

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

Jeu. Début du Sommet canadien de l'industrie du jeu au Palais des congrès de Montréal.
Mardi 29 avril.

Fed. Le taux directeur de la Réserve fédérale américaine baissera à 1,75 %, prédisent les analystes.
Mardi 29 avril.

Résidentiel. L'Indice de l'habitation Desjardins, qui prévoit l'évolution de ce secteur, est rendu public.
Mercredi 30 avril.

Québec. L'Institut de la statistique publie de nouvelles données sur le commerce des marchandises.
Mercredi 30 avril.

Énergie. Comment se développe la filière éolienne ? C'est le sujet d'un colloque tenu dans la Vieille Capitale.
Jedi 1^{er} mai.

les affaires

2,25 \$ | SEMAINE DU 26 AVRIL AU 2 MAI 2008 | WWW.LESAFFAIRES.COM

SORTEZ DE VOTRE ZONE DE CONFORT



Les entreprises qui excellent ont su instaurer une culture du risque. Êtes-vous prêt à faire le saut ? p. 14

stratégies



La nouvelle recette du Commensal

Pierre Marc Tremblay veut faire de sa marque la référence en matière d'alimentation santé au Québec.

p. 24

investir

Des titres attrayants dans le secteur agricole

Même s'ils ont beaucoup augmenté depuis quelques mois, les titres liés à l'agriculture demeurent attrayants pour les investisseurs.

p. 36

la tournée du québec

Le Centre-du-Québec propulsé par le secteur manufacturier

Le Centre-du-Québec possède un sens de l'entrepreneuriat hors du commun, ce qui en a fait une locomotive du monde manufacturier.

p. 69

cahier



Industrie minière : l'offensive se poursuit

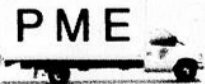

Les prix des métaux et la réglementation attrayante stimulent l'industrie, qui réalise de vastes travaux d'exploration et d'exploitation au Québec.

cahier A

VOL. LXXX, N° 17
124 PAGES



PP40064924 R08185

DE  PME À  P M E

POSSIBILITÉS PME™

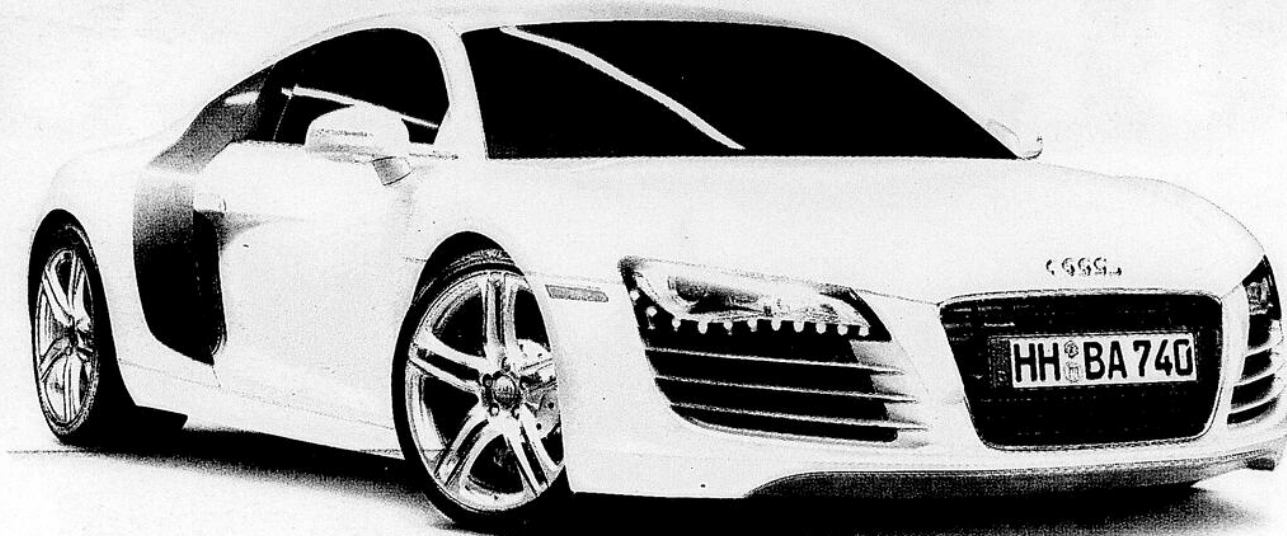
Et si vous tiriez parti de l'expertise de RBC® pour vos projets d'expansion ?
1 800 ROYAL® 2-0 rbcbanqueroyale.com/possibilites-pme



JE CHOISIS > RBC

© Marques déposées de la Banque Royale du Canada.
™ Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.

VOUS POURRIEZ CONDUIRE LA VOITURE DE L'ANNÉE.



MAIS VOUS DEVEZ D'ABORD VOUS RÉCHAUFFER.



**FAITES L'ESSAI ROUTIER DE N'IMPORTE QUELLE
AUDI ET COUREZ LA CHANCE DE GAGNER LA
TRÈS CONVOITÉE AUDI R8 POUR UNE SEMAINE.**

La R8 a pris la première place sur votre liste de voitures de rêve? Vous serez donc impressionné d'apprendre que toutes les Audi, de la A3 au Q7 d'Audi, bénéficient de la même technologie de pointe que la R8. Venez faire un essai routier dès aujourd'hui. Vous y gagnerez, de toute façon.

**L'ESSAI ROUTIER
de VOS RÊVES**
signé Audi

12 mars - 30 avril

C'EST LE TEMPS D'ACHETER UNE AUDI.

PREMIER PAIEMENT
MENSUEL À

0 \$

DÉPÔT DE
SÉCURITÉ

SUPPRIMÉ

TAUX DE LOCATION
À PARTIR DE

0,6

Audi R8:
Voiture canadienne de l'année
Meilleur nouveau design
Voiture la plus convoitée



ASSOCIATION DES JOURNALISTES
AUTOMOBILE DU CANADA

60 secondes avec...

SOMMAIRE

L'œil averti	5
tendances	13
En manchette	14
Le pouls de l'économie	17
The Economist	20
stratégies	23
Entrevue	26
Management	32
conseils	35
Finances personnelles	47
Questions et réponses	48
dossiers	49
Industrie minière	cahier A
Philanthropie	cahier B
Immobilier commercial	50
Zoom sur les métiers de l'assurance	61
Tournée des régions : Centre-du-Québec	69
Chroniqueurs	
René Vézina	4
Jean-Paul Gagné	10
Paul Daniel Muller	29
Bernard Mooney	39
Tableaux	
Les marchés	45
Assemblées des actionnaires	47
Baromètre des ressources	41
Déclarations de dividendes	40
Le Top 100 en Bourse	46
Taux d'intérêt	47
Services	
Annonces classées	84
Québec en action :	
Les franchises	77
Carrières	32
Abonnements : 1 800 361-7215	

« Internet redonne un énorme pouvoir aux gens »

Yves Gougoux. Le publicitaire parlera de marketing virtuel devant la Chambre de commerce du Montréal métro le 29 avril.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Vous observez un retour du pouvoir entre les mains du citoyen. En quoi ce mouvement consiste-t-il ?

En effet, les récentes avancées technologiques ont donné naissance à une nouvelle citoyenneté, la citoyenneté numérique. Ce citoyen a non seulement le pouvoir de s'informer comme jamais auparavant, mais aussi de produire et de diffuser sans frais des messages à la planète entière. Son pouvoir d'influence est immense.

Quels exemples illustrent ce changement ?

Pensez au succès monstre de Soko en France. À peu près inconnue il y a un an, cette jeune chanteuse est devenue, grâce à YouTube, une vedette internationale avant même d'enregistrer son premier album. Capable de grandes choses, ce même pouvoir peut aussi être dévastateur. Nicolas Sarkozy et Barack Obama l'ont tous deux découvert à leurs dépens récemment. *Small* n'est donc plus seulement beautiful. Il est également powerful !

On ne rejoint pas ce citoyen comme on le faisait par le passé. En quoi cela change-t-il le travail des publicitaires et des annonceurs ?

Notre rôle est maintenant de construire des relations entre les gens et la marque. On ne crée plus de publicité sur Internet. On crée des événements, des expériences particulières. On ne crée plus pour la masse. Il faut être aussi intelligent que ceux qu'on tente de joindre, pas en les matraquant de messages, mais plutôt en suscitant leur participation. La SNCF, la Société des chemins de fer français, en est un bon exemple. Le monopole d'État a eu le courage d'ouvrir son site, non seulement aux suggestions, mais aussi à la critique des usagers. Plutôt que de voir les usagers déblatérer ailleurs sur son compte, la SNCF a eu l'intelligence de leur aménager un espace sur son site.

Quelles sont les grandes qualités nécessaires pour réussir dans ce nouvel environnement ?

Il faut bien sûr être transparent. Il faut évidemment aussi avoir un site clair et d'utilisation simple. Mais, plus que tout, le ton doit changer. Il faut apprendre à parler à son client d'égal à égal et tenter de le comprendre pour mieux le servir. En somme, c'est ni plus ni moins qu'un retour aux bases du marketing : avant toute chose, on écoute les gens. ■

CV

Nom : Yves Gougoux

Âge : 57 ans

Fonction : Président du conseil et chef de la direction

Entreprise : Publicis Canada

Géant de l'industrie publicitaire au Québec, il détient 100 % des parts de BCP et 30 % de celles de Publicis Canada.



[Photo : Gilles Deliste]

400^e DE LA VILLE DE QUÉBEC : SOYONS DE LA FÊTE !

DÉJEUNER-CAUSERIE



RÉGIS LABEAUME

Maire
Ville de Québec

GÉRALD TREMBLAY

Maire
Ville de Montréal

VENDREDI 16 MAI 2008
de midi à 14 h

Inscription

WWW.CCMM.QC.CA/400e
514 871-4000, poste 4001



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal

En association avec :

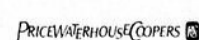
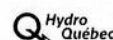


En collaboration avec :

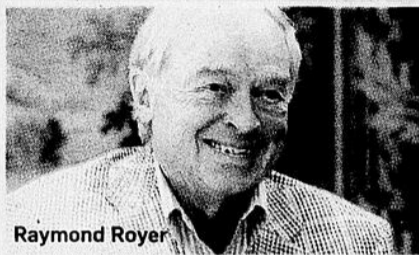
les affaires



BOMBARDIER



chronique

Cette semaine sur
lesaffaires.comLe leadership selon
Raymond Royer

Raymond Royer

Raymond Royer ne se considère pas comme un entrepreneur, mais plutôt comme un gestionnaire professionnel. Le chef de la direction de Domtar explique sa vision de l'entrepreneuriat et du leadership. Visionnez l'entrevue dans notre dossier « La passion d'entreprendre », sous l'onglet En Affaires.

Acheter ou vendre ?

Chaque semaine, LesAffaires.com présente l'analyse de sociétés qui font la manchette. Est-ce le temps d'acheter ou de vendre ? À vous de décider après avoir lu nos analyses, sous l'onglet Investir.

Torr Canada débarque
au Koweït

Jacques Drouin

Torr Canada vient de signer un contrat de 11 millions au Koweït. Visionnez l'entrevue avec le président et chef de la direction de l'entreprise, Jacques Drouin, dans LesAffaires.tv (section Entrevues).



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Il est temps de remettre
le projet de TGV sur les rails

C'est l'histoire du projet qui ne veut pas mourir, mais qui avance à bien petite vitesse : le fameux TGV dans le corridor Québec-Windsor.

Il y aura bientôt 30 ans que l'idée a jailli au Québec, où l'image d'un train filant à toute allure fait périodiquement rêver... jusqu'à ce qu'on nous présente la facture. Et c'est chaque fois le dur retour à la réalité.

Sauf que ces temps-ci, les arguments ont plus de poids. Kyoto. Le prix de l'essence. Les aéroports débordés. Les infrastructures routières défaillantes. Le besoin de se déplacer vite et loin. Sans oublier cette combinaison gagnante : des champions en ingénierie (SNC-Lavalin et autres) et le plus important fabricant de matériel roulant au monde (Bombardier).

Ne reste plus qu'à régler la question du financement, où nous sommes nettement moins bons. C'est ce qui a fait dérailler toutes les tentatives de TGV jusqu'à aujourd'hui. Les sommes en jeu sont colossales. Le dernier projet sérieux, baptisé Lynx, a été abandonné en 1998 quand le gouvernement fédéral a décidé de ne pas suivre. En fait, on ne s'est même pas rendu à l'étape cruciale de l'étude de faisabilité.

Le consortium privé comptait notamment SNC-Lavalin, Bombardier et Alstom, à l'époque où ces deux dernières n'étaient pas en chicane. Le projet a été envisagé sérieusement jusqu'au moment où les promoteurs ont fait connaître leurs conditions : le gouvernement fédéral devait régler la moitié d'une facture évaluée à 102 millions de dollars pour une série d'études (environnementales, financières, etc.) préalables au démarrage des travaux.

Si ces études démontraient que le projet était viable mais que le gouvernement refusait quand même d'aller de l'avant, Ottawa devait rembourser l'autre moitié aux promoteurs. Le pari était risqué. Le ministre des Transports de l'époque,

L'idée fait du chemin. Mais il faudra convaincre l'Ontario, qui n'en a encore que pour son industrie automobile.

David Collenette, a dit non. Et le lynx s'est perdu dans la nature.

Depuis, on soupire au Québec, applaudissant comme des enfants ravis devant les exploits technologiques du TGV français et se consolant avec les vieux wagons de Via Rail.

L'heure est venue de dépoussiérer les vieux dossiers. L'idée du TGV fait du chemin. Mais il faudra convaincre l'Ontario, qui n'en a encore que pour son industrie automobile.

Il faut bien l'admettre : ce fichu corridor de quelque 1100 kilomètres traverse en grande partie l'Ontario (800 km). Pas sûr que l'idée d'investir des milliards de dollars de fonds publics pour une liaison ferroviaire aura bonne presse à Oshawa ou à Oakville, où les communautés se débattent pour conserver les emplois que les General Motors de ce monde songent à supprimer ou à déplacer.

Et pourtant, que voici un beau défi *Canadian* ! Ce pays est né au 19^e siècle avec la construction du chemin de fer d'un océan à l'autre.

Il est temps de réécrire l'histoire à la mode du 21^e siècle. Nous avons les compétences. L'argent ? Pas encore. Mais comme « projet structurant », pour reprendre l'expression à la mode chez les politiciens, difficile de trouver mieux qu'un TGV. On se réessaie ?

DOIT-ON SOUHAITER L'ÉLIMINATION
RAPIDE DU CANADIEN ?

Deux images qui demeurent après la victoire du Canadien lundi dernier :

- mon chauffeur de taxi, Djamel, Algérien d'origine, tellement jubilant que je dois lui rappeler de garder les yeux sur la route, et qui dit maintenant raffoler du hockey alors qu'il n'en avait auparavant que pour le « foot » ;

- une bande d'écervelés qui, comme on le craignait, confondent célébrations et *décérébrations* en s'amusant à tout casser sur leur passage.

Pendant ce temps, des autos de police sont détruites, qu'on devra remplacer à même les fonds publics, et les commerçants des environs doivent déjà penser à acheter du contreplaqué pour protéger leurs vitrines.

Si c'est ça, les retombées économiques du hockey, autant souhaiter que le Canadien termine sa course éliminatoire au plus vite... et à l'étranger autant que possible. Nous avons déjà donné. »

DE MON BLOGUE

(sur www.lesaffaires.com)

L'effet printemps, plein de bonnes nouvelles :

Le marché de l'emploi va rester fort, Intel s'attend à une bonne année, la croissance chinoise demeure vigoureuse et les travailleurs mis à pied par Crocs sont en demande.

« Maintenant, si le printemps pouvait faire pousser aussi le prix du bois d'œuvre... »

- Patrick Cloutier

Perd ou gagne avec un huard fort : Notre dollar est en train de redéployer ses ailes et les conséquences sont à la fois bonnes et mauvaises.

« Est-ce un dollar fort qui explique aussi la fermeture de AGC, à Québec ? À Montréal, la fermeture de Golden Brand ? »

- Christian

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.

23 %

Écart moyen entre les prix des mêmes produits, au Canada et aux États-Unis.

[Source : Option consommateur, avril 2008]



Chaussures
Un leader mondial d'ici trois ans ?

Malgré la fermeture récente de l'usine de Crocs, tout ne va pas si mal dans l'industrie québécoise de la chaussure. À preuve, Chaussures Villeneuve, de Repentigny, prévoit tripler sa production annuelle d'orthèses plantaires.

Comment est-ce possible ? « Par notre souci constant d'innovation », répond sans hésiter, Louis Villeneuve, président de l'entreprise.

La construction d'un centre de production et le développement de logiciels, un investissement global de 2 millions de dollars sur deux ans, lui a permis d'accroître considérablement sa vitesse de production.

« Avec notre système robotisé, nous sommes passés de trois orthèses à l'heure à une quinzaine », précise Daniel Dumont, directeur de l'unité de fabrication.

Cette importante avancée technologique permettra à Chaussures Villeneuve de vendre aux États-Unis et en Europe, en devenant sous-traitant pour des laboratoires orthopédiques de l'étranger. L'optimiste est tel chez Villeneuve que son président entend devenir, d'ici trois ans, le leader mondial de la fabrication d'orthèses plantaires. **M. Jolicœur**



Culture
La Scala de Milan... à Joliette

Les amateurs d'opéra du Québec ont eu droit le dimanche 20 avril à leur première représentation en provenance du plus célèbre opéra au monde, la Scala de Milan.

Pour l'occasion, ils se sont délectés de *La Traviata*, de Verdi.

Les cinémas Carrefour 10 de Joliette, Pine de Sainte-Adèle, Triomphe de Terrebonne et Beaubien de Montréal ont signé une entente avec la société Emerging Pictures, de New York, pour diffuser les opéras de la Scala. Chacun est diffusé le dimanche à 13 heures et en reprise 10 jours plus tard, le mercredi à la même heure.

Aida, de Verdi, suivra le 4 mai, et *Maria Stuarda*, de Donizetti, le 1^{er} juin. Les représentations reprendront à l'automne avec *Tristan und Isolde*, de Wagner, le 21 septembre.

Les quatre cinémas ont dû s'équiper en conséquence, puisque les opéras sont présentés en haute définition et son Surround.

C'est la chaîne Cinéplex qui a lancé l'idée au Québec en 2006 en diffusant des opéras du Metropolitan Opera de New York dans cinq de ses salles. La réponse du public a été telle que Cineplex a doublé le nombre de salles présentant les opéras la saison suivante. **D. Froment**

Productivité
Les Québécois travaillent une heure sur deux

Si la productivité des travailleurs québécois est plus faible que celle des autres Nord-Américains, ce n'est pas parce qu'ils sont paresseux. C'est plutôt parce qu'ils sont mal dirigés !

Tel est le verdict implacable auquel arrive Proaction Groupe Conseils, au terme de 18 000 heures d'observation réalisées sur trois ans dans 150 entreprises québécoises, principalement manufacturières.

Selon le consultant montréalais, la productivité des travailleurs québécois n'est que de 51 %. Cela signifie que seulement quatre des huit heures travaillées par les employés dans une journée sont à valeur ajoutée.

Le reste du temps, les travailleurs attendent une assignation, de l'information, du matériel, la réparation d'une machine ou

travaillent à une cadence insuffisante, bien souvent simplement parce que les objectifs ne leur ont pas été communiqués.

Que faire devant un navire qui prend l'eau de partout ? Se concentrer sur l'amélioration des habiletés de gestionnaires de premier niveau, ces contremaîtres, chefs d'équipe, coordonnateurs et superviseurs qui encadrent les travailleurs.

« En général, les gestionnaires consacrent trop de temps à l'administration et trop peu de temps à la supervision, à la communication et au coaching de leurs employés », explique Michelle Grenier, vice-présidente de Proaction.

C'est d'abord à ces niveaux que se trouverait le plus grand potentiel d'amélioration de la productivité des entreprises québécoises. **M. Jolicœur**

Les sociétés dont on parle

Abitibi-Consolidated.....76	CradlePoint Technologies.....38	Groupe Maltais.....58	Lush Cosmétiques.....18	SCA - Soins Personnels.....71
Agnico-Eagle.....88	Crocs.....39	Groupe Montclair.....58	MDS.....44	Scierie Dion.....8
Agrium.....36	Croix-Rouge.....86	Groupe Soucy.....70, 72	Mecachrome.....41	SFK Pâte.....91
Allstate.....13	Deere.....36	Guardian Capital.....44	Medicago.....91	Shermag.....8
Aon.....14	Denim Swift.....71	Hahn.....30	Micro-Recyc-Coopération.....86	Sid Lee.....32, 86
Astral Media.....86	Desjardins.....13, 23	Hallé Couture Assurance.....61	Moisson Montréal.....B2, B6	Sierra Wireless.....38
Athabasca Potash.....36	Domtar.....76	Helix Investments.....15	Monsanto.....36	SIQ.....55
Auberge du Cœur.....83	Drakkar.....86	Home Capital.....44	Morin Relations Publiques.....91	SITQ.....55
AutoZone.....30	DuPont.....36	Hydro-Québec.....23	Mouvement Desjardins.....84	SixPro.....70
BCE.....48	Eccocert.....25	IBM.....15	Musée d'art contemporain.....B12	Sotramont (Groupe).....58
BDC.....23	EMI.....19	Ikea.....18	Novartis.....16	Sprott.....43
Beaulieu Canada.....71	Équipe Spectra.....88	Imperial Tobacco.....86	Novatel Wireless.....38	Tam Tam/TBWA.....86
Bell Alliant.....48	Ernst & Young.....14	PricewaterhouseCoopers.....87	Obrem Capital Management.....44	Teknika HBA.....88
Bell Canada.....23, 86	Excavation Montauban.....8	InnovMetric Logiciels.....88	OSBL plus.....87	TransCanada.....44
Banque TD.....15	Fairmount.....19	Jean Coutu (Groupe).....44	Performance Rimouski.....88	TransForce.....86
Bombardier.....14, 23, 29, 91	Ferme Champy.....88	Johnson Controls.....44	Potash Corp.....36	Transport Maurice Germain.....8
Bombardier Aéronautique.....91, 86	Filterfab.....8	Junex.....71	Procter & Gamble.....76	Twin Rivers Technologies.....71
Bombardier Immobiliers.....58	Fireman's Fund.....13	Kenniff & Racine.....15	Promutuel.....61	Ubisoft.....15, 32
Bunge.....36	Fondation Marie-Vincent.....86	L'Oréal.....14, 16	Radio-Canada.....56	Uni-Select.....30
Caisse de dépôt et placement.....48	Fonds stratégique Coxé.....42	La Capitale.....13	Reclamations du Nord-Ouest.....66	United Technologies Corp.....10
Canac Marquis Grenier.....B4, B6	Forest Oil.....71	LAB Recherche.....88	Restaurants Pacini.....24	Viterra.....36
Cascades.....76	Frima.....88	Langlois Kronström Desjardins.....91	Rio Tinto Alcan.....23	Weavexx.....71
Commensal.....24	Gaz Métro.....23	Lemay Michaud.....24	Robin des Bois.....87	WestJet.....44
Conseillers Trigone.....B4	Genivar.....91	Lexigton.....13	Roland Boulanger et Cie.....70	Yves Rocher.....18
Construction Goscobec.....88	Google.....p27	Loblaws.....18	Samsung.....13	Zoo de Granby.....88



36^e
année

Augmentez vos ventes

avec **Roger & Simon St-Hilaire**
conférenciers et formateurs

Formateurs agréés à Emploi-Québec

Vente stratégique MD
2 jours - 475 \$ - avec Roger

- Conclure la vente
- Réfuter les objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospecter avec succès
- Argumenter avec aplomb

Mtl - 5-6 et 22-23 mai / 12-13 juin
Qué. - 12-13 mai / 16-17 juin

Relation avec la clientèle
1 jour - 250 \$ - avec Simon

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

Mtl - 3 juin • Qué. - 29 avril / 11 juin

Gérance de vente
3 jours - 795 \$ - avec Roger

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

Mtl - 20-21-22 oct. • Qué. - 17-18-19 nov.

Vente au détail
1 jour - 250 \$ - avec Simon

- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire

Mtl - 4 juin / 27 août • Qué. - 10 juin / 10 sept.

Séminaires sur mesure
Conférences

Cours de vente
Roger St-Hilaire

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

228 000 personnes l'ont fait et ont vu la différence!

Les assurances, c'est comme:

- | | |
|---|-----------------------------------|
| a) se couper la langue avec une enveloppe | n) des ongles sur un tableau noir |
| b) une fouille complète aux douanes | o) croquer dans une craie |
| c) se cogner le petit orteil dans un cadre de porte | p) refaire la tapisserie du salon |
| d) faire du karaoké parfaitement sobre | q) une intense migraine |
| e) se coincer les cheveux dans un ventilateur | r) s'épiler les poils du nez |
| f) un coup de soleil sur les paupières | s) marcher sur un râteau |
| g) contempler le soleil les yeux grands ouverts | t) du sel sur une plaie |
| h) se mordre la langue en mangeant | u) la turista |
| i) se rentrer une fourchette dans le nez | v) un lendemain de veille |
| j) mâcher du papier d'aluminium | w) une crampe au mollet |
| k) une file d'attente qui n'en finit plus de finir | x) se brocher le petit doigt |
| l) recevoir un caillou dans le front | y) enlacer un cactus |
| m) prendre une bouchée de graisse végétale | z) a à y |

Certaines personnes n'aiment pas les assurances. Bien que peu étonnant, ce constat n'en est pas moins désolant. Il est vrai que nous ne sommes pas toujours parfaits, mais nous faisons tout notre possible pour nous améliorer – à commencer par notre garantie de satisfaction en matière d'indemnisation et notre ligne d'assistance réclamation 24 heures. Aviva vise à devenir la meilleure compagnie d'assurance auto, habitation et entreprise au pays. Et grâce aux commentaires et aux suggestions que vous nous faites parvenir à assuronsautrement.ca, nous pourrions faire d'Aviva une compagnie d'assurance plus utile et, par le fait même, plus sympathique. Qui sait ? Peut-être allez-vous finir par aimer les assurances. Rien n'est impossible dans la vie. **Assurons autrement.**



assuronsautrement.ca

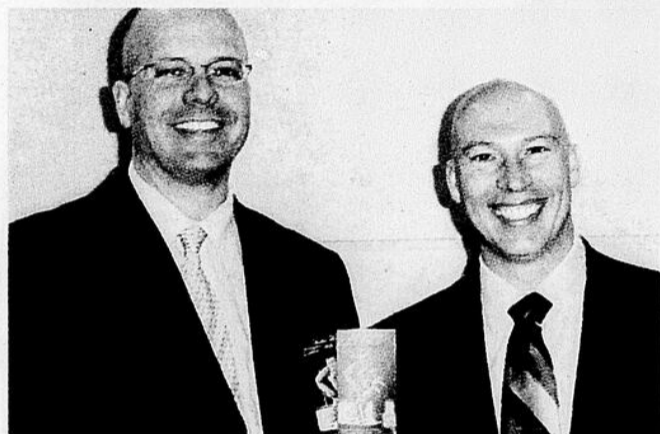
AVIVA

actualité

Deux abonnés des Affaires aux premières loges !

Grâce à la Carte Réseau Les Affaires, deux abonnés du journal ont pu obtenir une paire de billets pour assister à un match de la première ronde des séries éliminatoires entre le Canadien et les Bruins.

Alain Surprenant, un résident de Saint-Jean-sur-Richelieu, a ainsi pu assister au deuxième match de cette série et profiter d'une nuit à l'hôtel Quality Inn Centre-Ville.



Chaud partisan du Canadien, Yves Plamondon (à gauche sur la photo) n'a pas hésité à faire le trajet de Saguenay à Montréal pour mettre la main sur les précieux billets. En plus d'assister au cinquième match de la série Montréal-Boston, il a aussi gagné une nuitée à l'hôtel Quality Inn Centre-Ville. Pour obtenir plus de détails sur la Carte Réseau, consultez le site www.cartelesaffaires.com.

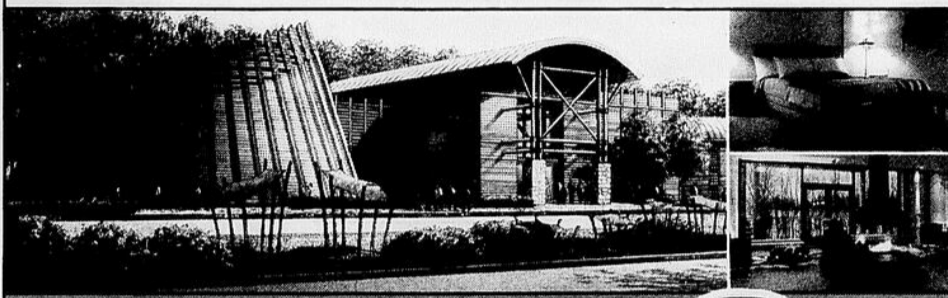
NOUVEAU!

Pour votre prochain passage à « Kébec »



HÔTEL - MUSÉE
PREMIÈRES NATIONS

Découvrez un hôtel de classe mondiale avec 55 chambres, un musée qui retrace l'histoire fascinante des Hurons-Wendat – qui remonte bien avant que Québec s'appelle Québec – et un restaurant aux saveurs de la gastronomie des Premières Nations.



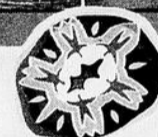
OFFRE D'OUVERTURE

TARIF CORPORATIF
À PARTIR DE

75 \$* Nuitée en chambre confort et visite du Musée huron-wendat

Visitez le www.hotelpremieresnations.ca pour d'autres offres irrésistibles.

* Tarif en occupation simple ou double, taxes en sus. Offre valide du dimanche au jeudi jusqu'au 3 mai 2008 uniquement et sur présentation d'une carte d'affaires.



Anionwentsaen
Wendake Québec
2008

Découvrez comment Wendake s'animera de façon continue pendant toute l'année 2008...
tourismewendake.com

5, place de la Rencontre, « Ekionkiestha » Wendake (Québec)

418 847-2222 • 1 866 551-9222

hotelpremieresnations.ca

À 15 MINUTES DE LA COLLINE PARLEMENTAIRE ET DU VIEUX-QUÉBEC



VOTRE DÉFI DE L'ANNÉE 2008
Le Mondial



LA TOUTE NOUVELLE **CTS**

419 \$ /mois¹ 4533 \$² comptant
location 36 mois 0 \$ dépôt de sécurité

Obtenez la transmission intégrale pour seulement 30 \$ par mois de plus.

Boîte automatique à 6 vitesses

Moteur V6 de 3.6 L à ralage variable des soupapes développant 262 HP
Sièges baquets avant chauffants avec surface en cuir
Roues de 17 po en aluminium
Contrôle de la stabilité StabiliTrak™ et traction assistée
Radio-satellite XM™

Distinguez-vous.

PRIVILÈGES 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 le 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, conditionnelles à l'approbation de crédit de GMAC, réservées aux particuliers et s'appliquant aux modèles neufs CTS 2008 (6DM69/R7C) et CTS 2008 à transmission intégrale (6DM69/1SA/MX7/K05). 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 la location, paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois. Préparation incluse. Transport (1 420 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 15 c du km après 60 000 km. La première mensualité est exigible à la livraison. Dépôt de garantie de 0 \$. 2. Comprend trois mois de service après lesquels des frais de service s'appliquent. 3. Selon la première éventualité. 4. Pour obtenir tous les détails et les modalités liés au système OnStar, consultez le site onstar.ca. 5. Selon la première éventualité. Détails sur la garantie limitée chez votre concessionnaire. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune autre offre ni aucun programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Une commande ou 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

→ LES RÉGIONS EN BREF

MAURICIE

Nouvelle coopérative d'exploitation forestière

Quatre entreprises des

régions de Portneuf et de Mékinac - Scierie Dion, Excavation Montauban, Transport Maurice Germain et

Semafor - ont formé une coopérative pour l'exploitation forestière à Notre-Dame-de-Montauban, en Mauricie.

Le projet, d'une valeur de 3,5 millions de dollars pourrait créer jusqu'à 30 emplois dans la

récupération de la fibre forestière et mener à la construction d'une usine de bûches énergétiques sur le

site de la scierie Shermag, détruite par un incendie en mars 2006. La mise en œuvre du projet dépend toutefois d'une réallocation de récolte de bois de 47 700 mètres cubes que le ministère des Ressources naturelles et de la Faune avait attribué auparavant à Shermag.

L'ANSE-SAINT-JEAN

Une vue imprenable sur le fjord du Saguenay

Les touristes en voyage dans la région du Saguenay auront une vue imprenable sur le fjord du haut de la tour d'observation qui sera construite au sommet du mont Édouard. La Société de développement de L'Anse-Saint-Jean investira 1,1 million de dollars d'ici trois ans dans la construction d'installations d'accueil et d'observation du paysage. Développement économique Canada a contribué pour 350 000 \$ au projet.

TROIS-RIVIÈRES

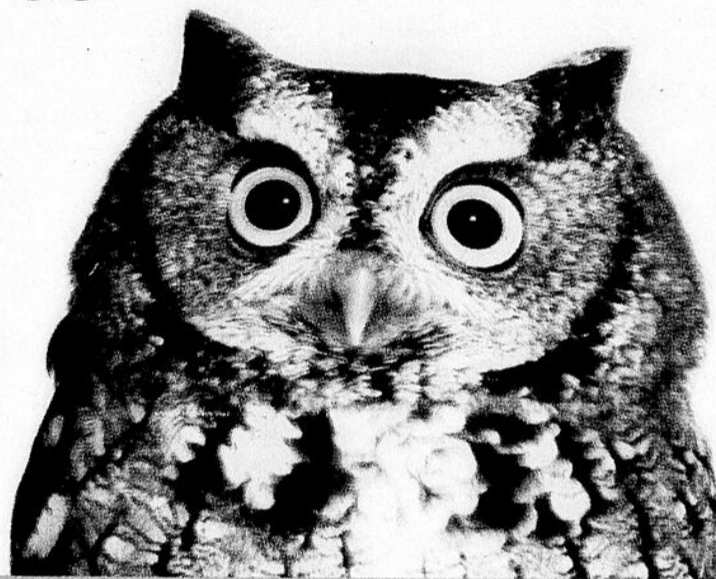
Expansion dans les feutres et sacs

Filterfab, manufacturier de feutre et de sacs filtrants, investit 2 millions de dollars dans l'agrandissement et la modernisation de son usine de Trois-Rivières. L'entreprise, qui a eu droit à un prêt de 293 000 \$ du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, ajoutera une demi-douzaine d'employés à son effectif de 33 personnes. Filterfab, installée à Trois-Rivières depuis 1993, appartient au groupe Andrew Industries, de Grande-Bretagne.

CHAUDIÈRE-APPALACHES

Le cerf de Virginie rapporte grosLe cheptel des cerfs de Virginie rapporte à l'économie de la région Chaudière-Appalaches. L'an dernier, 68 290 personnes se sont déplacées dans la région pour observer et photographier les cervidés, et 21 458 personnes détenaient un permis de chasse. Les retombées de ces deux activités pour l'année 2007 sont estimées à 33,7 millions de dollars, selon une enquête menée dans le cadre de l'Entente spécifique de gestion intégrée du cerf de Virginie. L'entente, scellée en 2004 entre plusieurs ministères québécois et organismes locaux, avait pour but de mettre en valeur ce patrimoine faunique dont la valeur économique a été estimée à 72 millions de dollars. **A. Duhamel**

Avec une grande équipe
à superviser,
avoir une bonne vue
ne suffit pas.



Solutions d'affaires

Effectuez des suivis sans vous déplacer avec nos
solutions de repérage et de répartition sans fil.

Où que vous soyez, prenez des décisions éclairées et optimisez les horaires et les trajets de vos ressources mobiles en accédant rapidement à des données précises en temps réel. Quel que soit votre secteur d'activité, TELUS offre des solutions qui s'adaptent aux besoins spécifiques de votre entreprise. Découvrez-les.



Communiquez dès maintenant avec votre représentant TELUS
ou composez le **1-866-745-5586**
et informez-vous sur l'offre d'**ordinateur portable GRATUIT***.

TELUS
le futur est simple™

le tour du québec

Thérèse-De Blainville dit ne pas en avoir pour son argent

La municipalité régionale de comté (MRC) Thérèse-De Blainville, l'une des plus prospères de la province, serait-elle aussi l'une des moins bien pourvues en services de l'État québécois ?

Les élus de la MRC ont commandé à l'automne une étude sur l'accessibilité et le financement des services publics. Les travaux de deux chercheurs du département des études urbaines de l'UQAM, Perrine Lapière et Jean Goulet, ont confirmé que la Société de développement économique Thérèse-De Blainville reçoit en aide gouvernementale l'équivalent de 3,49 \$ par habitant, alors que la moyenne québécoise est de 7,90 \$.

Les contributions du gouvernement québécois au financement des municipalités y sont

aussi plus faibles : 58,60 \$ par habitant comparativement à une moyenne québécoise de 154,50 \$ par habitant.

Avec un revenu d'emploi moyen frôlant 50 000 \$ par année, les habitants de cette MRC comptent parmi les mieux nantis du Québec.

« Bien que nous contribuions beaucoup à l'enrichissement collectif du Québec, nous recevons en services publics moins que partout ailleurs », conclut le préfet de la MRC, Paul Larocque, également maire de Bois-des-Filion.

Le préfet vient de lancer une campagne de mobilisation des milieux sociopolitiques dans le but d'obtenir une redistribution équitable des services et des ressources de l'État.

La Chambre de commerce et d'industrie Thérèse-De Blain-

ville s'est ralliée au mouvement. « Le sous-financement de la MRC freine sa croissance et met en péril le développement de la région des Laurentides », affirme le président de la Chambre, Stéphane Giguère, dans une lettre d'appui.

Paul Larocque estime que les causes principales de ce désé-

quilibre tient au fait que le gouvernement québécois tarde à s'ajuster au déplacement de la population vers la couronne nord de Montréal.

En 10 ans, la population de Thérèse-De Blainville a augmenté de 21 %, pour atteindre 146 410 habitants.

A. Duhamel

Précisions

Tour du Québec : Montérégie Est

Dans notre numéro du 19 avril, il aura fallu lire que le directeur général de la Conférence régionale des élus de la Montérégie Est est Patrick Sabourin.

Dossier Innovation

Dans le même numéro, une erreur s'est glissée en page 69 au sujet du Réseau Trans-tech. Il aurait fallu lire que l'aide maximale accordée à une entreprise est de 50 000 \$, et non de 500 000 \$. Nos excuses.



CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE AU CANADA

Déjeuner conférence



M. Thierry Vandal
Président-directeur
général, Hydro-Québec

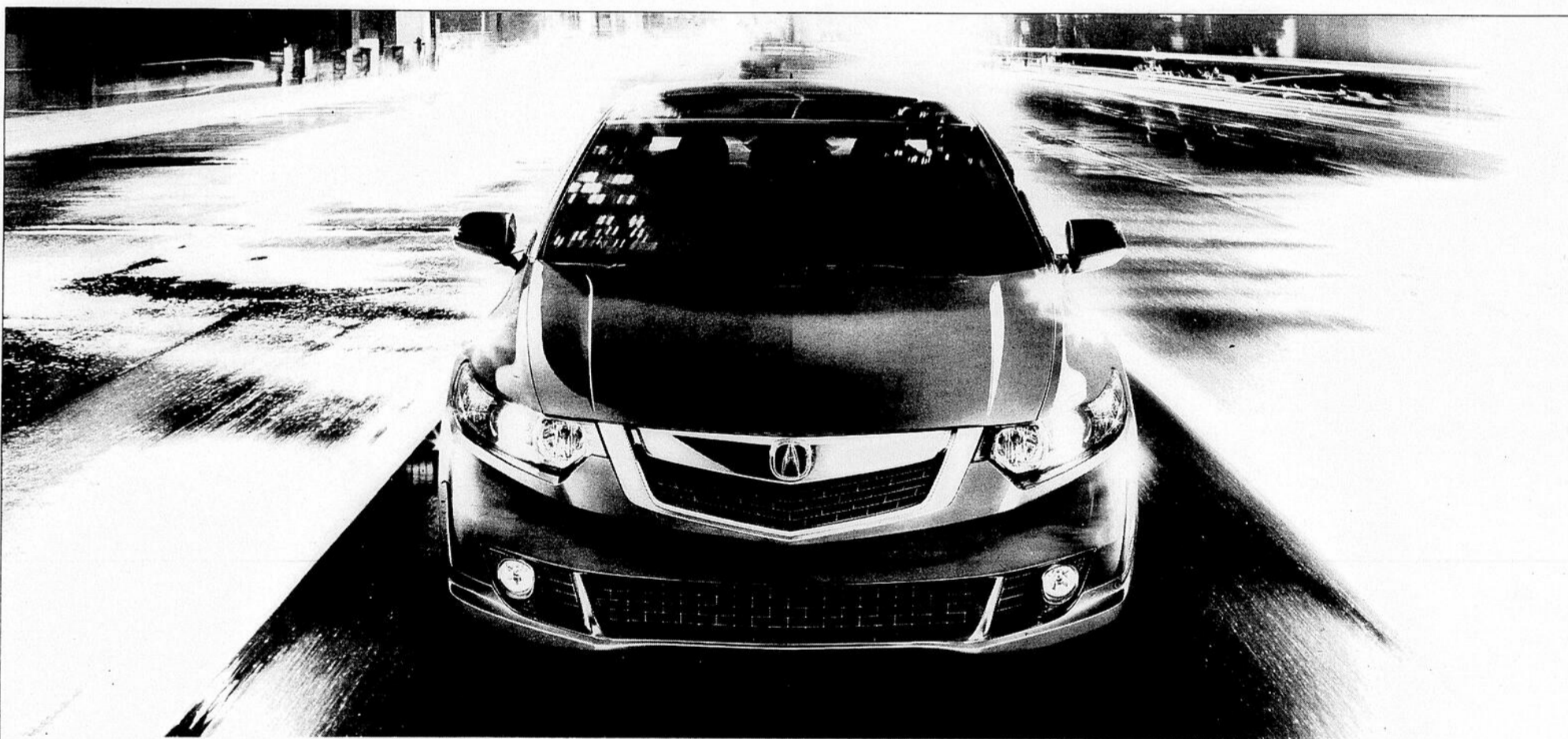
Mardi 13 mai 2008
12h00 à 14h00

Prix (membres): 75\$
Prix (non-membres): 90\$

Réservations
514.844.4249
poste 223

Fairmont - Le Reine Elizabeth
(Grand Salon)
900, boul. René Lévesque O. (Montréal)

www.italchamber.qc.ca



UNE NOUVELLE GÉNÉRATION EST ARRIVÉE.

TSX

PDSF À PARTIR DE
32 900 \$*

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

ACURA
DEVANT.

acura.ca

2,9 % LOCATION
JUSQU'À 36 MOIS* | **328 \$** /MOIS
AVEC ACOMPTE DE 3 781 \$

*PDSF de 32 900 \$ pour une nouvelle Acura TSX 2009 (modèle CU2549J). Offre de location d'une durée limitée pour une nouvelle Acura TSX 2009 (modèle CU2549J) par l'entremise des Services Financiers Honda Inc. sur approbation de crédit pour les véhicules livrés le ou avant le 30 avril 2008. Exemple de financement de location - Acura TSX 2008 (modèle CU2549J) à un taux de location de 2,9 % pour 36 mois. Paiements mensuels de 328 \$ avec acompte de 3 781 \$, frais de transport et de préparation de 1 725 \$, premier versement mensuel, dépôt de sécurité de 0 \$ et versement de la taxe de conservation du carburant de 75 \$ à la signature du contrat de location. Le total des obligations de la location est de 13 608 \$. Allocation de 72 000 kilomètres, frais de 0,15 \$/km pour les kilomètres excédentaires. Taxes, immatriculation, assurances et enregistrement en sus. 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.

commentaire



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

La commercialisation, un maillon faible

« Vendre », avait lancé Bernard Lamarre, alors président de Lavalin, quand on lui avait demandé un conseil à transmettre aux entrepreneurs québécois. C'était il y a 20 ans, à l'occasion d'une table ronde sur les grands enjeux du Québec organisée à l'occasion du 60^e anniversaire du journal *Les Affaires* et diffusée à la télévision de Radio-Canada. Je l'ai revue récemment.

Ce message est toujours d'actualité, car c'est la vente qui apporte les revenus à l'entreprise. On utilise plutôt aujourd'hui le terme « commercialiser », qui intègre davantage l'ensemble des techniques de mise en marché.

Cette notion a été reprise avec force dans le rapport de conjoncture que le Conseil de la science et de la technologie vient de publier à l'intention du ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec. Le mandat du Conseil est de faire un suivi annuel des résultats obtenus par le Québec en matière de recherche, de sciences et d'innovation dans le cadre de la Stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation publiée en décembre 2006.

Rappelons que les deux principaux objectifs de cette stratégie sont de porter les dépenses totales de recherche et développement (R-D) réalisées au Québec à 3 % du produit intérieur brut (PIB) en 2010 (comparativement à 2,67 % en 2005), et à 2 % du PIB la part de la R-D faite dans les entreprises. Selon plusieurs observateurs avertis, ces objectifs ne seront pas atteints malgré les importantes ressources que les gouvernements canadien et québécois investissent pour stimuler la R-D et l'innovation.

C'est dire que notre performance globale sur le plan de R-D et de l'innovation n'est pas optimale. Le Québec mise pourtant sur des chercheurs de réputation internationale, des réseaux de valorisation des travaux de R-D menés dans les universités, des crédits d'impôt généreux à la R-D et une structure industrielle qui s'appuie davantage sur l'économie du savoir.

Malgré la présence au Québec de grandes entreprises nationales et étrangères qui investissent beaucoup en R-D (comme Bombardier, CAE, CGI, Ericsson, Hydro-Québec, Pratt & Whitney, Rio Tinto Alcan et Merck Frosst), la part de la R-D en entreprise est passée de 1,8 % du PIB en 2001 à 1,53 % en 2005.

Ce déclin s'explique par plusieurs facteurs, qui ouvrent autant de pistes d'action pour les gouvernements et pour la société :

1. Les entreprises, et surtout les PME, perçoivent mal les bénéfices de la R-D, qu'elles considèrent comme trop incertains et trop lointains.

2. Il manque de capital de démarrage dans les petites entreprises technologiques, comme l'a montré une recherche publiée par Secor au début de 2008. De plus, la moitié des jeunes entrepreneurs technologiques n'ont pas de formation en gestion, en marketing, en finance.

3. Il y a un manque flagrant de connaissances en gestion de l'innovation. On sait optimiser une chaîne d'approvisionnement, mais on a de la difficulté à intégrer le processus d'innovation dans les autres fonctions de l'entreprise. De plus, beaucoup d'argent est investi en recherche dans les universités, mais celle-ci se fait parfois sans lien direct avec les besoins du marché.

4. On manque d'outils d'évaluation des bénéfices de la R-D et de l'innovation. Il se peut donc que les efforts qui y sont consacrés ne produisent pas les résultats attendus par les consommateurs et les entreprises. Voilà un beau défi pour les statisticiens et les chercheurs.

5. Contrairement aux grandes sociétés, les PME québécoises investissent moins en recherche marketing et en prospection des marchés que les PME ontariennes. La faiblesse du savoir-faire en commercialisation, surtout à l'international, est le maillon faible de la boucle *Innovation-Commercialisation-Exportations*. C'est ce qui explique que les exportations québécoises de produits de haute technologie soient passées de 23 à 15 milliards de dollars (G\$) entre 2001 et 2006. Les principaux produits exportés par le Québec sont toujours ceux de faible technologie (19 G\$) et de moyenne-faible technologie (20 G\$), qui sont les plus menacés par la concurrence étrangère.

Forts d'une tradition de production pour le marché local, nos entrepreneurs doivent mieux intégrer l'innovation et la veille concurrentielle dans leur stratégie, ce qui nécessite d'être branché sur l'international.

La mondialisation a accru la concurrence et complexifié la gestion d'entreprise. Il faut donc réaliser qu'il n'y aura pas de réussite sans un savoir-faire étendu, une pratique d'innovation arrimée au marché et une solide capacité de commercialisation. ■

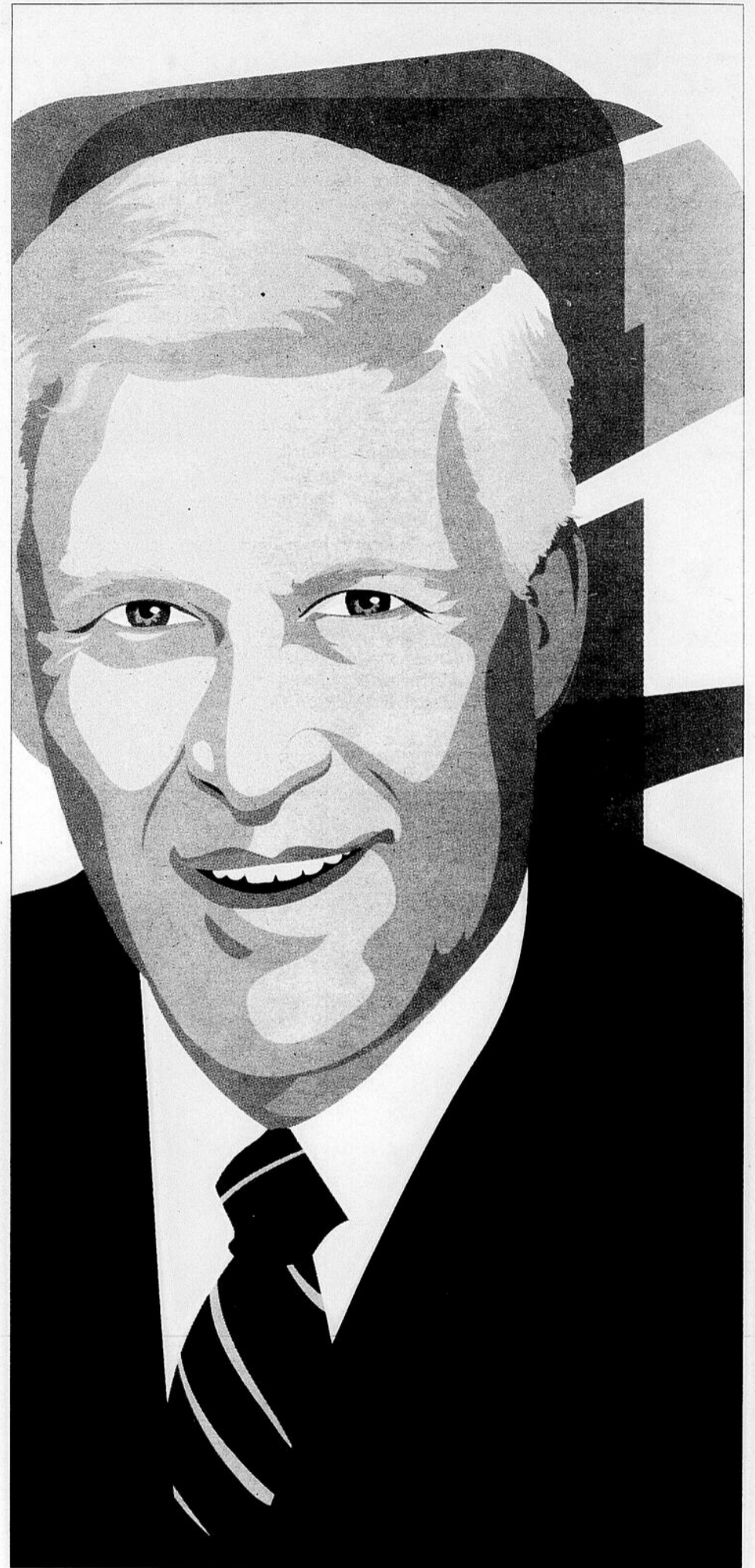
J'AIME

Le gouvernement du Québec acquiescera au vœu du maire de Montréal, Gérald Tremblay, d'obtenir la responsabilité du centre-ville (arrondissement Ville-Marie). Ce quartier doit recevoir une attention prioritaire à cause des projets qui s'y trouvent ou le jouxtent : construction d'un tramway, aménagement du Quartier des spectacles, réaménagement de l'autoroute Bonaventure, revitalisation de Griffintown, etc. C'est aussi le quartier le plus touristique.

JE N'AIME PAS

Certains se scandalisent que des organismes gouvernementaux, dont Investissement Québec et l'Autorité des marchés financiers, aient des sites Internet bilingues et communiquent en anglais avec des entreprises, ce qui irait à l'encontre de la Charte de la langue française. Or, ces organismes sont en contact régulier avec des gens d'affaires de l'extérieur, dont la langue d'usage ou secondaire est l'anglais. Le Québec doit rester ouvert sur le monde.

LA GALERIE LES AFFAIRES



[Illustration : Pierre Micho, michoillustrations.com]

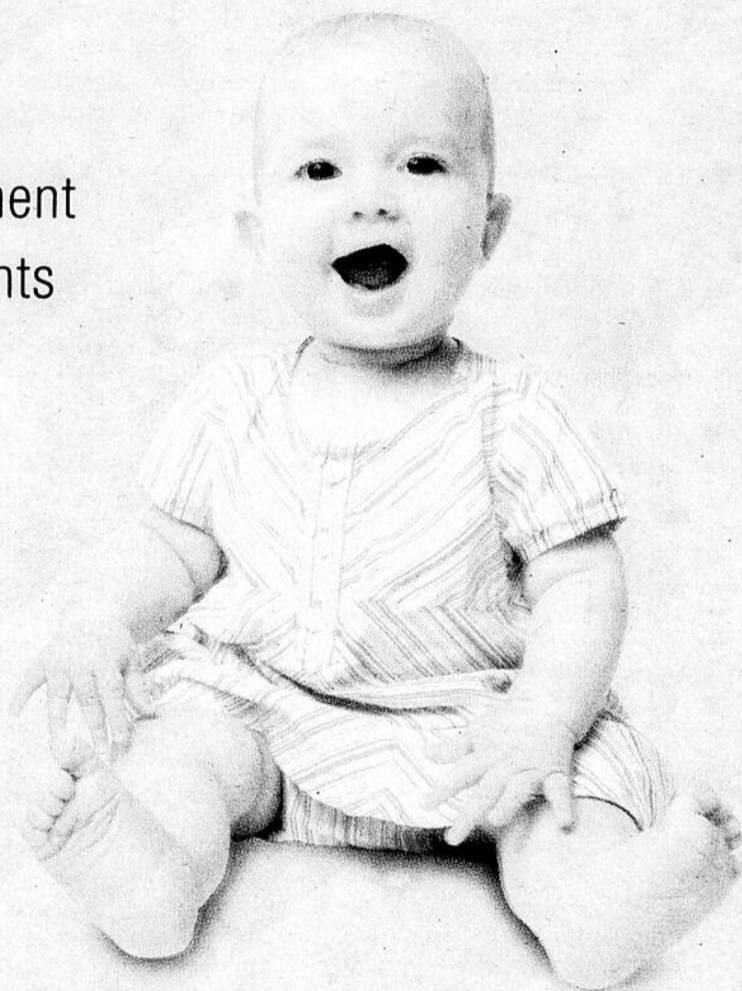
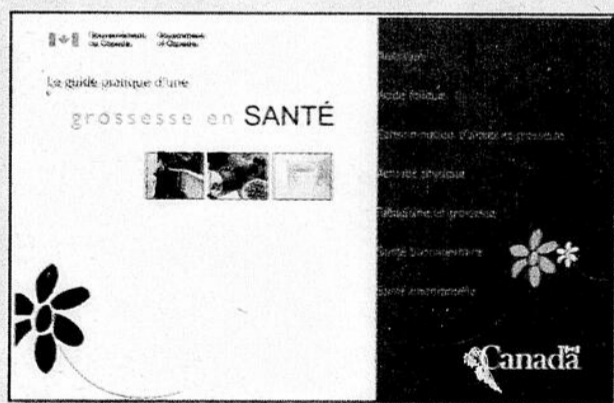
LOUIS R. CHÊNEVERT

C'est un Québécois, Louis R. Chênevert, qui a accédé à la présidence du conglomérat américain United Technologies Corporation (UTC) au début d'avril. Il s'agit d'une des 50 plus grandes sociétés américaines, selon le classement de *Fortune*. UTC possède entre autres les entreprises Pratt & Whitney (moteurs), Otis (ascenseurs), Sikorsky (hélicoptères), Carrier (chauffage et climatisation) ainsi que Chubb et Kiddle (protection). M. Chênevert, âgé de 50 ans, est arrivé chez UTC en prenant d'abord les rênes de Pratt & Whitney Canada à Longueuil, en 1993.

Une grossesse en santé est à portée de main.

Vous avez ce qu'il vous faut pour vivre votre grossesse en santé. Particulièrement quand vous consultez les renseignements les plus simples et les plus récents dans **Le guide pratique d'une grossesse en santé.**

Procurez-vous votre guide **GRATUIT** aujourd'hui!



Visitez canadiensensante.ca/grossesse
Appelez 1 800 0-Canada



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada



_JOURNAL D'INFRASTRUCTURE

_JOUR 89 : Nous avons perdu le contrôle de nos coûts d'alimentation et de refroidissement. La majeure partie de notre budget de TI est consacrée au refroidissement de nos serveurs. J'ai dit à Gilles qu'il fallait prendre un grand virage vert.

_JOUR 91 : On peut dire que Gilles est passé au vert - vert kiwi, pour être plus précis.

_JOUR 93 : Pour prendre le virage vert, la peinture est inutile. Mais la technologie Cool Blue^{MC} IBM est tout indiquée. La virtualisation évoluée des serveurs et du stockage peut nous aider à regrouper nos serveurs afin qu'ils soient plus éconergétiques. Et les nouveaux systèmes POWER6^{MC} nous permettent d'exécuter la même somme de travail en utilisant moins d'énergie¹.

_Notre centre informatique sera maintenant vert... mais peint en blanc.



Découvrez comment améliorer l'efficacité de votre centre informatique.
IBM.COM/CONTROLE/CA/VERT

tendances

menaces

les affaires

opportunités

Osez sortir de votre zone de confort pour faire face à la mondialisation p. 14

Les jours du sac en plastique sont comptés p. 18

La hausse des prix des denrées, un tsunami silencieux p. 20

Abonnez-vous au 1 800 361-7215



[photo : Bloomberg News]

La citation

« Je suis profondément désolé pour les importants soucis causés à la population du fait de cette enquête spéciale. »

— Lee Kun-Hee, président du groupe sud-coréen Samsung, annonçant sa démission, quelques jours après son inculpation pour abus de confiance et évasion fiscale présumée d'un montant de 112,8 milliards de wons (116 millions de dollars). Quatre autres dirigeants de Samsung, dont le vice-président, partiront dans la foulée.



[michoiillustrations.com]

Quand l'assurance devient « verte »

Environnement. Des assureurs offrent des produits écologiques, de la maison à l'auto.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Votre maison brûle ? Pas problème, on vous la remplacera. Et en plus, votre nouvelle demeure sera construite avec des matériaux écologiques et elle consommera moins d'énergie.

Cette accroche n'est pas une publicité de compagnie d'assurance, mais elle aurait pu l'être. En effet, le secteur de l'assurance n'échappe pas à l'engouement pour la protection de l'environnement. Aux États-Unis comme au Canada, les assureurs de dommages offrent de plus en plus de produits écologiques.

Ainsi, chez nos voisins américains, des com-

pagnies comme Lexington et Fireman's Fund proposent de reconstruire une maison sinistrée avec des matériaux qui ne polluent pas l'atmosphère, moyennant une prime d'assurance plus chère de 2 à 3 %.

Pour sa part, Allstate réduit ses primes d'assurance automobile de 2 % si les conducteurs optent pour une facturation électronique plutôt que sur papier. Les économies réalisées sont versées à des causes environnementales, à raison de 30 \$ par police.

Au Québec, La Capitale assurances générales

offre un rabais de 15 % à ses clients qui font construire une maison certifiée LEED, une norme environnementale internationale développée aux États-Unis et supervisée au pays par le Conseil du bâtiment durable du Canada.

Côté auto, des assureurs avantageaient déjà les conducteurs qui roulent peu, donc polluent moins. Désormais, La Capitale offre aussi un rabais de 15 % sur l'assurance auto à ses clients roulant dans un véhicule hybride. Et Desjardins Assurances générales réduit également les primes de ces conducteurs « verts ».

L'outil

Surveillez vos concurrents Web aux États-Unis

Le site compete.com vous permet de comparer votre site Internet à ceux de vos concurrents, aux États-Unis du moins. Il mesure le nombre de visites mensuelles, leur durée et l'attention reçue par un site. Il permet aussi d'identifier les meilleurs mots clés, ce qui est utile pour ceux qui prévoient acheter des mots clés ou un positionnement dans un moteur de recherche. Ces services, gratuits, sont toutefois restreints. Pour des statistiques plus complètes, Compete propose des forfaits payants.

Pourquoi REACH™ par Allsteel®

Le nouveau système modulaire Reach est intelligent et unique !

- Il améliore : - la capacité de rangement de 30 %
- l'espace des aires de travail
- la fonctionnalité des postes de travail
- la productivité des travailleurs

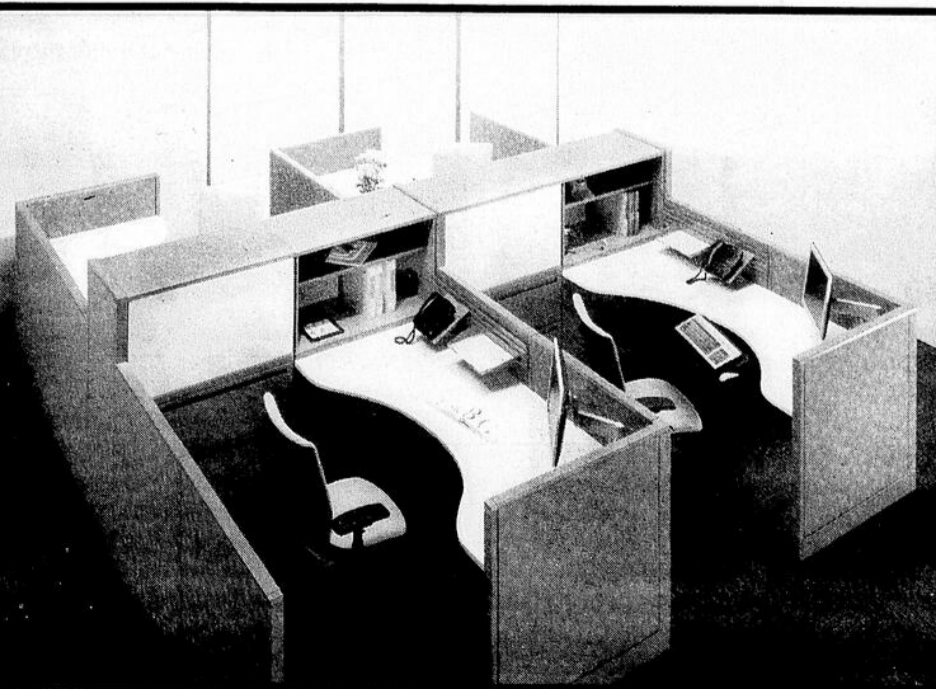
inter.tech

Ameublement de bureau
8130 boul. Décarie, Montréal, Québec
www.intertechip.com • Tél. : 514-344-2333
Courriel : intertec@total.net

**Consultations gratuites
Prix concurrentiels**

Allsteel appuie la norme adoptée par le Conseil du bâtiment durable du Canada pour promouvoir la conception et la construction d'immeubles écologiques, norme LEED, dans le secteur commercial qui mise sur les matériaux recyclés et la qualité de l'air intérieur. Le processus de fabrication utilisé est axé sur l'élimination de matières résiduelles afin d'aider l'environnement et de favoriser le commerce.

**Venez visiter
notre salle
d'exposition
et découvrir
nos nouveautés**



tendances en manchette



Osez sortir de votre zone de confort

Débat. De sabbatiques en congés parentaux, nos futurs leaders sont-ils prêts à affronter la concurrence mondiale ? Les employeurs sont inquiets, mais c'est à eux de réexaminer leurs pratiques d'encadrement.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Le président de L'Oréal Canada, Javier San Juan, croit que les jeunes Canadiens, élevés dans la ouate pendant des années de croissance économique, sont mal outillés pour faire face à la mondialisation et aux sacrifices qu'elle exigera... Notre relève de gestionnaires au Québec n'est pas suffisamment préparée à la prise de risque. Comment vont-ils affronter avec succès la concurrence venant des pays émergents ?, se demande le dirigeant.

Ses propos ont soulevé un débat, le 18 mars, devant le gratin de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. Les jeunes de la génération Y sont-ils douillets, ou est-ce le contexte économique et social qui les gâtés ?

« J'ai trouvé ici les meilleurs collaborateurs que j'ai eu la chance d'avoir au cours de ma carrière, a d'abord déclaré Javier San Juan, qui a pris la tête de L'Oréal Canada à Montréal l'an dernier, après avoir dirigé des équipes en Russie, en Roumanie et en Argentine, notamment. Des gens brillants, bien formés, créatifs et engagés. Cependant, ils évoluent dans un environnement économique et personnel où la notion de prise

de risque est fortement atténuée. »

C'est-à-dire : un marché de l'emploi qui leur est favorable, une croissance économique soutenue grâce à l'accès facile au marché américain, des droits de scolarité peu élevés, des parents qui ont tout fait pour leur rendre la vie facile, etc.

Or, dans 10 ou 20 ans, ces jeunes devront se battre avec des concurrents plus aguerris, qui n'auront pas évolué dans le même confort, nous a expliqué M. San Juan en entrevue. Les jeunes des pays émergents, eux, auront connu l'adversité. Ils se souviendront de la misère de leurs parents. Les jeunes Russes sauront ce qu'est une crise économique. Et les jeunes Français ou Italiens se seront fait pousser dans le dos par les travailleurs de l'Europe de l'Est. Pas les Canadiens, confortablement assis sur leurs lauriers.

Une génération sans souci

« Quand je suis arrivé ici et que j'ai vu des jeunes prendre des congés sabbatiques, j'étais impressionné, raconte M. San Juan. Quel courage, me suis-je dit ! Mais je me suis vite aperçu que ce n'était pas du courage, mais de la chance ! »

M. San Juan dit qu'il a eu du mal à faire déménager certains de ses employés, et il s'étonne encore de la « facilité avec laquelle les jeunes se désengagent de leur travail. Dès que quelque chose ne leur plaît pas, ils s'en vont. On leur donne une promotion et ils prennent un congé de paternité. Ils n'ont aucun souci pour leur avenir. J'en déduis qu'ils ne sont pas confrontés à des situations où leurs décisions ont des conséquences. Ils n'ont pas appris ce que nous avons appris, à savoir que choisir, c'est renoncer. »

Se considérant comme un observateur « inquiet et engagé » du contexte canadien, M. San Juan craint que devant la concurrence mondiale, les jeunes d'ici ne soient pas assez « tenaces et combattifs ». Qu'à force de confort, ils ne sachent pas comment gérer et prendre des décisions en situation difficile. A-t-il raison ?

Réussir sa vie et non pas dans la vie

Sylvain Vincent, vice-président et associé directeur de Ernst & Young au Québec, croit que oui.

« Ils sont de la génération du jeu vidéo, où lorsque tu perds en jouant, tu n'as qu'à appuyer sur le bouton *reset*. »

« Ils n'ont pas le même sens de l'effort que nous, observe de son côté Anne Geneviève Girard, psychologue industrielle et coach en entreprise. Ils veulent tout en même temps et ne pensent pas à long terme. »

Est-ce que ce sont là des récriminations de baby-boomers qui se plaignent des valeurs différentes de leurs successeurs ? C'est en partie ce que pense Hélène Dagneau, vice-présidente, capital humain, pour la firme Aon au Québec. « Il faut comprendre qu'ils ont des valeurs différentes de celles des baby-boomers, dit-elle. Ils veulent réussir leur vie et non réussir dans la vie. »

Mais il n'y a pas que cela.

Professeur de marketing spécialisé en mondialisation, Karl Moore codirige l'Institut international de formation des cadres de l'Université McGill, qui réunit des étudiants et des dirigeants d'entreprises de plusieurs pays, dont l'Inde et le Japon. « Je ne sens pas chez les Canadiens le même appétit de réussite que dans les pays émergents », confie-t-il. M. Moore revient justement d'un séjour de deux semaines chez Bombardier au Mexique, où il a interviewé de jeunes cadres mexicains. Ces derniers, nous dit-il, « sont très intelligents, bien éduqués, et ils sont prêts à travailler de longues heures pour un salaire inférieur. Je crois qu'ils ont plus faim que nos jeunes d'ici ». Idem chez les Indiens, pour qui l'équilibre travail-vie personnelle est encore un concept inconnu.

« Nos compétiteurs se fichent bien du fait qu'ici les employeurs doivent composer avec des employés plus exigeants en termes d'équilibre de vie, fait-il valoir. La question de Javier San Juan est donc pertinente : dans un contexte de mondialisation, ces besoins deviennent-ils un luxe ? Nous sommes socialement plus sophistiqués que les pays émergents et c'est tant mieux pour nous, mais la question se pose certainement. Peut-être que la jeune génération apprendra à faire des sacrifices avec le temps. » Ils auront un choc à un moment donné », prédit lui aussi Sylvain Vincent, d'Ernst & Young.

L'AVIS DES EXPERTS



Nom : Anne Geneviève Girard
Titre : Psychologue industrielle et coach en entreprise

« Un bon patron dit clairement ce qu'il attend de vous et vous donne la latitude nécessaire à l'exécution. Un mauvais patron ne dit pas clairement ce qu'il veut, vous laisse aller sans vérification et vous blâme si vous échouez. »



Nom : Louis Jacques Filion
Titre : Directeur
Organisation : Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier de HEC Montréal

« Lorsqu'un étudiant de HEC Montréal a demandé à Guy Laliberté, président du Cirque du Soleil, s'il avait parfois peur d'échouer, ce dernier lui a répondu : "Je ne pense pas de cette façon. Je regarde les dangers et j'essaie de les circonscrire". »



« J'ai trouvé ici les meilleurs collaborateurs que j'ai eu la chance d'avoir au cours de ma carrière, affirme Javier San Juan, de L'Oréal Canada. Cependant, ils évoluent dans un environnement économique et personnel où la notion de prise de risque est fortement atténuée. » [Photo : Gilles Delisle]

► Le son de cloche est différent chez les dirigeants des programmes universitaires d'entrepreneuriat. « Nos étudiants sont très déterminés et ils triment dur », dit David Lank, directeur de l'école Dobson d'entrepreneuriat de l'Université McGill. « Leur potentiel de leadership est à mon avis plus fort que jamais », renchérit Louis Jacques Filion, directeur de la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier de HEC Montréal. À croire que les étudiants en gestion n'ont peut-être pas les mêmes dispositions que ceux qui veulent devenir entrepreneurs.

Entreprises frileuses

Mais Louis Jacques Filion reconnaît que la culture entrepreneuriale au Québec est une chose récente. « C'est nouveau pour nous. Nous venons d'une société anxieuse, qui a peur du succès personnel et qui s'attend encore à ce que l'État règle tout. Sauf que c'est en train de

disparaître chez nos jeunes. Je suis donc très confiant pour l'avenir. »

En fait, plusieurs de nos sources refusent de blâmer les jeunes de la génération Y et pointent plutôt le doigt vers leurs employeurs qui, pour reprendre l'expression de M^{me} Girard, sont « trop frileux » lorsque vient le temps de faire prendre des risques à leurs jeunes employés.

Que la future génération de dirigeants soit choyée, impatiente et motivée par le plaisir plutôt que par le devoir, on ne peut pas le changer. Ce qu'il faut, c'est les mettre le plus rapidement possible dans des situations où ils devront prendre des risques et les assumer. Il faut les faire sortir de leur zone de confort.

C'est ce que le président de L'Oréal Canada prône, et tous les interviewés sont d'accord avec lui. Cette responsabilité revient à la société tout entière, mais particulièrement aux employeurs, qui doivent revoir leurs méthodes de gestion

des talents de façon à donner le droit à l'erreur à leurs employés. Qui a le plus peur des erreurs ? Les jeunes employés ou leurs patrons ?

Les leaders sont timorés, l'entrepreneuriat s'en ressent

Indice d'activité entrepreneuriale en 2006

Au Québec :

en moyenne 9%

chez les jeunes de 18 à 34 ans :
13,6% (6,8% en 2002)

Au Canada : 9,3%

Aux États-Unis : 12,4%

[Source : Global Entrepreneurship Monitor, compilation HEC Montréal]

Un contexte qui décourage la prise de risque

Analyse. L'audace ne manque pas au pays, mais elle est étouffée par la structure de notre économie.

Outre la frilosité des entreprises face au risque, le développement d'une réelle culture du risque au Québec est freiné par la fiscalité, l'ingérence de l'État, le taux élevé de syndicalisation et la pensée en vase clos qui règne encore dans les universités, estiment plusieurs experts interrogés à ce sujet.

« L'audace ne manque pas à Montréal, regardez le multimédia, Ubisoft... », dit David Lank, cofondateur de Helix Investments, l'une des plus vieilles sociétés de capital de risque de Montréal, et directeur de l'école Dobson d'entrepreneuriat de l'Université McGill. « Les jeunes sont remplis d'ingéniosité, ils ne sont pas paresseux. Ils veulent faire une différence, poursuit M. Lank. Ce sont les structures qui les bloquent. »

Tout d'abord, la fiscalité. « On est la société la

plus taxée en Amérique ! » s'exclame-t-il. À cet égard, Sylvain Vincent, vice-président et associé directeur de Ernst & Young au Québec, lui donne raison. « Comment voulez-vous qu'un jeune soit incité à travailler plus ou à faire grandir son entreprise s'il est taxé jusqu'aux yeux ? si on taxe aussi le capital de son entreprise ? Il faut revoir notre modèle. »

Ils ne sont pas les seuls à le déplorer. Dans une entrevue accordée au journal *Les Affaires* en novembre 2006, Don Drummond, économiste en chef de la Banque TD, disait que les Canadiens vivent depuis les années 1960 dans une économie surprotégée et hyper réglementée et qu'il ne faut pas s'étonner que l'esprit entrepreneurial leur fasse défaut.

Quant aux universités, David Lank estime qu'elles n'ont pas encore réalisé que le monde

était plat (pour reprendre le titre du livre de l'américain Thomas L. Friedman, *The World Is Flat*). Elles ont oublié d'abattre les cloisons entre les disciplines qu'elles enseignent. Et la politique ? Trop présente, même dans les affaires, dit-il.

Louis Jacques Filion, directeur de la chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier de HEC Montréal, estime de son côté que le taux de syndicalisation de 40 % au Québec et l'importance, démesurée à son avis, du secteur public, ne favorisent pas la prise de risque nécessaire à l'essor d'une culture entrepreneuriale. D'après les derniers chiffres du Global Entrepreneurship Monitor, « nous sommes les avant-derniers au Canada pour ce qui est de l'activité entrepreneuriale, et le Canada est en retard sur le reste du monde. » S.D.

10 façons de développer le goût du risque

« Vous voulez réussir ? Doublez votre taux d'échecs. L'erreur est la meilleure amie de la réussite », disait le fondateur d'IBM, Thomas Watson. Malheureusement, il semble que la leçon n'ait pas été apprise ici. « Les entreprises qui tiennent ce discours et qui donnent à leurs gestionnaires le droit à l'erreur sont rares », estime Robert Racine, associé chez Kenniff & Racine, recherche de cadres.

Parmi les conseils à mettre en œuvre pour inculquer le goût du risque à vos collaborateurs, le droit à l'erreur arrive pourtant en tête.

> **Ne punissez pas l'erreur.** « Un des vice-présidents d'IBM avait consacré plusieurs mois à la création d'une plateforme, qui finalement a totalement échoué. Le président Thomas Watson l'a alors fait venir dans son bureau... et il lui a donné une promotion ! » relate David Lank, directeur de l'école Dobson d'entrepreneuriat de l'Université McGill.

> **Accordez une marge de manœuvre.** Laissez vos employés choisir comment les objectifs que vous leur avez fixés, suggère David Lank. Les baby-boomers sont trop axés sur les règles et les processus, estime Hélène Dagneau, vice-présidente chez Aon.

> **Donnez le topo complet.** Abandonnez la mentalité qui consiste à ne donner que le minimum d'information à vos employés.

> **Imitez l'armée.** Enseignez à vos troupes les rudiments du travail de ceux qui sont situés deux échelons plus haut dans la hiérarchie. Utilisez les congés et les départs de gestionnaires comme des occasions d'apprentissage pour un employé d'un échelon inférieur.

> **Misez sur la diversité.** Constituez des équipes multigénérationnelles, recommande M^{me} Dagneau. C'est une bonne façon d'aplanir les différences de valeurs entre les Y, les X et les baby-boomers et de les amener à se respecter. Favorisez aussi la diversité culturelle, qui élargit les perspectives.

> **Pensez partenariat** plutôt que hiérarchie.

> **Mettez vite vos employés dans le bain.** Placez-les rapidement en situation de prise de décision, tout en mettant en place les vérifications et contrôles nécessaires.

> **Risque n'égal pas danger.** « On doit avoir les bons outils, le bon entraînement et des partenaires en qui on a confiance », dit Bruno Ouellette, ancien coach d'athlètes devenu coach entreprise.

> **Mutez régulièrement vos employés** de nouveaux postes.

> **Motivez vos employés avec ce qui les allume.** « Et ce n'est pas l'argent, observe Jean-Pierre Lauzier, conférencier et coach. De l'argent, cette génération n'en a pas manqué, contrairement à nos parents. Ce qu'ils cherchent, c'est du sens. » « Faites le lien entre ce qu'ils font et leurs valeurs », ajoute Bruno Ouellette. S.D.

tendances en manchette

Une culture du risque et de l'effort

Étude de cas. À peine les a-t-elle recrutés que L'Oréal Canada fait sortir ses employés de leur zone de confort.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

GRÉGOIRE PERRON
AVOCATS

DROIT CIVIL ET RECOUVREMENT

ON VOUS DOIT DE L'ARGENT?

Honoraires à pourcentage sans déboursé de votre part.

Appelez-nous!

MONTREAL / VAL-DAVID

Sans frais : 1.888.285.6441

www.gregoireperron.com

Pour entrer chez L'Oréal, Javier San Juan a dû quitter un emploi de dirigeant chez Novartis et accepter de passer six mois à titre de simple représentant des ventes sur la route. « J'ai dit au revoir à ma Renault 25 avec chauffeur et j'ai pris le volant d'une Renault 5 deux portes », raconte-t-il.

Lui « descendait dans la hiérarchie » et L'Oréal l'a surpayé pendant ce stage. C'était un risque pour les deux parties.

Cette anecdote illustre comment le géant des cosmétiques s'y prend pour former ses employés et les faire sortir de leur zone de confort. Tous les nouveaux employés doivent passer du temps sur la route, même s'ils n'ont ni intérêt ni aptitude pour la vente. « On ne se contente pas de placer l'em-

ployé là où il est bon, explique Martial Lalancette, vice-président, ressources humaines, de L'Oréal Canada. On le place dans des situations où il croit qu'il sera moins performant, tout en lui donnant le droit à l'erreur. Car il en fera. Mais c'est de cette façon qu'il apprendra l'humilité, le recul et la maturité. Et c'est ainsi qu'il deviendra un bon leader. »

« Car on se limite à ce que dans quoi on excelle, on plafonne vite », ajoute-t-il.

Deux risques à la fois

L'Oréal a développé au fil des ans une méthodologie de recrutement et de gestion de carrière sophistiquée.

Pour le recrutement, elle compte beaucoup sur les simulations d'entreprise. Il s'agit de

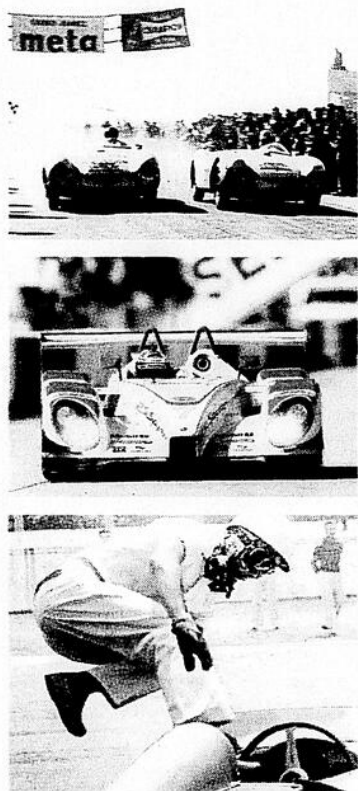
concours en ligne pour les étudiants, dans lesquelles les participants doivent gérer une entreprise ou un service de marketing ou d'ingénierie virtuels. Ceux qui remportent les concours – dernièrement, beaucoup venaient d'universités canadiennes – ont de fortes chances de décrocher un emploi.

Les recrues doivent bouger souvent, et pas toujours là où elles veulent aller. Ainsi, au Canada, 150 employés (sur un total de 1 200) changent de poste chaque année, et 60 quittent le pays pour des bureaux de L'Oréal à l'étranger.

Les formations sont personnalisées. Martial Lalancette explique qu'à chaque promotion, il s'assure de placer l'employé devant au moins deux

risques, mais jamais quatre. « Je peux envoyer un jeune chef de produit à Toronto et lui donner un poste de gestionnaire de compte, mais je ne vais pas en même temps lui demander de gérer des employés, car ce serait trop. Mon but est de lui imposer une courbe d'apprentissage assez rapide, mais pas trop. » Ainsi, les jeunes cadres sont rapidement placés en situation de prendre des décisions. Cela nécessite de bien les encadrer et d'être près d'eux.

M. San Juan ajoute que les idées d'un employé, même si elles paraissent saugrenues à son supérieur immédiat, doivent pouvoir cheminer plus haut dans la hiérarchie « sans aucun danger ». Pour lui, « mieux vaut prendre un risque par action que par omission ».



**Giant killers.
Spyders.
Philosophers.**

Vivez chacune de ces histoires incroyables sur :

porsche.ca/legends (en anglais)

Contactez-nous au 1-800-PORSCHE ou sur porsche.ca. ©2008 Porsche Cars North America, Inc. Porsche vous recommande de boucler votre ceinture de sécurité et d'observer le code de la route en tout temps. Les prix indiqués sont les prix de vente conseillés par Porsche. Ces prix ne comprennent pas les taxes, l'immatriculation, l'enregistrement, les frais de transport et de préparation ainsi que les options. Les prix des concessionnaires peuvent varier.



**Elle sera toujours une légende.
Mais elle n'a plus besoin d'être un rêve.**

La Porsche Cayman a hérité d'un savoir-faire acquis durant près de soixante ans en course automobile et couronné par plus de 28 000 victoires. Son moteur en position centrale procure un équilibre et une réponse incroyables. Provenant d'une lignée qui a été formée à la dure réalité du circuit automobile, elle offre néanmoins une superbe maniabilité au quotidien. La Cayman n'a rien d'une voiture ordinaire. Elle a l'étoffe d'une légende. Porsche. Rien ne peut s'y comparer.

La Cayman. À partir de 63 500 \$.

Automobiles Lauzon
Laval, Qc
(450) 688-1144

Porsche Prestige
Dorval, Qc
(514) 356-7777

Qué-Bourg Porsche
Charlesbourg, Qc
(418) 626-7777



le pouls de l'économie tendances

Les États-Unis sont loin d'une dépression

Relance. La Fed a appliqué des mesures tellement musclées que la masse monétaire gonfle.

par Yanick Desnoyers > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Certains observateurs marginaux craignent le pire pour l'économie américaine et brandissent le spectre de la dépression des années 1930 au pays de l'Oncle Sam. Par chance, le Bureau of Economic Analysis publie ses données économiques depuis 1929. Et ses statistiques sont éloquentes.

À l'époque, les investisseurs avaient subi un vrai carnage, presque au-delà du réel. La Bourse avait chuté de plus de 85 %, causant ainsi des ravages incalculables. Il faut dire que l'économie américaine avait subi une perte de PIB absolument phénoménale. Ce fiasco économique avait mené à une dégringolade du PIB réel de 27 %. L'activité économique s'était donc littéralement effondrée.

Pis encore, l'investissement avait connu une saignée à blanc. L'investissement non résidentiel s'était écroulé de 71 % et le château de cartes de l'investissement résidentiel, de 78 % !

Même le recul actuel du secteur du logement américain, qui dure maintenant depuis deux ans et atteint 29 %, semble bien modeste comparé à celui des années 1930. À

l'époque, l'offre de monnaie avait décliné de plus de 20 % et le taux de chômage était passé de 3 à 25 %.

En revanche, depuis 1960, les pires périodes économiques ont été celles de la stagflation du milieu des années 1970 et de la récession à double creux du début des années 1980. Sachant que la perte de PIB réel n'a même pas atteint 5 % au cours de ces deux épisodes, on est loin d'une dépression !

Tirer des leçons du passé

On en est loin parce que, fort heureusement, la Réserve fédérale peut tirer des leçons de l'expérience passée. La Fed a pris le taureau par les cornes en abaissant son taux réel en zone négative sans que le taux nominal ne frise le zéro. En outre, elle a appliqué une panoplie de mesures non traditionnelles visant à restaurer la liquidité au sein des marchés financiers. La Réserve fédérale a tellement appuyé sur l'accélérateur monétaire que la masse monétaire américaine gonfle.

Cela dit, l'économie américaine ne tourne pas encore rond. La montée fulgurante des prix des maisons a entraîné

un dérapage dangereux de la valeur nette des actifs corporels américains. On note en effet une absence d'amélioration dans le secteur du logement au plan de l'économie réelle. Le déséquilibre du secteur du

logement américain ne se corrige pas; le parc de maisons invendues reste très élevé malgré la chute abrupte de la construction résidentielle. Plus la baisse des prix des maisons durera, plus elle représentera

une menace sérieuse pour l'activité économique réelle.

Ainsi, nous sommes d'avis que la question pertinente n'est pas de savoir si les États-Unis se dirigent vers une dépression ou non, mais plutôt

si la récession américaine de 2008 sera plus superficielle ou plus profonde que prévu. ■

Yanick Desnoyers est économiste principal à la financière Banque Nationale.

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en % ²	
		Dernier mois ¹	Mois préc. ¹		
CANADA					
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	0.0	-0.2	1.8	
DEMANDE INTÉRIEURE					
1. Ventes au détail	janv.	1.5	0.8	7.5	
Ventes de voitures (en milliers d'unités)	janv.	2.6	4.6	5.2	
2. Livraisons manufacturières	fév.	1.6	1.3	-2.3	
3. Ratio stocks/expéditions	fév.	1.31	1.33	1.29	
4. Mises en chantier (en milliers d'unités)	mars	254.7	255.6	217.5	
INFLATION					
Prix à la consommation	mars	0.4	0.4	1.4	
Prix industriels	fév.	0.1	1.0	-0.8	
MARCHÉ DU TRAVAIL					
Taux de chômage désaisonnalisé (en pourcentage)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an	
Canada	mars	6.0	5.8	6.1	
Québec	mars	7.3	7.0	7.5	
Rémunération hebdomadaire ¹					
Canada	mars	n.d.	n.d.	4.7	
Québec	mars	n.d.	n.d.	3.6	
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES					
Variation (base annuelle)		Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2007
PIB du Canada [†]	04-2007	0.8	3.0	2.7	
Investissements des entreprises [‡]	04-2007	7.2	5.5	4.4	
Revenu personnel disponible [‡]	04-2007	5.6	4.5	4.0	
Profits des entreprises [‡]	04-2007	2.2	7.9	5.8	
% d'utilisation des capacités industr. [‡]	04-2007	81.8	83.4	83.3	
PIB des États-Unis [‡]	04-2007	0.6	4.9	2.2	
PIB zone euro [‡]	04-2007	1.4	2.9	3.0	
PIB Royaume-Uni [‡]	04-2007	2.5	2.6	3.0	
PIB Japon [‡]	04-2007	3.5	1.2	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 désaisonné. † Dollars constants. ‡ Dollars courants.

Source : Datastream

Tableau : Banque Nationale

C'est plus qu'une simple commande.

Vendu à
groupe
100-Group
North York

Chez Grand & Toy, nous savons que les bons articles de bureau, outils et services aident au succès de votre entreprise. Nous le savons car, avec Bureau Spec, nous avons 35 ans d'expérience auprès des entreprises québécoises. Alors, lorsque vous commandez à grandandtoy.com, c'est plus qu'une livraison d'articles,

c'est une solution pour une plus grande productivité.

GRANDANDTOY.COM
AMÉNAGEMENTS | FOURNITURES DE BUREAU | TECHNOLOGIE | IMAGERIE | SERVICES PROFESSIONNELS

G&T

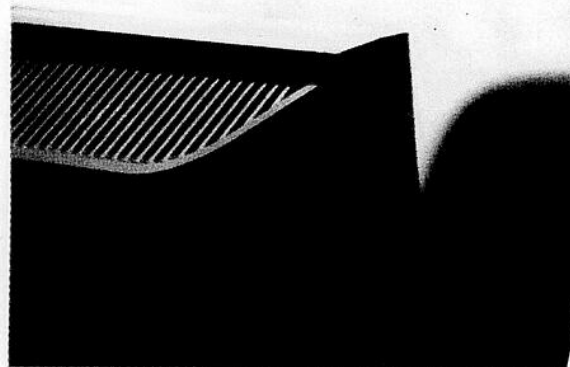
tendances **commerce de détail**

Les jours du sac en plastique sont comptés

Réglementation. Des commerçants demandent même à la Ville de Montréal de les interdire.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

**« AU MOINS,
JE N'AI PAS EU
À ME SOUCIER
DES PAIEMENTS DE
MON EMPRUNT. »**



M^{me} Christiane Daviau-Breton
Coproprétaire d'un immeuble de neuf logements, Saint-Hyacinthe.
(En arrêt de travail pendant plus d'un an en raison de problèmes de santé.)

Desjardins & Cie

« Quand on tombe malade ou qu'on subit un accident, nos revenus de location ne sont pas toujours suffisants pour couvrir la perte de notre salaire, effectuer nos paiements et régler divers frais. Heureusement que j'avais protégé le prêt de notre immeuble avec la protection invalidité de l'Assurance prêt. »

Les protections invalidité de l'Assurance prêt et de l'Assurance marge de crédit prennent la relève à l'égard de vos emprunts advenant un imprévu.

Parlez-en à votre directeur de comptes Desjardins.

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

desjardins.com/assurancecredit

® Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière



Desjardins
Sécurité financière

Conjuguer avoirs et êtres

Vie, santé, retraite

La pression monte pour les commerçants qui continuent de distribuer des sacs de plastique à leurs clients. Fait inusité, cette pression provient non plus seulement de militants écologistes, mais aussi d'autres détaillants !

Le 16 avril, la chaîne de magasins Lush Cosmétiques a lancé une pétition dans ses deux magasins de Montréal demandant au maire Gérald Tremblay de bannir les sacs de plastique des magasins.

À peine une heure après sa sortie, la pétition avait déjà recueilli 300 signatures. « Nous continuerons de recueillir les signatures pendant au moins un mois, explique la porte-parole, Liza Chapman. Lorsque leur nombre sera suffisant, nous la présenterons à l'Hôtel de Ville dans l'espoir que les élus prennent leurs responsabilités face à l'environnement. »

Pression devenue intenable

Recyc-Québec a évalué que les Québécois utilisent jusqu'à 2,7 milliards de sacs en plastique chaque année. Une famille montréalaise de quatre personnes en consomme en moyenne 350 tous les 4 mois.

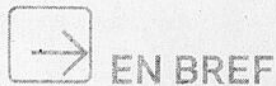
Des sacs qui, en plus de faire du tort à l'environnement, déparent les villes, tout particulièrement les centres-villes, justement un cheval de bataille du maire Tremblay.

Des pressions populaires ont déjà forcé certaines villes à réagir, notamment San Francisco, où la mairie a banni les sacs en plastique de tous les supermarchés et de toutes les pharmacies. Les villes indiennes de Mumbai et de New Delhi aussi. En France, Paris se prépare à en faire autant en cours d'année.

Au Canada, la ville de Leaf Rapids a été, en avril 2007, la première ville canadienne à interdire la distribution de sacs en plastique. La municipalité d'Huntingdon, en Montérégie, l'a imitée le 1^{er} janvier.

À Montréal, le maire dit préconiser l'incitation à la coercition. « Il ne suffit pas d'interdire, a expliqué sa porte-parole, Renée Sauriol, il faut encore être capable de faire respecter l'interdiction. Ce qui, dans une ville de la taille de Montréal, serait éminemment complexe. » La Ville ignore par ailleurs si elle a le pouvoir d'interdire les sacs sur son territoire. ▶

commerce de détail tendances



MUSIQUE

EMI s'associe à Fairmount

Malgré les difficultés qu'elle connaît, la maison de disques britannique EMI Music a décidé de s'associer à l'entreprise hôtelière Fairmount, propriétaire entre autres du Château Frontenac à Québec, pour ouvrir une nouvelle boutique en ligne. Baptisée

Fairmount Music Store, elle permettra aux clients de choisir et de télécharger les chansons de leur choix parmi un vaste catalogue d'artistes, dont Coldplay, Norah Jones et Anne Murray, qu'EMI représente. Les membres du programme de fidélité de Fairmount bénéficieront de tarifs avantageux sur les téléchargements, d'un

accès privilégié à des chansons inédites et d'une priorité d'accès à des événements spéciaux et à des concerts d'artistes. Depuis l'an dernier, les membres de ce club peuvent également, le temps de leur séjour dans un hôtel Fairmount, profiter d'un lecteur MP3 stockants des enregistrements de musique d'EMI. M.J.

► Profitant de la présentation de son *Plan de gestion des matières résiduelles*, la semaine dernière, le maire a demandé la collaboration des marchés d'alimentation montréalais afin qu'ils réduisent le plus possible l'usage des sacs à usage unique.

La situation est telle, estime Gaston Lafleur, pdg du Conseil québécois du commerce de détail (CQCD), que les détaillants n'auront bientôt plus le choix de suivre le courant. « Il viendra peut-être un moment où la pression deviendra intenable. »

Un code pour convaincre les réfractaires

La chaîne de magasins Lush Cosmétiques n'est qu'un exemple parmi d'autres de commerçants qui commencent à donner une mauvaise image à leurs confrères qui tardent à leur emboîter le pas dans la réduction, voire l'élimination, des sacs de caisse en plastique.

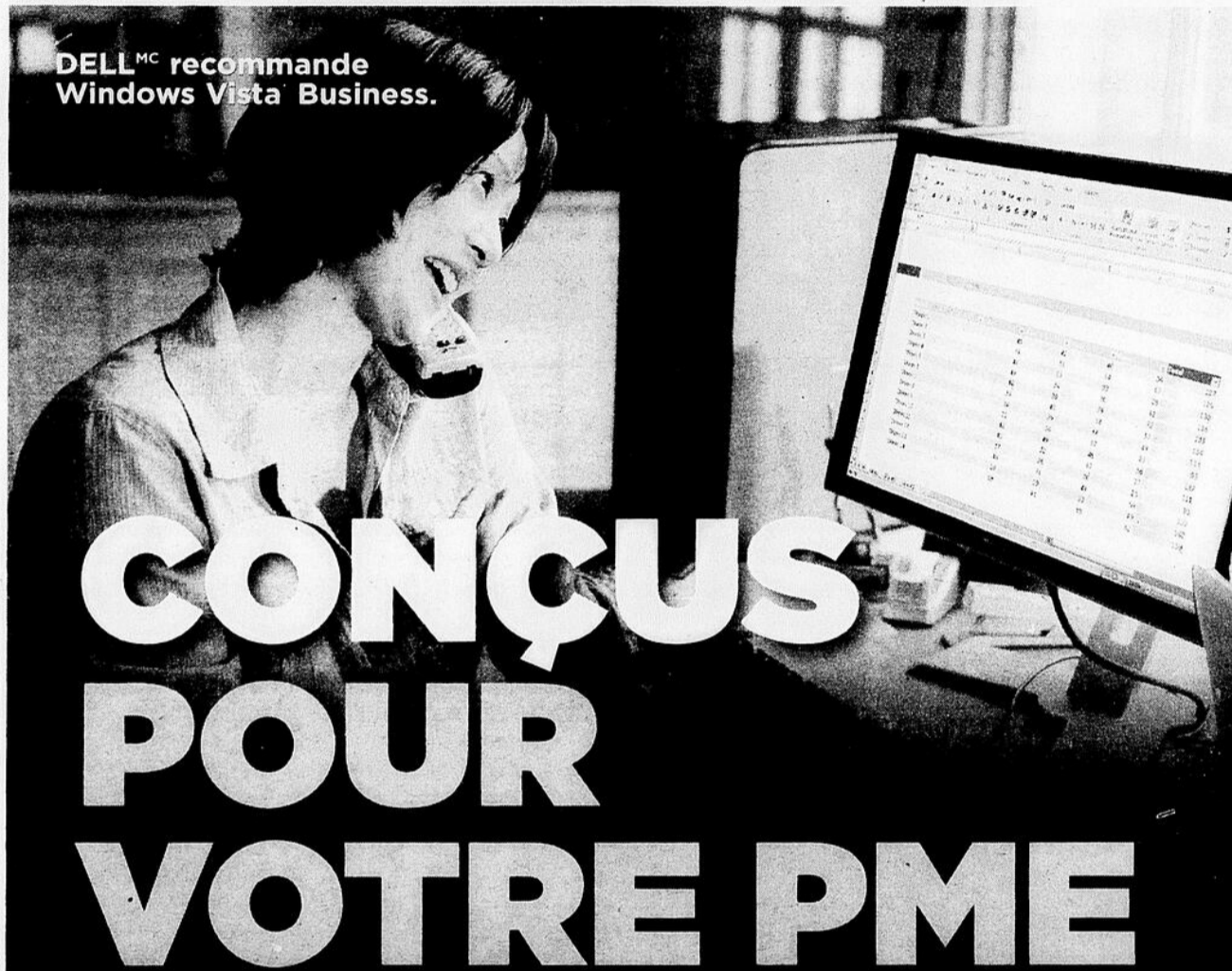
Ainsi, en février dernier, Loblaw a prôné par l'exemple en faisant grand état de l'ouverture à Sherbrooke de son premier magasin (Maxi et cie) sans sacs en plastique au Québec.

La suédoise Ikea, qui depuis peu fait payer ses clients 5 cents par sac en plastique, a déjà annoncé qu'à compter du 1^{er} janvier prochain, ces sacs seront complètement bannis de ses succursales.

Même mouvement chez Yves Rocher, qui, à compter du 1^{er} juin prochain, éliminera complètement les sacs en plastique de ses magasins. Par ce geste, « Yves Rocher reconnaît que les êtres humains dépendent de la nature et qu'ils doivent la protéger pour se protéger eux-mêmes », affirme Stéphane Duval, directeur général de la chaîne pour l'Amérique du Nord.

De plus, de concert avec Recyc-Québec, un bouquet d'associations du milieu de la distribution et la ministre québécoise de l'Environnement, le CQCD a ratifié le 21 avril un nouveau *Code volontaire de bonnes pratiques sur l'utilisation des sacs d'emplètes (sic)*. Ce code devrait contribuer à convaincre les plus réfractaires au changement.

À ce rythme, il est à se demander quels commerçants oseront encore distribuer des sacs de plastique dans 18 mois ?



DELL^{MC} recommande Windows Vista[®] Business.

CONÇUS POUR VOTRE PME

Les systèmes VOSTRO[™] de Dell ont été conçus exclusivement pour répondre aux besoins des PME. Avec un VOSTRO, vous obtenez beaucoup plus qu'avec un PC grand public. Vous pouvez compter sur des conseillers dévoués, spécialistes des PME, 7/7, de 8 h à 22 h. Avec les systèmes VOSTRO, vous n'avez aucun logiciel d'essai et vous bénéficiez d'une garantie de remboursement de 30 jours. De plus, la technologie des processeurs Centrino[®] d'Intel[®] vous permet d'obtenir des résultats plus fiables, plus rapidement. La technologie simplifiée, tout simplement.

Incluant la technologie des processeurs Centrino[®] d'Intel[®], pour une plus grande rapidité d'exécution.

Vous pouvez vous connecter pratiquement partout¹ avec la toute dernière technologie Wi-Fi[™], ainsi que la connexion sans fil à large bande² et le système Bluetooth[™], en option.

Portable Dell
VOSTRO 1400

Performance et polyvalence
— Écran large de 14,1 po

À partir de
699 \$

Pour parler à un conseiller pour PME, composez le **1.866.894.2483** ou visitez le site **dell.ca/SolutionsDell**

Soutien téléphonique : 7/7 de 8 h à 22 h (HNE). Les offres peuvent être modifiées et elles ne peuvent être combinées à aucune autre promotion. Les taxes, frais de livraison et de manutention et autres frais sont en sus, et ne sont pas visés par l'escompte. Les offres s'appliquent uniquement aux nouveaux achats de produits Dell par des PME au Canada. LIMITE DE CINQ ARTICLES PROMOTIONNELS OU À PRIX RÉDUIT PAR CLIENT. Dell se réserve le droit d'annuler toute commande en raison d'une erreur de prix ou de tout autre type d'erreur. 1. Technologie sans fil : là où le service est accessible; des frais supplémentaires peuvent s'appliquer. 2. Dell, le logo Dell et VOSTRO sont des marques de commerce de Dell Inc. Core Inside, Intel et son logo, Centrino, Intel Core, Intel Inside et son logo sont des marques de commerce d'Intel Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Microsoft et Windows sont des marques de commerce ou des marques déposées de Microsoft Corporation. © 2008 Dell Inc. Tous droits réservés.



Agriculture : le tsunami silencieux

Crise alimentaire. La hausse du prix des denrées provoque détresse et tensions; des solutions radicales doivent être mises de l'avant.

The Economist

Les photos de famine montrent habituellement des gens au regard vide et au ventre gonflé. Le déclencheur de la crise (guerre ou tensions sociales) est soudain et localisé.

Le portrait de la crise alimentaire actuelle est différent. « C'est un tsunami silencieux », dit Josette Sheeran, du Programme alimentaire mondial (PAM), une agence des Nations unies. Les prix des aliments ont été propulsés par une vague d'inflation qui, dans son sillage, provoque des soulèvements populaires et laisse les gouvernements en état de choc.

Pour la première fois en 30 ans, le prix des denrées

alimentaires donne lieu à des manifestations à plusieurs endroits à la fois. Le Bangladesh est dans la tourmente; même la Chine est inquiète.

Les pays riches doivent prendre les problèmes alimentaires avec autant de sérieux que le resserrement du crédit. Les bonzes de la Banque mondiale et des Nations unies réclament déjà un « nouveau contrat » alimentaire. Leurs revendications sont justifiées. Mais il est difficile de trouver la bonne façon d'intervenir.

Il faut d'abord tenir compte du fait que la hausse des prix des aliments pèse plus ou moins lourd selon les régions. Elle profite aux exportateurs alimentaires et aux pays où les agriculteurs sont autosuffisants, alors que certains pays – ceux de l'Afrique de l'Ouest et le Bangladesh, par exemple –

pourraient sombrer dans la misère et être confrontés à des soulèvements populaires.

Élargir le mandat du PAM

La première chose à faire est de remailler le filet de sécurité planétaire. Cela signifie mieux financer le PAM, le plus important distributeur d'aide alimentaire et le premier instrument de lutte contre la famine. Son pouvoir d'achat, comme celui des ménages qui peinent à subsister dans les pays en développement, a été érodé par la hausse du coût des céréales.

Pour distribuer le même volume de nourriture que l'an dernier, le PAM a besoin d'une aide supplémentaire de 700 millions de dollars américains, et il devrait la recevoir.

Et comme les problèmes vécus en plusieurs endroits ne s'apparentent pas à une famine



La famine menace plusieurs pays d'Asie à cause de l'escalade des prix des denrées, notamment du blé et du riz. [Photo : Bloomberg News]

classique, le PAM devrait être autorisé à élargir son intervention. Pour l'instant, il achète principalement des céréales qu'il distribue au compte-gouttes dans les régions touchées par une pénurie alimen-

taire. Cela est nécessaire dans les régions ravagées par la famine, mais porte préjudice aux marchés locaux.

Comme il n'y pas de pénurie absolue dans la plupart des régions, la tâche consiste

plutôt à abaisser les prix intérieurs sans trop nuire aux agriculteurs.

Aide financière

Le PAM devrait aussi pouvoir fournir une aide financière, en soutenant (voire en créant) des programmes de protection sociale et de « travail contre nourriture » pour les démunis. C'est de cette façon qu'il peut aider, bien que le gros du fardeau – des dizaines de milliards de dollars – incombera aux gouvernements des pays en développement et aux institutions préteuses d'Occident.

De telles interventions restent des mesures palliatives. Tout « nouveau contrat » devrait viser à résoudre les problèmes à long terme qui empêchent les agriculteurs pauvres de connaître la prospérité. ■

Notre accord de reconnaissance mutuelle nord-américain est prolongé...

...renforçant du coup notre potentiel sur l'échiquier économique mondial.

Les Comptables agréés du Canada sont heureux d'annoncer le renouvellement de leur accord de reconnaissance professionnelle avec leurs homologues des États-Unis et du Mexique, les CPA et les CPC. Cette entente vient prolonger de cinq ans le tout premier accord de reconnaissance mutuelle des titres professionnels selon les paramètres de l'ALÉNA, renforçant ainsi nos liens avec les professions comptables prééminentes sur la scène internationale. Les Comptables agréés créent ces alliances pour faciliter la mobilité des professionnels de premier plan et pour mieux positionner le Canada sur l'échiquier économique mondial.

Comment les gouvernements ont contribué à empirer la situation

En règle générale, les gouvernements doivent libéraliser les marchés, et non y intervenir davantage. L'industrie agroalimentaire croule sous les interventions étatiques, qui vont des subventions accordées aux minoteries pour abaisser le prix du pain aux incitatifs versés aux agriculteurs pour qu'ils laissent leurs terres en jachère.

Ces quotas, subventions et mesures de contrôle ont pour effet de faire porter le poids de tous ces déséquilibres sur le maillon non réglementé de la chaîne alimentaire : le marché international.

Cela a contribué pendant des décennies à maintenir les prix mondiaux à un niveau peu élevé et à décourager les agriculteurs pauvres. Aujourd'hui, c'est l'inverse qui se produit. Les prix explosent en raison des subventions pour les biocarburants dans les pays riches. Les gouverne-

ments ont aggravé la hausse des prix en imposant des quotas d'exportation et des restrictions commerciales.

Hausse ou baisse ?

Jusqu'ici, le principal argument en faveur de la libéralisation de l'agriculture était qu'elle stimulerait une hausse des prix des denrées alimentaires et doperait les revenus des agriculteurs. Maintenant que les prix ont beaucoup trop augmenté, l'argument vaut pour la raison opposée : la libéralisation favoriserait une baisse des prix, tout en assurant aux agriculteurs des revenus convenables.

Les gouvernements peuvent à l'occasion déroger à la règle voulant qu'ils se gardent d'intervenir dans le secteur agricole. Ils peuvent répondre aux besoins technologiques de base, en exécutant par exemple de vastes projets d'irrigation

que des agriculteurs démunis n'ont pas les moyens d'entreprendre seuls, ou en finançant la recherche fondamentale pour produire des semences à rendement élevé. Mais attention ! Trop souvent, les gouvernements entravent de telles avancées plutôt que de les encourager. Puisque, pour nourrir la planète, il convient non pas de cultiver plus de terres, mais bien d'accroître leur rendement, le rôle de la science est essentiel.

L'époque des aliments bon marché est révolue. Avec un peu de chance et de bonnes politiques, un nouvel équilibre se créera. La transition entre les deux périodes s'avère plus coûteuse et plus douloureuse que prévu. Mais ces changements sont souhaitables et les gouvernements devraient viser à faciliter cette transition et non à stopper ce processus.

The Economist

Le Executive MBA McGill - HEC Montréal : un investissement stratégique

L'Université McGill et HEC Montréal, deux institutions de réputation internationale, s'unissent pour offrir aux gestionnaires un nouveau Executive MBA novateur, pertinent et avant-gardiste.

« Je suis très heureuse de constater qu'un programme EMBA aussi innovateur existe à Montréal. Je suis confiante que le mariage de l'expertise de McGill et HEC va résulter en un programme unique qui va attirer les leaders du monde des affaires. »

Melissa Sonberg
Vice-présidente - Services de l'entreprise
Aeroplan

« Activement engagé auprès de ces deux institutions, je suis particulièrement heureux de la mise sur pied de ce partenariat. En alliant leurs meilleures ressources pour la création d'un EMBA, HEC Montréal et l'Université McGill ont su faire preuve de leadership et de vision. »

Thierry Vandal
Président-directeur général
Hydro-Québec

PROCHAINES SÉANCES D'INFORMATION

Le mercredi 30 avril 2008 à 12 h

McGill International Executive Institute
Desautels Faculty of Management,
McGill University
1001, rue Sherbrooke Ouest (6^e étage)

Le jeudi 8 mai 2008 à 18 h 15

HEC Montréal
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Salon Deloitte (4^e étage)

Le mercredi 14 mai 2008 à 12 h

McGill International Executive Institute
Desautels Faculty of Management,
McGill University
1001, rue Sherbrooke Ouest (6^e étage)

R.S.V.P. à info@embamcgillhec.ca

www.embamcgillhec.ca

EMBA
McGill - HEC Montréal

McGill DESAUTELS
FACULTY OF MANAGEMENT - FACULTE DE GESTION
HEC MONTRÉAL

PRENEZ LE VOLANT D'UNE VOLVO 2008 SÉLECTIONNÉE
POUR AUSSI PEU QUE

1,99%*

Taux de crédit-bail
pour 39 mois

sur les modèles S40 2008 plus un incitatif « Valeur de la devise » de 1 500 \$ appliqué à votre acompte.

OU

Profitez d'un incitatif « Valeur de la devise » de

7 200 \$[†]

sur les modèles
XC90 2008

HAA YÖYE!

Ce n'est pas une expression que vous associez habituellement à Volvo? C'est normal. Ces offres non plus d'ailleurs. C'est notre façon à nous de répondre à la situation économique. Et elle indique notre volonté d'aider tous ceux et celles qui ont un jour rêvé de se retrouver au volant d'une Volvo.

Mais vous avez sans doute déjà tout compris ça.



LA VIE EST PLUS BELLE QUAND ON LA VIT ENSEMBLE



Volvo. pour la vie

POUR EN SAVOIR
PLUS, VISITEZ
volvomtl.com

FRANKE VOLVO
180, rue Principale
Sainte-Agathe (819) 326-4775

JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard (514) 725-9394

UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré, Montréal
(514) 737-6666

VOLVO DE BROSSARD
9425, boul. Taschereau
Brossard (450) 659-6688

VOLVO LAVAL
2350, boul. Chomedey
Laval (450) 682-3336

VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza, Pointe-Claire
(514) 630-3666

VOLVO ST. HYACINTHE
855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe
(450) 771-2305

*1 Offre d'une durée limitée consentie aux clients admissibles seulement sur approbation du crédit par les concessionnaires Volvo et les Services financiers de la Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. L'offre de crédit-bail sur approbation du crédit s'applique à une S40 2.4i M à un taux de 1,99 %, mensualité de 399,45 \$ pendant 39 mois avec un acompte de 3 300 \$, un dépôt de garantie de 500 \$ et la première mensualité dus à la signature du bail. De plus, Volvo Canada vous offrira 1 500 \$ afin de réduire votre acompte. Les taxes, jusqu'à 1 995 \$ de frais de transport et de préparation et jusqu'à 54,55 \$ de frais d'inscription au RDPRM sont dus à la signature du bail. Total des mensualités : 15 578,55 \$. Taxes, immatriculation, assurance, frais d'administration du concessionnaire et droits sur les pneus neufs (au Québec) en sus. Allocation de 60 000 km (0,16 \$ par km excédentaire). La mensualité et le dépôt de garantie peuvent varier selon le choix d'équipements additionnels. Valeur de rachat à la fin du bail : 13 970,70 \$ plus taxes. Le concessionnaire peut louer à un prix inférieur. Certaines conditions s'appliquent. † L'incitatif « Valeur de la devise » de 7 200 \$ sera déduit du prix d'achat/de location négocié, avant taxes sur les modèles XC90 2008. *1 Le montant de l'incitatif « Valeur de la devise » varie selon le véhicule. Les incitatifs « Valeur de la devise » peuvent réduire le prix au comptant des véhicules admissibles ou l'acompte dû sur les véhicules financés/loués par les services financiers de Volvo Canada. Les véhicules peuvent différer de ceux illustrés. Les offres, consenties sous réserve de la disponibilité et limitées aux véhicules en stock, se terminent le 30 avril 2008. Communiquez avec un concessionnaire Volvo pour plus de détails. ©2008 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. * Volvo pour la vie est une marque déposée utilisée sous licence par La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site volvocanada.com

Votre plus gros client veut passer de plus grosses commandes ?
Vous seriez capable, en investissant plus...

Quand est-ce qu'on se rencontre ?

Depuis 25 ans qu'on investit dans les entreprises et qu'on génère des emplois, on a développé une expertise qui nous permet d'appuyer solidement nos partenaires dans leurs projets. Si vous voulez développer de nouveaux marchés, soutenir pleinement votre marque de commerce ou assurer la croissance de votre entreprise, on devrait se parler.

*Hubert Carrier
Directeur des investissements
- Agroalimentaire*

 **FONDS**
de solidarité FTQ



www.fondsftq.com

On investit. On s'investit.

stratégies

Une augmentation de PRODUCTIVITÉ de

20% à 40%

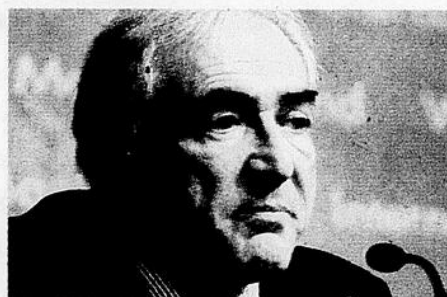
Démarquez-vous !!



Pierre Marc Tremblay met la table du nouveau Commensal p. 24

Uni-Select envisage de nouvelles acquisitions, dit Richard G. Roy p. 30

Comment les entreprises culturelles stimulent la créativité p. 32



[photo : Bloomberg News]

La citation

« Malheureusement, le pire est peut-être devant nous. Tout cela est extrêmement grave, il faut que la planète s'en saisisse. »
- Dominique Strauss-Kahn, directeur du Fonds monétaire international, commentant la crise alimentaire mondiale

L'outil

Vos employés, une ressource inestimable

L'auteur et conférencier Alain Samson (qui tient aussi un blogue sur LesAffaires.com) a publié de nombreux livres sur le management. Son dernier, *Comment exploiter mes employés*, publié aux Éditions Transcontinental (propriétaire du journal *Les Affaires*), donne plusieurs conseils précieux aux gestionnaires qui veulent faire progresser leur personnel.



[michoiillustrations.com]

L'essence monte, la pression aussi

Notes de frais. Plusieurs gros employeurs songent à indemniser davantage le kilométrage.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Il fallait s'y attendre : avec l'envolée des prix de l'essence, des entreprises envisagent d'augmenter le taux de remboursement des dépenses de carburant de leurs collaborateurs.

« On y pense, mais aucune décision n'a encore été prise », indique Stefano Bertolli, porte-parole de Rio Tinto Alcan.

Il y a plus d'un an, la multinationale de l'aluminium avait déjà fait passer son indemnité de 36 à 41 ¢ le kilomètre. D'autres gros employeurs ont aussi relevé récemment le niveau des remboursements, comme la Banque de déve-

loppement du Canada, qui l'a récemment fait passer de 51 à 55 ¢. Bien des sociétés n'excluent pas d'autres augmentations si les prix à la pompe restent élevés. C'est le cas de Bombardier, Bell Canada et Gaz Métro.

Mais pour sa part, Desjardins, le plus gros employeur privé du Québec, n'a pas l'intention de modifier l'indemnité de kilométrage. « Elle est stable pour l'instant à 40 ¢ », dit le porte-parole André Chapleau. Un taux fixé dans la foulée de l'ouragan Katrina, en août 2005. Le cyclone avait ravagé le Sud des États-Unis et

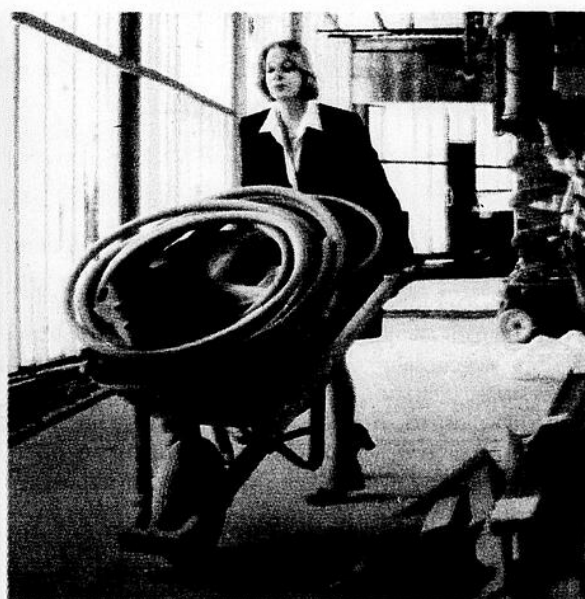
fait exploser les prix à la pompe en raison des dommages causés à l'infrastructure pétrolière américaine.

À Montréal, l'essence avait même grimpé à 1,47 \$ le litre en septembre 2005. Actuellement, les prix avoisinent 1,30 \$.

À ce niveau, la pression est forte sur les employeurs. Chez Hydro-Québec, par exemple, on sait d'ores et déjà que l'indemnisation (encadrée par la convention collective) passera de 42 à 43 ¢ en janvier 2009. Mais d'autres facteurs sont ici pris en compte, comme l'inflation. ■

KPMG Entreprise se consacre-t-elle à votre entreprise? Tout à fait.

Sommes-nous aussi qualifiés sur un chantier? Pas vraiment.



KPMG ENTREPRISE. AU SERVICE DES ENTREPRENEURS

kpmg.ca/entreprise



stratégies

La recette de Pierre Marc Tremblay pour relancer le Commensal

Étude de cas. La chaîne de restauration végétarienne change radicalement son image.

par Dominique Froment > dominique.froment@transcontinental.ca



Les couleurs des murs sont vives et le mobilier, moderne. Le design général est tout à fait dans l'air du temps. Pas de doute : dès les premiers pas dans le nouveau Commensal, qui a ouvert ses portes il y a quelques semaines à Boisbriand, on sait que la chaîne de restaurants végétariens vient de subir une transformation majeure.

Le président et chef de direction de l'entreprise, Pierre Marc Tremblay, a des objectifs ambitieux : faire de la marque Commensal une référence en matière d'alimentation santé. Réinventer la roue en restauration n'est pas simple, mais celui qui a déjà relancé les restaurants Pacini y travaille fort. « Le cœur du restaurant, c'est l'ambiance », affirme-t-il. Mais, pour atteindre le résultat final, il aura fallu une importante période de réflexion.

Bons produits, image désuète

M. Tremblay a acheté les sept restaurants Commensal en décembre 2006. Le propriétaire précédent, la Fondation Lucie et André Chagnon, avait acquis la chaîne pour promouvoir la saine alimentation auprès de la population. Mais gérer une société commerciale s'est révélé complexe pour la fondation caritative. M. Tremblay, qui avait déjà fait prendre le virage santé à Pacini, était l'acheteur tout indiqué pour les Chagnon.

« Quand j'ai acheté Pacini, la chaîne avait un problème de qualité de produits, plus que d'image. C'était l'inverse avec le Commensal », explique M. Tremblay, 45 ans. Les Chagnon, convaincus des vertus d'une saine alimentation, ont mis le paquet sur la qualité des produits.

En prime, M. Tremblay a hérité de la très forte notoriété de la marque Commensal; au moment de l'achat, 94 % des Québécois la connaissaient. Cependant, la marque n'est pas forte : les consommateurs savent que c'est un resto végétarien, mais personne n'en sait beaucoup plus. « Les ventes du Commensal sont stables, mais je vois venir la concurrence dans le domaine de l'alimentation saine et je me dis que, si on ne bouge pas, on va vite être dépassés. »

S'il y a une qualité qu'il faut reconnaître aux fondateurs du Commensal, c'est d'avoir été innovateurs. La saine alimentation n'était pas

« Je veux que les gens viennent parce que c'est bon, agréable, le fun et parce que le rapport qualité-prix est intéressant. Et, quelle chance, c'est bon pour la santé en plus ! »

– Pierre-Marc Tremblay

encore tendance lorsque les restaurants ont été fondés, en 1977. Plus tard, les dirigeants ont aussi fait preuve de vision en distribuant leurs mets dans les épiceries. Et en bannissant les OGM (organismes génétiquement modifiés), les gras trans et les colorants, les Chagnon ont aussi été précurseurs. Ces valeurs étaient tout aussi importantes pour Pierre Marc Tremblay : il avait déjà fait disparaître les gras trans du menu des restaurants Pacini en 2005.

« Le seul aspect où le Commensal n'a jamais innové, c'est son image », précise M. Tremblay, qui n'a pas tardé à s'y attaqué. Il a confié le mandat à Zoum Armada, une firme de communication de Montréal. L'approche retenue évoque la nature : le logo représente un être humain stylisé. D'un vert végétal avec une tête orangée, qui pourrait bien être le soleil, il se déplace sur un fond brun comme la terre. Et le slogan dit : *Goûtez la vie.*

Traditionnellement, on s'interdit de modifier le moindre détail d'un logo. M. Tremblay rejette cette règle : son personnage vit et peut se déplacer sur les supports promotionnels. On pourrait le voir aussi bien à gauche qu'à droite du nom Commensal. Et, pourquoi pas, le retrouver avec femme et enfants !

De l'alimentation ? Non, un style de vie

Vous aurez beau relire trois fois le nouveau dépliant du Commensal, vous n'y trouverez pas le mot *végétarien*. M. Tremblay préfère parler d'écologie, de développement durable et de santé, plutôt que de végétarisme, un terme trop réducteur selon lui. De fait, 95 % des clients du Commensal ne sont pas végétariens.

Bien s'alimenter est important. Mais ce n'est pas le seul facteur qui entre en ligne de compte dans le choix d'un restaurant. Le succès de La Cage aux Sports, propriété du groupe Sports-cene, a inspiré Pierre Marc Tremblay. « Dans le genre "style de vie", c'est probablement ce

qui se fait de mieux. La Cage aux Sports, c'est bien plus que des ailes de poulet et des côtes levées : c'est une atmosphère festive, la camaraderie, les voyages de sport, etc. Les propriétaires ont fait un travail remarquable. »

Il fallait proposer un concept aussi réussi pour des clients qui recherchent une expérience différente : la marque Commensal s'adresse, comme l'explique l'entreprise sur son site Internet, « aux consommateurs persuadés que la santé commence dans leur assiette ».

L'aménagement résolument moderne des nouveaux restaurants Commensal a été conçu par la firme d'architecture et de design Lemay Michaud. Bien entendu, certains points forts de l'ancienne formule demeurent : les clients se servent eux-mêmes et payent en fonction du poids de la nourriture. Mais la « route client » a été repensée et de nombreuses innovations ont été ajoutées pour séduire le consommateur, dont un plateau revu et corrigé. Un des côtés est arrondi comme une assiette, des motifs en relief empêchent son contenu de glisser et le napperon de papier est plus petit, donc, moins d'arbres à couper !

Côté boissons, le consommateur peut choisir parmi plusieurs vins bio ou encore s'abreuver à une tour d'eau de près de cinq mètres de hauteur qui offre gratuitement de l'eau fraîche filtrée, avec ou sans gaz carbonique. « Ça crée l'émotion du produit », lance M. Tremblay.

Ouverture d'établissements

Coût de l'opération à Boisbriand : plus d'un million de dollars. Pierre Marc Tremblay prévoit cependant ouvrir d'autres restaurants dans la région d'Ottawa, à Trois-Rivières, Sherbrooke, Boucherville, un ou deux autres à Montréal et un à Québec. À Trois-Rivières et Boucherville, les contrats sont déjà signés. Au total, il compte investir 10 millions de dollars dans la construction et la rénovation des restaurants Commensal d'ici trois ans.

D'autres établissements suivront à Toronto, où il y a déjà un Commensal, et dans l'Ouest canadien, plus tard. « Dans cinq ans, j'aurai entre 15 et 20 restaurants Commensal. » Des sept restaurants actuels, cinq sont franchisés, un lui appartient en propre et il possède l'autre avec un associé. « Je n'ai pas de préférence sur le mode d'exploitation des restaurants. Pour chacun, je verrai la formule qui convient le mieux. »

CHIFFRES CLÉS

Coût d'un nouveau restaurant

Commensal : 1 150 000 dollars (à Boisbriand et, à l'avenir, à Boucherville, Trois-Rivières, Sherbrooke et Gatineau)

Investissement d'ici trois ans :

10 millions de dollars, pour la construction et la rénovation des restaurants Commensal

Nombre d'employés du Commensal : 250

Chiffre d'affaires du Commensal :

22 millions de dollars (restaurants et épiceries y contribuent à parts égales)

Nombre d'employés de Pacini : 750

Chiffre d'affaires de Pacini : 35 millions de dollars



Pierre Marc Tremblay, des restaurants Commensal : « Nous sommes Québécois et nous connaissons les goûts des Québécois mieux que les Américains. En plus, il est facile de tester les goûts des consommateurs dans nos restaurants. Et c'est là-dessus que nous allons battre la concurrence ! » [Photo : Gilles Delisle]

CV

Nom : Pierre Marc Tremblay

Âge : 45 ans

Fonction : Président et chef de la direction

Entreprise : Restaurants Commensal et Restaurants Pacini

Propriétaire des restaurants Pacini depuis 2004, il a acquis la chaîne Commensal en 2006 avec l'intention d'en moderniser radicalement l'image.

► En plus d'exploiter des restaurants et de vendre des mets préparés dans les épicerie, Commensal possède sa propre usine. Ce qui, en quelque sorte, boucle la boucle. « Nous offrons des produits québécois, sains, certifiés bio, pauvres en sel et sans OGM, et nous contrôlons la qualité. Province par province, nous allons adopter la même approche. Avec ça, ce n'est pas une chaîne américaine qui va nous pousser à la faillite en offrant des repas à 0,50 \$ de moins. »

De nouveaux produits en épicerie

Le Commensal tire la moitié de ses revenus des épicerie, avec la vente de mets préparés et de produits surgelés. Cette présence dans les supermarchés est essentielle à la stratégie de développement de l'entreprise, qui tient à ce que les revenus des ventes de détail augmentent autant que ceux des restaurants.

Déjà, l'entreprise détient 57 % du marché de la soupe fraîche au Québec. Forte de ce succès, elle compte élargir sa gamme. En plus des mets végétariens déjà offerts, des sauces à salade feront leur apparition dans les épicerie cet automne, suivies de barres tendres l'hiver prochain. D'autres projets sont à l'étude : des aliments pour enfants, des confitures, des céréales...

Certains produits du Commensal ne peuvent être achetés qu'en épicerie, pas dans les restaurants. « Nous avons deux services de R-D distincts, mais ils se parlent », affirme Pierre Marc Tremblay. Le Commensal veut être perçu comme un « fournisseur de style de vie » : tous les ali-

ments sont conformes au programme *Visez santé* de la Fondation canadienne des maladies du cœur; les emballages sont fabriqués en papier recyclé et l'entreprise est vérifiée par l'organisme de certification biologique Ecocert Canada.

Se démarquer dans le marché du bio

Par ailleurs, Pierre Marc Tremblay constate que la demande pour ses produits augmente lorsqu'un nouveau restaurant ouvre ses portes. Ainsi, il prévoit qu'en ouvrant des nouveaux restaurants dans diverses régions du Québec, il pourra y mettre l'accent sur la vente en épicerie.

Comment le restaurateur prévoit-il tirer son épingle du jeu dans le marché de plus en plus concurrentiel du bio ? Par le goût ! « Nous sommes Québécois et nous connaissons les goûts des Québécois mieux que les Américains. En plus, il est facile de tester les goûts des consommateurs dans nos restaurants. Et c'est là-dessus que nous allons les battre ! » D. F.

Pacini à l'assaut de l'Ouest canadien

Alors que le Commensal montre ses nouvelles couleurs, l'autre chaîne de restaurants que dirige Pierre Marc Tremblay s'apprête à faire le saut hors du Québec. Un restaurant Pacini ouvrira à Calgary, en Alberta, avant la fin de 2008.

Vous avez bien dit Calgary ? « Oui, la concurrence est moins forte dans l'Ouest du pays qu'en Ontario pour une chaîne de restaurants italiens, affirme Pierre Marc Tremblay, président, chef de la direction et propriétaire. Et au point de vue culinaire, je dirais que l'Alberta ressemble plus au Québec que Toronto. Beaucoup de gens venant d'un peu partout s'établissent en Alberta pour travailler dans l'industrie pétrolière. Ça fait beaucoup de variété. Les gens sont curieux et aiment essayer des choses nouvelles. Alors qu'à Toronto, c'est plus *American fast food*. »

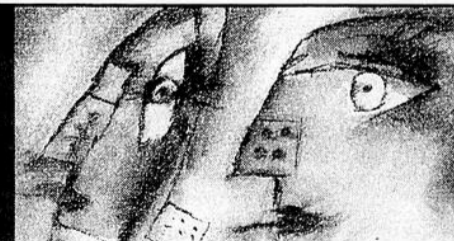
Après Calgary, M. Tremblay prévoit ouvrir des restaurants Pacini à Edmonton et à Vancouver, et, aux États-Unis, à Seattle, Washington et Boston. Lorsque ce sera fait, il introduira dans ces marchés ses restaurants Commensal.

M. Tremblay avait été nommé président des Restaurants Pacini en 2000 pour remettre la chaîne sur le chemin de la rentabilité. En 2004, année où il a racheté la chaîne, les 24 restaurants Pacini (25 aujourd'hui) ont enregistré des revenus de 28 millions de dollars. Ces revenus atteignent 35 millions cette année, un redressement de 46 %.

La recette du virage de Pacini ressemble beaucoup à celle qu'emprunte le Commensal. Pierre Marc Tremblay a fait prendre le virage santé à la chaîne de restaurants italiens; le logo de la chaîne a été retouché et l'aménagement des restaurants, repensé; le menu a été repensé pour offrir une cuisine italienne plus authentique; un porte-parole populaire, Mario Calliari, renforce l'image italienne de la chaîne.

Pacini, qui s'est fait connaître pour son Bar à pain, une marque déposée, a eu de nombreux propriétaires. Peu de gens se souviennent qu'elle a appartenu dans les années 80 à Desjardins et au gouvernement du Québec. À cette époque, Pacini faisait partie du groupe Culinar, détenu à 52 % par la Société d'investissement Desjardins et à 35 % par la SOQUIA (Société québécoise d'initiatives agro-alimentaires). D.F.

Leadership et talents, des actifs puissants



Notre expérience est riche, notre expertise est pointue :

Gestion des talents • Planification de la relève • Évaluation de potentiel • Coaching individuel

Coaching de direction • Coaching de président

Anne Geneviève Girard, Ph.D., CRHA

Tél. : 514 931-5666, poste 223

agg@aggirard.com, www.aggirard.com

**Anne
Geneviève
Girard
et associés inc.**

Groupe conseil
en psychologie industrielle,
coaching et développement
organisationnel

Membre de: www.wabccoaches.com



Worldwide Association
of Business Coaches

stratégies entrevue

« Nous poursuivons notre programme de numérisation du patrimoine québécois »

Robert St-Jean. Il est l'instigateur de l'environnement technologique modèle de Bibliothèque et Archives nationales du Québec.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

Personnalité techno

Une entrevue avec la personnalité du mois en technologie de l'information, nommée par La Fédération informatique du Québec et le journal *Les Affaires*.

À la tête de la direction générale des technologies de l'information et des télécommunications de Bibliothèque et Archives nationales du Québec (BANQ), Robert St-Jean ne chôme pas. Il a été nommé personnalité du mois en raison

de sa contribution importante au projet de la BANQ, à son portail Internet d'accès aux contenus de la Bibliothèque nationale du Québec, des Archives nationales et de l'ancienne Bibliothèque centrale de Montréal et à la numérisation des livres, journaux, cartes et autres documents du patrimoine québécois.

Journal Les Affaires – La BANQ va fêter son 3^e anniversaire et vous avez dirigé l'implantation de l'environnement technologique qui soutient son fonctionnement. Parlez-nous de vos réalisations.

Robert St-Jean – Nous avons dû tout construire de A à Z, et je ne parle pas seulement de l'édifice. Il s'agissait d'une nouvelle société d'État, de nouveaux systèmes informatiques, de télécommunication, de numérisation, de stockage, de gestion des documents et de diffusion de l'information vers le public. Quand nous avons commencé à nous pencher sur le projet, en 2000, il fallait prévoir des systèmes et des services qui ne seraient pas dépassés cinq ans plus tard, au moment de l'ouverture de la bibliothèque, ni dans les années suivantes. Notre plus grande réussite est d'y être parvenu en respectant les budgets fixés,



Robert St-Jean, de BANQ : « Nous allons procéder à une refonte [de notre portail], qui sera lancée au printemps 2009. » [photo : Gilles Delisle]

soit 18,2 millions de dollars entre 2001 et 2005. Nous avons également réussi à planifier un système capable de faire face à une hausse importante des prêts d'ouvrages [4,5 millions de documents empruntés en 2006]. Enfin nous avons aussi fait en sorte que la fusion de la Bibliothèque nationale du Québec, des Archives nationales et de leurs banques de données se fassent sans gros problèmes. Aujourd'hui, la BANQ compte 1 405 postes informatiques, dont 477 sont accessibles aux usagers, petits et grands, pour la recherche d'ouvrages, mais aussi pour consulter Internet, visionner des films, apprendre des langues étrangères. Nous avons deux réseaux Internet sans fil, un pour nos employés et un autre pour le public. Nous utilisons la téléphonie par Internet pour les appels interurbains, ce qui est plus économique. Notre portail Internet est de plus en plus consulté et nous poursuivons notre programme de numérisation du patrimoine québécois.

JLA – Ceux qui utilisent votre portail Internet vantent son contenu. Pourtant, si l'on se fie aux données de la société de statistique Internet Alexa, il est loin d'être aussi fréquenté que d'autres sites québécois offrant des produits culturels de divertissement.

R. St-J. – Nous offrons un produit culturel particulier, en concurrence avec d'autres populaires. Toutefois, je suis satisfait de nos chiffres d'achalandage. Entre avril 2007 et

avril 2008, nous avons reçu 3,5 millions de visiteurs, soit 12 % de plus qu'entre 2006 et 2007. Cela équivaut à 300 000 à 400 000 visites uniques par mois [par comparaison, le site de RDS attire près de 1,5 million de visiteurs uniques par mois]. Le nombre de pages vues a également fortement augmenté, passant de 35 millions en avril 2007 à plus de 49 millions aujourd'hui.

JLA – Des changements sont-ils prévus pour faire de votre site un portail plus populaire ?

R. St-J. – Nous allons procéder à une refonte, qui sera lancée au printemps 2009. Nous voulons permettre un accès plus facile et plus intuitif à nos contenus numérisés, mais aussi aux 130 banques de données québécoises, canadiennes et internationales que nous proposons en ligne. Nous prévoyons également de faire davantage de promotion de cette nouvelle version.

JLA – Comment avance le programme de numérisation du patrimoine québécois ?

R. St-J. – À l'ouverture de la BANQ, nous avions numérisé 1,5 million de documents. Aujourd'hui, nous avons atteint 8 millions, soit près de 10 % du patrimoine québécois qui est à notre charge. Plus de la moitié sont accessibles au public. On parle notamment de 2,3 millions de journaux et de revues, de 1,5 million d'actes notariés depuis les débuts de la colonie jusqu'en 1906, et de 1,5 million d'archives judiciaires, le reste étant des livres, des

(CV)

Nom : Robert St-Jean
Âge : 58 ans
Titre : Directeur général des technologies de l'information et des télécommunications
Entreprise : Bibliothèque et Archives nationales du Québec

M. St-Jean est en poste à la BANQ depuis février 2000. Avant cela, il a dirigé le développement du service informatique de la Société des alcools du Québec de 1989 à 2000. Il a également travaillé pendant 20 ans à la Société de mathématiques appliquées (aujourd'hui Novaxis), spécialisée dans le traitement de données informatiques et le service-conseil.

cartes, etc. D'ici mars 2009, nous entendons numériser 3 millions de documents supplémentaires.

JLA – À ce rythme, cela prendra 30 ans !

R. St-J. – Idéalement, nous aimerions finir d'ici cinq ans. C'est d'ailleurs pour cela que nous nous apprêtons à solliciter les deux paliers gouvernementaux à nous aider à y parvenir. ■

L'art de jongler habilement avec ses projets

projfolio
méthode de gestion de projets

ISIOS
outil de gestion de projets

www.projfolio.com



Visionnez l'entrevue intégrale sur **LesAffaires.tv**

Le maître d'œuvre d'un portail des bibliothèques numériques

JLA – Google a un projet de numérisation à l'échelle planétaire, Google Book Search. Sa concurrence vous fait-elle peur ?

R. St-J. – Non. À ma connaissance, la plupart des grandes bibliothèques du monde n'ont pas adhéré au programme de numérisation de Google. L'américaine semble être moins présente aujourd'hui dans le domaine. Il n'en demeure pas moins que si nous, société d'État, ne numérisons pas le patrimoine québécois, ce sera l'entreprise privée qui le fera. Elle aurait alors le contrôle sur ces œuvres numériques et leur diffusion, avec toutes les contraintes que cela impliquerait pour le public [accès restreint, voire payant; sélection des contenus numérisés selon des critères plus économiques que culturels, etc.].

JLA – Google a les moyens d'accélérer la numérisation. En 2005, la BANQ cherchait un partenaire privé pour accélérer elle aussi la numérisation. L'avez-vous trouvé ?

R. St-J. – Nous n'avons pas, à ce jour, de partenaires financiers. Les coûts de la numérisation, qui s'élèvent à 400 000 \$ par an, sont payés à même nos budgets de fonctionnement. S'y ajoutent les frais de traitement, de classification et de diffusion.

JLA – Parlez-nous du Réseau francophone des bibliothèques numériques.

R. St-J. – Ce réseau a pour objectif de regrouper et mettre en valeur le patrimoine documentaire de la Francophonie.

Un des volets concerne les technologies de l'information, notamment la numérisation. Nous sommes chargés de

produire le portail Internet du réseau, qui sera lancé officiellement lors du Sommet de la Francophonie, en octobre, à

Québec, et qui donnera accès aux collections numérisées des grandes bibliothèques francophones. ■

LES NUITS SONT COURTES ?

■ À la Banque de développement du Canada, nous savons que vous travaillez fort – et souvent jour et nuit – pour assurer le succès de votre entreprise. Voilà pourquoi nous offrons des solutions de financement à long terme et sur mesure qui vous aideront à préserver votre fonds de roulement – et à mieux dormir.

Nos solutions incluent :

- FINANCEMENT DE TERRAIN ET CONSTRUCTION DE BÂTIMENTS
- FINANCEMENT D'ÉQUIPEMENT
- ACQUISITION OU VENTE D'ENTREPRISE
- FINANCEMENT DE FONDS DE ROULEMENT

Besoin d'un coup de main ? BDC CONSULTATION peut vous aider à améliorer la performance de votre entreprise et à en gérer la croissance. Profitez-en maintenant, une bonne nuit de sommeil. ■

Pour en savoir davantage
www.bdc.ca / 1 888 INFO BDC

AVIS DE NOMINATION



Claude Daigneault

PLI, un important fabricant de mobilier de bureau à St-Pie, est fier de vous annoncer la nomination de **CLAUDE DAIGNEAULT** au poste de Vice-président des Ventes pour le Canada. Il est doté d'une forte réputation tant au niveau manufacturier qu'à la distribution. Sa venue vient consolider la position déjà avantageuse de notre entreprise.

Toute l'équipe lui souhaite du succès dans son nouveau poste.



info@pliburooffice.com
www.pliburooffice.com

Canada



La Banque de développement du Canada

Financement | Investissement | Consultation

Le stress est l'ennemi numéro un au travail

Gestion. Pour obtenir des résultats, l'organisation toute entière doit s'engager dans une démarche de prévention.

par Mario Messier > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Le stress est un mal auquel les entreprises sont de plus en plus confrontées. De 1999 à 2006, la proportion des travailleurs qui disent subir beaucoup de stress au travail a doublé. Selon une étude publiée par Statistique Canada en 2006, un stress élevé constitue la première raison invoquée par les employés qui sont insatisfaits de leur travail.

Des coûts énormes pour les entreprises

Le conseil du patronat affirme

que l'absentéisme coûte cher aux entreprises québécoises : jusqu'à 20 % de leur masse salariale. Or, le stress et les maladies mentales sont en cause dans plus de la moitié des absences. Selon une étude américaine¹ publiée en 2003, on sait également que jusqu'à 80 % des coûts liés au stress et à la dépression sont causés par la baisse de productivité pendant la période qui précède l'arrêt de travail et celle qui le suit. Le *présentéisme* entraîne alors une chute de la

concentration, de la créativité et de l'engagement chez les travailleurs atteints. Les erreurs sont plus fréquentes et le service à la clientèle de moindre qualité chez un employé stressé.

Un travailleur qui subit un stress élevé et prolongé manifestera souvent de l'irritabilité, des changements de comportement, des retards et des absences. Et l'impact ne se limite pas au milieu de travail. Dans une étude publiée en 1999, Ellen Galinsky a deman-

dé à des enfants américains comment améliorer la façon dont le travail de leurs parents affectait leur vie. La plupart ont répondu qu'ils voudraient voir leurs parents revenir du travail moins stressés et moins fatigués.

Pendant longtemps, on a cru que le stress était uniquement lié à une fragilité individuelle. Aujourd'hui encore, plusieurs pensent qu'un travailleur stressé ne sait tout simplement pas gérer sa vie et son travail. Bien qu'une susceptibilité et des

facteurs personnels soient impliqués, nous savons maintenant que le travail lui-même peut générer beaucoup de stress, et que parfois, il est carrément malsain.

Le stress au travail vient du déséquilibre ressenti par l'employé entre ce qu'on lui demande de faire et sa capacité et les ressources qu'on met à sa disposition pour le faire.

Intervenir en milieu de travail

Pour intervenir, il faut d'abord briser certains tabous, autant chez l'employé qui ne veut pas s'avouer qu'il est au bout du rouleau que chez les gestionnaires qui n'osent pas aborder le sujet : « Que vais-je faire si la personne se met à pleurer ? »

On peut fournir aux travailleurs des outils pour diminuer et mieux gérer leur stress. On peut aussi apprendre aux gestionnaires à reconnaître les manifestations de stress élevé chez leurs employés et à gérer ce stress. Un programme d'aide aux employés (PAE) est utile pour aider les employés et les gestionnaires.

Mais le fait d'aider les employés à mieux gérer leur stress n'est pas suffisant. Pour obtenir un impact notable, une entreprise doit s'engager dans une démarche de prévention à l'échelle de l'organisation

toute entière. Il faut identifier les sources de stress dans le milieu de travail et travailler ensuite à les réduire ou à les éliminer en agissant sur l'organisation et sur les conditions de travail, sur les relations sociales et sur l'aménagement des postes de travail.

Une démarche efficace pour réduire le stress au travail comporte un volet personnel et un volet organisationnel. Les principales étapes sont d'obtenir l'engagement de la direction et du personnel, de dresser un portrait réaliste de la situation de départ et, enfin, de préparer un plan d'intervention structuré qui comporte un responsable, un budget, un échéancier, des objectifs réalistes et une évaluation.

Souvent, il faudra faire appel à des ressources externes. La Fondation des maladies mentales et la Chaire en gestion de la santé et sécurité du travail de l'Université Laval, par exemple, offrent toutes deux des formations et des outils en lien avec la santé psychologique en milieu de travail. ■

Mario Messier est médecin au Groupe de promotion pour la santé (GP2S).

¹ Cost of Lost Productive Work Time Among U.S. Workers with Depression, Stewart et al., JAMA



STANDARD LIFE

J'ai besoin d'aide pour prévenir et gérer l'absentéisme.

En matière d'assurances collectives, il vaut mieux prévenir que guérir. Voilà pourquoi la Standard Life adopte une approche globale et intégrée pour gérer l'absentéisme et offre des outils de prévention et d'intervention ciblés et adaptés aux besoins des employés et des gestionnaires. Parlez-en à votre conseiller en avantages sociaux ou visitez standardlife.ca

Pour les réalités financières de la vie.

Retraite

Investissements

Assurance

Les six principales sources de stress

- 1 De trop hautes attentes**
Une tâche est perçue comme trop exigeante en termes de quantité ou de qualité.
- 2 Une mauvaise définition des mandats**
On confie à l'employé des mandats contradictoires. Par exemple, on lui dit que satisfaire le client est la priorité, alors qu'il doit respecter à tout prix un quota de production.
- 3 Une gestion trop permissive ou trop autoritaire**
L'employé est laissé à lui-même ou ne dispose pas d'assez de contrôle sur son travail.
- 4 Des relations de travail difficiles**
L'employé souffre des conflits dans l'équipe ou d'un manque de soutien.
- 5 L'environnement physique de travail**
Il est trop bruyant, il impose des interruptions fréquentes aux employés ou il est peu sécuritaire.
- 6 Un environnement économique incertain**
Quand, par exemple, la survie de l'entreprise est menacée.
M.M.



Paul Daniel Muller

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Un remède à la surenchère des subventions

Avez-vous déjà eu l'impression, en voyant les gouvernements surenchérir pour attirer des projets industriels, que l'ensemble des contribuables faisaient les frais de certains secteurs industriels choyés ?

On le voit avec la lutte qui s'engage entre le Québec et le Missouri pour obtenir l'usine d'assemblage des avions CSeries, de Bombardier. L'entreprise a toujours privilégié Mirabel pour y assembler la CSeries. Ottawa s'était engagé en 2005 à offrir 350 millions de dollars en aide remboursable et semble s'en tenir à cela. Québec a promis un prêt de 118 millions, mais se dit ouvert à augmenter sa mise.

Mais Bombardier voudrait obtenir plusieurs centaines de millions de plus, et a donc commencé à écouter d'autres soupirants. L'État du Missouri débattait la semaine dernière d'un plan qui lui accorderait jusqu'à 40 millions de dollars par année en crédits d'impôt, pendant 22 ans, si elle assemblait la CSeries à Kansas City.

L'aide accordée à certains secteurs est nécessairement prélevée sur d'autres secteurs.

En principe, ce sont les avantages concurrentiels d'une région qui devraient motiver les choix d'emplacement des entreprises : disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée et bon marché, infrastructures de qualité, impôts modérés, etc. Mais dans certains secteurs industriels, les acteurs ont réussi à entraîner les gouvernements dans une surenchère.

Chaque État dispose d'un arsenal de subventions plus ou moins déguisées sous la forme

de crédits d'impôt, de programmes permettant de réduire les frais de financement ou le risque commercial, et de politiques d'achat local.

Peu importe sa forme, l'aide publique accordée à certains secteurs privilégiés est nécessairement prélevée dans d'autres secteurs. Ces derniers en subissent les contrecoups sous la forme d'un fardeau fiscal plus lourd, qui fait fuir l'investissement et d'autres emplois. Mais pour ces emplois inaperçus, personne ne se bat.

Sous de fortes pressions populaires, les États s'engagent dans une surenchère visant à arracher le projet convoité. À la limite, le bénéfice net de l'investissement est nul du point de vue des contribuables.

Difficile pour un gouvernement de renoncer à cette pratique. À moins d'offrir des conditions locales attrayantes au point de compenser l'absence de subventions. Le Québec n'en est pas là. Alors que faire ? Sans éliminer toute aide, les États peuvent quand même s'entendre pour limiter la course aux subventions.

C'est ce qu'ont fait la Colombie-Britannique et l'Alberta par leur entente TILMA. Ces provinces se sont engagées à ne pas fournir de subvention directe ou indirecte ayant pour effet de fausser les décisions d'investissement ou dans le but d'attirer une entreprise de l'autre province.

Voilà un bel exemple à suivre pour le Québec. D'abord avec nos partenaires économiques les plus proches, puis à l'échelle internationale sous forme d'ententes bilatérales ou multilatérales.

L'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce international ne s'est pas fait en un jour. Dans le cas des subventions aux entreprises, nos dirigeants auraient avantage à engager un dialogue avec leurs homologues d'autres États. Eux aussi peuvent se sentir entraînés, à leur corps défendant, dans une surenchère en matière de subventions.

Paul Daniel Muller est président de l'Institut économique de Montréal

Il n'y a pas un conseiller en finances personnelles sérieux qui va promettre des rendements exagérément élevés et absolument sans risques.

Si c'est trop beau pour être **vrai... ce n'est pas vrai...**

Un conseiller compétent analyse vos besoins et votre profil et vous propose des solutions adaptées à votre situation financière, à votre contexte personnel et à vos objectifs. Les rendements très élevés existent peut-être dans les rêves... mais la réalité est différente. Alors, ne laissez pas vos illusions vous induire en erreur. Un conseiller compétent vous accompagne dans la réalité.

**Parce que la compétence,
c'est votre meilleure protection.**



**CHAMBRE DE LA
SÉCURITÉ FINANCIÈRE**

1 800 361-9989 www.chambresf.com

stratégies **entrevue**

« Il y aura plus d'acquisitions aux États-Unis, car l'industrie y est moins consolidée »

Richard G. Roy. Le nouveau président d'Uni-Select veut augmenter les revenus à près de 2 milliards de dollars en 2012.

par Jean-Paul Gagné > jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Les rendez-vous financiers les affaires

Les dirigeants des grandes entreprises québécoises répondent aux questions de l'éditeuse émérite Jean-Paul Gagné et du public présent aux *Rendez-vous Les Affaires*.

Uni-Select, distributeur de pièces d'automobiles et de camions, veut continuer de croître par des acquisitions, notamment aux États-Unis, un marché encore morcelé, et entend maintenir son modèle, qui est la distribution en gros, dit son nouveau président et chef de la direction, Richard G. Roy.

Journal Les Affaires - Uni-Select a investi 315 millions de dollars (M\$) en acquisitions au cours des cinq dernières années. Entendez-vous poursuivre à ce rythme ?

Richard G. Roy - Les acquisitions de 2008 ont augmenté de 120 M\$ nos revenus; nous voulons continuer dans cette voie. Il y aura plus d'acquisitions aux États-Unis, parce que l'industrie y est moins consolidée. Nous pourrions y trouver les deux tiers de nos revenus en 2012 [52 % en 2007]. Nous avons une structure de capital qui est forte et nous avons des lignes de crédits de 325 M\$, que nous avons renouvelées à des conditions favorables.

JLA - Quelle est votre stratégie de croissance interne ?

R.G.R. - Nous voulons étendre davantage la couverture de pièces pour les véhicules importés, qui est déjà de 70 %. Nous voulons distribuer davantage par Internet et renforcer notre distribution dans des secteurs comme les flottes et les comptes nationaux. On veut aussi étendre notre gamme de produits à la peinture et aux outils et à l'équipement. On veut recruter de nouveaux grossistes et installateurs, et mieux les fidéliser. On élargira nos sources d'approvisionnement et on renforcera nos systèmes de gestion des entrepôts et des stocks.

JLA - Où sont les synergies quand vous faites des acquisitions ?

R.G.R. - Les synergies sont importantes si on est dans les mêmes familles de produits. Nous desservons un territoire qui rassemble 70 % de toutes les voitures qui roulent aux États-Unis. Une augmentation de notre volume nous permet d'obtenir de meilleures conditions de la part des fournisseurs. Pour la même raison, nous économisons sur la logistique, et nos coûts de marketing et de soutien au réseau sont amortis sur une base plus grande. Enfin, ça renforce notre structure financière. Par exemple, le regroupement en cours de centres de distribution dans l'Est de la Pennsylvanie et au New Jersey permettra de réaliser des économies de 1,2 millions de dollars en trois ans.

JLA - Est-ce que cette croissance s'accompagne d'un changement de stratégie ?

R.G.R. - Nous tirons 90 % de nos revenus de la vente de gros et 10 % de la vente de détail aux États-Unis, grâce à une acquisition que nous y avons faite. C'est complémentaire et c'est rentable. Nous entendons toutefois maintenir notre modèle d'affaires, qui est la distribution en gros.

JLA - Vous dites avoir une culture entrepreneuriale. Or, la taille de votre entreprise vous oblige à avoir des systèmes, des normes et des contrôles qui pourraient nuire à l'entrepreneuriat. Comment conciliez-vous cela ?

R.G.R. - Nos racines sont entrepreneuriales. Uni-Select a été fondée en 1968 par 12 grossistes qui ont mis leurs affaires ensemble. L'entrepreneuriat est une valeur fondamentale pour nous. Nous travaillons avec des entrepreneurs. Il peut y avoir une opposition entre la culture entrepreneuriale et le besoin de contrôle.

C'est une question d'équilibre. Il faut déléguer les prises de décisions aux bons niveaux. Il faut de la formation pour avoir une main-d'œuvre qualifiée, car il est primordial d'avoir une bonne exécution. La clé est de savoir mobiliser notre



« Ce n'est pas suffisant d'avoir des employés motivés, il faut qu'ils soient mobilisés autour des objectifs de l'entreprise », affirme Richard G. Roy. [Photo : Gilles Delisle]

« Nos revenus ont baissé à la fin de 2007, car les gens ont remis à plus tard la réparation de leur voiture. Ils risquent de payer plus cher, plus tard. Ça sera bon pour nous. »

- Richard G. Roy

monde autour des objectifs de l'entreprise. On a des plans stratégiques et des attentes qui sont clairement énoncées dans nos communications, notamment lors des acquisitions. Ce n'est pas facile. Nous avons intégré 900 personnes juste l'an dernier. Mais nous y arrivons, comme le démontre le succès d'UniSelect.

JLA - Vous avez annoncé en décembre une entente avec Canadian Tire. Où est la valeur ajoutée et qu'en espérez-vous ?

R.G.R. - La chaîne Canadian Tire compte 458 magasins, à qui nous fournissons des pièces de marques reconnues quand leurs ateliers de réparation n'en ont pas en stock. On peut aussi leur en fournir pour leurs comptoirs de vente au détail. On espère obtenir de cette source des revenus de 20 millions de dollars par an dans

quelques années. Ça renforce aussi notre réseau, car nos grossistes affiliés y voient une raison de plus de faire affaire avec nous. On envisage de conclure des ententes similaires avec d'autres réseaux d'entretien automobile.

JLA - Les concessionnaires

augmentent leur part du marché de l'entretien des voitures. Quel est l'avenir des installateurs indépendants ?

R.G.R. - Quand les freins ABS sont arrivés sur le marché, certains ont prédit la fin des installateurs indépendants. Ce n'est pas ce qui s'est produit. Je suis convaincu que les distributeurs

(CV)

Nom : Richard G. Roy
Âge : 52 ans
Fonction : Président et chef de la direction
Entreprise : Uni-Select
M. Roy occupe son poste depuis janvier. Il a été auparavant chef de la direction financière et président et chef de l'exploitation chez Uni-Select. Il est diplômé de HEC Montréal et comptable agréé.

et les installateurs indépendants seront toujours là. Ils sont plus accessibles que les concessionnaires. Ils ont accès à des pièces de remplacement de qualité. On leur donne de la formation, les fabricants le font aussi. Les installateurs indépendants américains ont maintenant accès à l'information électronique de tous les fabricants automobiles. Le « right to repair » [le droit de faire des réparations autrefois réservées aux concessionnaires] s'en vient au Canada aussi. ■



Visionnez des extraits du rendez-vous sur LesAffaires.tv

Le risque d'une OPA plane

Analyse. Le ratio cours-bénéfice d'Uni-Select est à un niveau plancher.

Uni-Select n'est pas à l'abri d'une offre publique d'achat de ses actions, reconnaît Richard G. Roy, président et chef de la direction.

« Si l'action baisse encore, elle peut devenir attrayante pour un acquéreur qui veut consolider le marché. La seule façon d'éviter cela, c'est d'accroître nos profits, ce qui fera augmenter le ratio cours-bénéfice et nous rendra moins intéressants », a affirmé le chef de la direction de ce distributeur de pièces d'automobiles.

La distribution de pièces de rechange est une industrie très fragmentée aux États-Unis, où Uni-Select réalise 52 % de son chiffre d'affaires. L'entreprise de Boucherville était au 7^e rang de son industrie, avec des revenus de 1,17 milliard de dollars en 2007. À titre de comparaison, le leader de l'industrie, l'américaine AutoZone, a réalisé l'an dernier des ventes de 6,2 milliards de dollars américains, et le 13^e (Hahn) a réalisé des ventes de 100 millions de dollars.

Uni-Select n'a qu'une catégorie d'actions, et

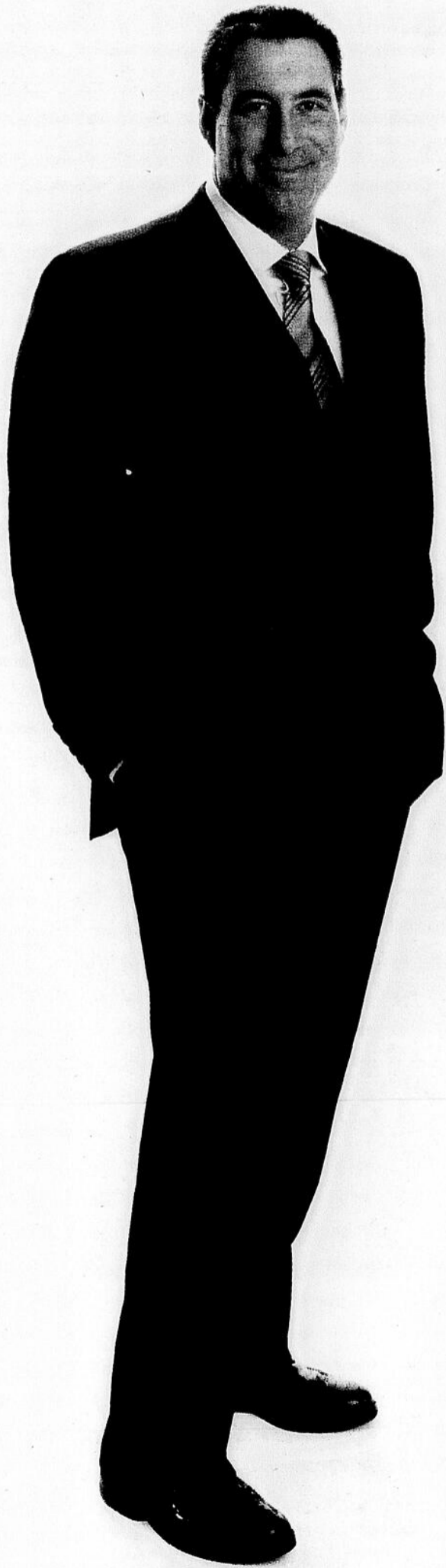
environ le tiers d'entre elles sont entre les mains de dirigeants et d'investisseurs considérés à long terme. Des investisseurs institutionnels en détiendraient 50 % et le reste est détenu par le grand public. La société a annoncé en décembre un programme de rachat visant jusqu'à 1,43 million d'actions, mais elle n'en avait racheté aucune au moment de la conférence de M. Roy, le 17 avril.

L'action d'Uni-Select s'échangeait récemment à moins de 22 \$, soit à un nouveau cours-plancher des 12 derniers mois. Cela donne un ratio cours-bénéfice inférieur à 11 (sur la base du bénéfice net par action de 2,07 \$ réalisé en 2007). L'action a atteint son sommet de 32,56 \$ en juin dernier.

Des analystes prévoient un bénéfice net par action de 2,18 \$ en 2008 et de 2,38 \$ en 2009. Interrogé sur ce qu'il pensait de ces prévisions, M. Roy a répondu que sa société ne publiait pas de prévisions de profit, et qu'il aimait bien « les faire mentir [les analystes] ». J.-P.G.

TIREZ PARTI DE LA GESTION ACTIVE DES OBLIGATIONS

PAR MICHEL DOUCET, VICE-PRÉSIDENT
GROUPE CONSEIL EN PORTEFEUILLES,
SERVICE AUX PARTICULIERS
VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS



Pour une majorité d'investisseurs, un bon processus de gestion des placements ne saurait être complet sans la sélection de titres à revenu fixe. Si le choix d'une stratégie passive en matière de gestion des obligations peut s'avérer une option, leur gestion active vous permettra de tirer avantage des occasions potentielles offertes sur le marché et d'en maximiser le plein potentiel.

A lors que la gestion passive consiste à acheter et à conserver les obligations jusqu'à l'échéance, la gestion active suppose que les obligations seront gérées de façon à optimiser les rendements du portefeuille. Cela implique que le conseiller en placement à qui vous confiez votre portefeuille cherchera à profiter des variations des taux d'intérêt, des mouvements de la courbe des taux d'intérêt et/ou des écarts de rendement entre les émetteurs (ex.: gouvernement du Canada, gouvernements provinciaux et sociétés).

Pour tirer avantage des occasions de marché qui se présentent à lui, votre conseiller en placement optimisera la gestion des titres à revenu fixe par un choix astucieux en ce qui concerne les émetteurs, les échéances et la durée. Cet exercice est souvent fait en relation avec un indice de référence.

L'indice de référence le plus utilisé par les gestionnaires de portefeuilles institutionnels au Canada est l'indice publié par le groupe PC Bond. Il existe depuis 1947 et comprend plus de 900 obligations totalisant quelque 550 milliards de dollars. L'indice inclut les titres dont l'échéance est de plus d'un an et dont la cote de crédit est d'au moins BBB.

Choix des échéances et des émetteurs

La stratégie obligataire doit toujours être alignée sur les besoins et les contraintes de l'investisseur. Une fois le profil de l'investisseur établi, le conseiller en placement choisira les pondérations entre les échéances et les émetteurs. Ce choix est influencé par sa lecture de la toile de fond économique et financière.

Dans les faits, le conseiller en placement dont le client prévoit acheter une maison prochainement favorisera une pondération plus élevée en espèces ou en quasi-espèces (ex.: actifs financiers facilement convertibles en argent comptant tels que les CPG, bons du Trésor et instruments du marché monétaire). Dans ce cas, la liquidité est une caractéristique importante qui influencera les critères de sélection. À l'opposé, si l'horizon de placement est long et la tolérance au risque moyenne, la stratégie obligataire pourra être influencée par la lecture de la toile de fond économique et financière.

Durée

Vu le lien étroit qui existe entre la toile de fond économique et les taux d'intérêt, il devient stratégique de gérer la durée des obligations en portefeuille

« Un titre qui a atteint son plein potentiel ou qui ne correspond plus aux objectifs et aux contraintes de l'investisseur n'a plus sa place au sein du portefeuille ».

— Michel Doucet

(soit la somme des durées pondérées en fonction des valeurs actuelles des obligations individuelles) pour en optimiser le rendement. Plus la durée d'une obligation ou d'un portefeuille est longue, plus la sensibilité au mouvement de taux d'intérêt est importante.

Concrètement, une hausse générale des taux d'intérêt aura une plus grande incidence monétaire sur une obligation dont la durée est longue que sur une obligation dont la durée est courte (voir tableau ci-dessous). Si l'on anticipe une montée des taux d'intérêt, il est opportun de privilégier une durée relativement plus courte par rapport à l'indice. L'inverse est aussi vrai si l'on prévoit une baisse des taux d'intérêt.

Impact des fluctuations des taux d'intérêt sur différents portefeuilles

DURÉE DU PORTEFEUILLE OBLIGATAIRE	HAUSSE DE 1% DES TAUX D'INTÉRÊT	BAISSE DE 1% DES TAUX D'INTÉRÊT
10 ans	Perte 10%	Gain 10%
1 an	Perte 1%	Gain 1%

Faites appel à un spécialiste

L'évolution des marchés et la situation de l'investisseur ne sont pas statiques. Il est donc primordial de faire appel à des personnes compétentes lorsqu'il est temps de gérer son portefeuille de placements. Parlez-en à votre conseiller en placement de Valeurs mobilières Desjardins. Il saura vous indiquer si la gestion active des obligations peut être une bonne stratégie pour vous. Pour joindre l'un de nos conseillers, composez le 1 888 985-4863. ■



Desjardins
Valeurs mobilières

Membre FCPE

stratégies management

Carrières

RÉSEAU-BUREAUTIQUE

CHARGÉ (E) DE PROJET

Ameublement de bureau

CHEF DE FILE DANS LE RECYCLAGE
DE MOBILIER MODULAIRE DE BUREAU

Notre compagnie, en dix-sept ans, s'est imposée comme alternative environnementale, économique et flexible pour la réalisation de projets d'aménagement de bureaux modulaires recyclés auprès d'une vaste clientèle de PME et de grandes entreprises.

Les tâches reliées au poste sont: la préparation de soumissions et de commandes, le suivi avec le client, être présent sur les sites lors des installations, etc

Expérience: Un minimum de 2 ans dans l'ameublement de bureau modulaire. Bilingue, dynamique, possédant une automobile. Formation en design intérieur, architecture, gestionnaire de projet, vente et connaissance du logiciel Autocad sont des atouts.

Salaire annuel de 35,000.00\$ (ou selon expérience) avec compte de dépenses et allocation de voiture.

Veuillez faire parvenir votre CV à l'attention de **Nicolas St-Germain**

Par courriel: info@reseaub.com

téléphone: (514) 937-1117

télécopieur: (514) 937-8889



DIGICO
www.digico.cc

Directeur de la chaîne d'approvisionnement

Fondée en 1978, Digico Fabrication Électronique est une entreprise privée qui offre des services de fabrication de matériel électronique à une large gamme de manufacturiers des marchés domestique et international. En plus des services traditionnels d'assemblage de matériel électronique et de gestion de la chaîne logistique, Digico met de l'avant une grande expérience de la conception de produits électroniques, électromécaniques et de l'ingénierie manufacturière. Elle offre aussi des services de documentation technique, des programmes de mise en marché accélérée et finalement des programmes de services personnalisés consacrés aux besoins individuels de ses clients.

Description du poste :

Diriger la chaîne d'approvisionnement en assurant l'approvisionnement efficace et en temps opportun des matériaux, équipements et services afin de soutenir les activités de fabrication de l'entreprise.

MISSIONS PRINCIPALES:

- Administre la fonction des approvisionnements par l'entremise de l'équipe sous sa charge afin de soutenir les activités de fabrication et d'assurer la satisfaction des clients internes et externes.
- Élabore des stratégies, politiques et procédures pour satisfaire aux besoins de l'entreprise.
- Assure l'approvisionnement en temps opportun des matériaux et des services et contribue à l'élaboration et la mise en œuvre de plans de production et de calendriers de livraison des produits.
- Négocie des ententes d'approvisionnement qui favorise des saines relations avec les partenaires-fournisseurs de l'entreprise.
- Crée des indicateurs et des objectifs de rendement afin de contrôler les coûts, les échéanciers, la qualité et le rendement global des services d'approvisionnement.
- Comme membre du comité de direction, participe à l'évolution d'un milieu de travail motivant et contribue à sensibiliser tout le personnel aux buts et objectifs de l'entreprise.

Compétences recherchées :

- Diplôme d'études de premier cycle en Administration des affaires ou l'équivalent, et de 6 à 8 ans (minimum) d'expérience dans la gestion des approvisionnements dans le secteur de la haute technologie (électronique).
- Familier avec les meilleures pratiques de l'industrie en termes de gestion de la chaîne d'approvisionnement.
- Certificat de l'Association canadienne de gestion des achats, de l'Association de formation professionnelle en gestion des ressources ou l'équivalent, un atout certain.
- Connaissances pratiques des processus et systèmes de gestion des ressources matérielles actuels et de pointe, ainsi que des normes et spécifications (ex. ISO, JAT, PBM).

Critères généraux :

Vous êtes un leader reconnu auprès de vos pairs et vous possédez un esprit rassembleur qui favorise la collaboration et le travail d'équipe.

Vous êtes bilingue et doté d'excellentes aptitudes en communication, tant à l'oral qu'à l'écrit.

Vous recherchez un emploi à valeur ajoutée, vous désirez relever des défis et vous souhaitez vous joindre à une entreprise responsable et soucieuse des individus qui l'anime. Alors joignez-vous à nous, faites parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante: rh@digico.cc

S'inspirer de la culture urbaine pour innover

Créativité. Les entreprises culturelles créent des réseaux informels pour nourrir la créativité de leurs employés. Une démarche à imiter.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Dans l'industrie de la biotechnologie, de l'aérospatiale ou de la pharmacie, l'innovation provient souvent d'un laboratoire de recherche et développement. Dans le milieu culturel, ce laboratoire, c'est la rue. Ou l'*underground*.

Cette comparaison, ce sont Laurent Simon et Patrick Cohendet qui la font. Ces deux professeurs de management de HEC Montréal organisaient les 7 et 8 avril, dans l'enceinte de l'université, une conférence sur le thème de la créativité dans les villes.

Une créativité, ont-ils fait valoir, dont les entreprises ont intérêt à s'inspirer pour innover. Mais comment favoriser

l'échange entre les créateurs urbains et les créateurs d'entreprises ? Lors de la conférence, les professeurs ont présenté deux entreprises montréalaises qui, selon eux, y sont arrivées.

La première est Ubisoft. Le concepteur de jeux vidéo s'associe à des manifestations culturelles montréalaises dans lesquelles il reconnaît chez les participants un niveau de créativité élevé.

« Nous ne faisons pas cela dans le but de montrer simplement notre logo, a expliqué Cédric Orvoine, directeur des communications d'Ubisoft, pendant la conférence. Nous ne nous voyons pas comme des commanditaires, mais plutôt

comme des catalyseurs. »

Récemment, Ubisoft s'est associée aux festivals Pop, Fantasia et Mutek, de même qu'aux Rendez-vous du cinéma québécois et au festival de rue du quartier montréalais Mile-End, dans lequel vivent beaucoup d'artistes et où est situé son siège social canadien.

Les employés d'Ubisoft fréquentent ces manifestations et y créent des liens avec les artistes. De ces échanges découlent parfois de nouveaux projets ou, à tout le moins, des chocs d'idées. Ainsi, c'est lors du festival Pop qu'un employé d'Ubisoft a fait la rencontre de l'artiste brésilien Amon Tobin. Il l'a présenté à la direction de

l'entreprise, qui l'a ensuite recruté pour concevoir la trame sonore d'un de ses jeux. « On ne peut pas prévoir ce qui va arriver. Mais il s'y passe une dynamique d'échanges », dit Cédric Orvoine. Le professeur Laurent Simon, lui, parle d'une « mécanique de contagion ».

Incubateur de créativité

L'autre cas est celui de Sid Lee, une agence de « créativité commerciale », auparavant appelée Diesel Marketing. Dans cette boîte montréalaise créée à la fin des années 1990, qui détient entre autres le compte du Cirque du Soleil, la direction a créé un « incubateur de créativité », baptisé Collectif Sid Lee.

Une place

en première classe

vous attend !

TREMP LIN

Québec 17-18 juin
Laval 9-10 septembre

www.tremplin.ca

Il s'agit d'une plateforme grâce à laquelle les employés travaillent sur des projets personnels, qu'ils lancent eux-mêmes, et qui les mettent en lien avec des créateurs mont-réalais de l'extérieur de la boîte. « Le collectif permet à nos employés d'entrer en contact avec des foyers de création, et de créer en dehors d'une logique commerciale », explique Hélène Godin, directrice de la créativité commerciale chez Sid Lee.

Environ 2 % des revenus de l'entreprise sont investis dans cet incubateur. « Une somme importante, souligne le président de Sid Lee, Jean-François Bouchard. C'est notre laboratoire de R-D. »

Parmi les projets récents du Collectif Sid Lee, une galerie d'art multimédia aménagée dans un ancien conteneur. Le

« Le collectif permet à nos employés d'entrer en contact avec des foyers de création, et de créer en dehors d'une logique commerciale »

– Hélène Godin,
Sid Lee

résultat a été tellement concluant que Sid Lee l'a vendu à un de ses clients, le Las Vegas Springs Preserve, un parc de conservation de la nature. Avec l'aide de Sid Lee, il l'a transformé en kiosque promotionnel, un genre d'écomusée, qu'il a installé en plein cœur de Las Vegas pour inciter les touristes à visiter le parc, situé à deux kilomètres de la ville.

Un autre projet a porté fruit : le collectif s'est associé avec un

producteur de musique électronique. Ensemble, ils ont produit des CD maintenant vendus chez le disquaire Archambault. « Le potentiel commercial des projets est assez secondaire, signale M. Bouchard. Notre premier critère est que le projet repousse plus loin les limites de notre créativité. »

« Nous prenons des risques, mais nous le voyons davantage comme *qui perd, gagne* », ajoute Hélène Godin.

Quand la roue de l'innovation... tourne

Car on ne sait jamais où mènent les nouvelles idées. Les affiches multimédias créées par le collectif pour souligner la désignation de Montréal comme Ville de design par l'Unesco, en 2006, se sont retrouvées l'année suivante à Buenos Aires, une autre Ville

de design, dans le cadre d'un colloque international sur le design.

Les designers de Sid Lee ont pu y échanger avec des collègues allemands... Ainsi tourne la roue de l'innovation.

C'est pourquoi les villes doivent soutenir leurs manifestations culturelles, disent Laurent Simon et Patrick Cohendet, qui estiment que Montréal a un fort potentiel à exploiter.

Aux entreprises d'en profiter. « Notre ambition, insiste M. Simon, est que ces échanges ne se limitent pas aux entreprises culturelles. Il faut maintenant que les artistes et les scientifiques se fréquentent davantage. Prenez l'exemple du Cirque du Soleil : il y a plus d'ingénieurs que d'artistes qui travaillent dans cette boîte. Quand verrons-nous des artistes dans l'aérospatiale ? »



Directeur des technologies de l'information – Groupe Ranger

Principales responsabilités : Le directeur ou la directrice assume la promotion des technologies au sein de l'entreprise et de ses partenaires internationaux, met en place la planification et contrôle l'ensemble des activités imputables au département des TI. Il s'assure de mettre en place les meilleures pratiques technologiques et de supporter leurs utilisations auprès des partenaires et des usagers.

Profil recherché : Le candidat recherché doit idéalement détenir une formation universitaire en affaires, en ingénierie ou en TI, combinée avec 5 années d'expérience minimum à un poste similaire. Être familier avec le milieu d'affaires des entreprises manufacturières ou d'ingénierie.

Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante : info@groupe-ranger.com

Pour plus de détails sur ce poste, consultez www.lesaffaires.com/carrieres.fr.html

En collaboration avec **FIQ** Le réseau des TI au Québec

Wilson Banwell
Human Solutions™

PROACT
Solutions Humaines™

Solutions Humaines™

Gestionnaire de comptes senior

Wilson Banwell PROACT Solutions Humaines™, une firme de consultants située au centre-ville de Montréal, leader dans l'implantation et la gestion de PROGRAMME D'AIDE AUX EMPLOYÉS (PAE), recherche un(e) gestionnaire de comptes senior, afin de prendre en charge des comptes client d'envergure, d'assurer une qualité de services à notre clientèle actuelle et de collaborer au développement de notre clientèle organisationnelle.

Le titulaire de ce poste relève de la directrice nationale gestion de comptes, et travaillera en collaboration avec l'équipe de développement.

Le candidat idéal possède une solide expérience de consultation auprès des gestionnaires en ressources humaines ainsi qu'un cheminement professionnel en lien avec la promotion de la santé psychologique au travail. Une expérience dans le domaine des programmes d'aide aux employés représente un atout.

Les principales responsabilités consisteront à :

Prise en charge de comptes clients :

- Conseiller les clients relativement aux stratégies d'implantation ou de relance des programmes que nous leur offrons
- Préparer et à actualiser les plans de promotion du mieux-être et de nos services chez les clients organisationnels
- Travailler à l'amélioration continue des services de promotion de la santé et du mieux-être
- Analyser les besoins des clients organisationnels en matière de promotion de la santé et du mieux-être
- Préparer des plans de services arrimant les besoins organisationnels aux services offerts par Solutions Humaines™
- Interpréter et présenter les rapports statistiques d'utilisation aux clients organisationnels
- Procéder au renouvellement des ententes de services tout en les optimisant
- Contribuer à la fidélisation de notre clientèle organisationnelle

Développement :

- Collaborer aux stratégies de développement de marché
- Contribuer à la préparation de propositions de services
- Présenter les services offerts par Solutions Humaines™ chez des clients potentiels
- Collaborer avec les autres professionnels de l'équipe de Solutions Humaines™ afin de créer et d'offrir des services d'avant-garde à notre clientèle

Profil recherché

- Aptitudes supérieures au niveau du service à la clientèle; Excellent jugement lors de situations critiques; Capacité à travailler de manière autonome; Leadership; Excellente capacité à résoudre des problèmes et à actualiser leur solution; Excellentes habiletés relationnelles; Bon sens de l'organisation
- Excellentes capacités de communication verbale et écrite, dans les deux langues officielles
- Formation universitaire en psychologie, travail social, orientation ou autre domaine connexe
- Minimum de 10 ans d'expérience dans le domaine de la consultation organisationnelle
- Bonne connaissance des problématiques reliées à la santé psychologique au travail

Conditions de travail

- Poste à temps plein permanent;
- Déplacements occasionnels
- Bénéfices concurrentiels (PAE, assurances collectives, etc);

Si vous répondez aux exigences requises pour le poste et que vous êtes intéressé(e) à vous joindre à notre équipe dynamique et professionnelle, envoyez-nous votre curriculum vitae par courriel à : ichagnon@solutionshumaines.ca ou par télécopieur au (514) 875-9790

** Seul(e)s les candidat(e)s qui répondent aux exigences seront contacté(e)s. Aucun accusé de réception ne sera envoyé **

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants

Séminaires

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/

L'évaluation d'entreprise

28, 29 et 30 mai 2008 - 9 h à 17 h

Jean-Pierre Frénois (B. Ing.; L. Sc. informatique et recherche opérationnelle; MBA) est professeur honoraire à HEC Montréal.

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

Le professionnel en situation de gestion

28 et 29 mai 2008 (Laval) - 9 h à 17 h

Guy Archambault (L. Sc. Comm., HEC Montréal; M. Rel. Ind.; M.B.E.) est professeur honoraire à HEC Montréal.

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

Devenez créatif sur demande : la pensée latérale d'Edward de Bono

26 et 27 mai 2008 - de 9 h à 17 h

Eugène Roditi (B. Eng.) est conseiller en leadership, créativité et planification stratégique.

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

Savoir argumenter et improviser en situations de gestion la parole publique dans le feu de l'action

27 mai 2008 - 9 h à 17 h

Louise Lachapelle (M. Sc. communication) est communicologue, spécialisée dans le coaching des activités de communication et chargée de cours à HEC Montréal.

Suzanne Laberge (B.A. français moderne et B.A. français et linguistique) est connue du public québécois pour son travail de journaliste présentatrice à la Société Radio-Canada.

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

La gestion de projets :

session de suivi et de renforcement

29 mai 2008 - 8 h 30 à 17 h 30

Daniel Carroué (CRHA; MBA) est président d'un cabinet de consultants œuvrant principalement sur des projets de développement organisationnel.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/gp2.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

Dire un «non»... positif !

par Jean-François St-Pierre
> lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

« Non » est un des mots les plus difficiles à dire, tant dans les situations professionnelles que personnelles. Par exemple, comment dire non à son patron ou à un client sans avoir mauvaise conscience ou craindre des représailles ?

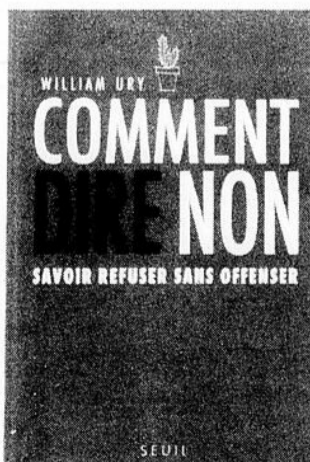
Au risque de le regretter, nous laissons la peur de perturber, voire de perdre une relation nous pousser à dire oui, alors que tout en nous nous dit de refuser. Comment arriver alors à exercer notre pouvoir tout en préservant la relation ?

William Ury, directeur du Global Negotiation Project à l'Université Harvard, auteur de plusieurs livres à succès sur le thème de la négociation, propose une méthode dans son ouvrage *Comment dire non : savoir refuser sans offenser*.

Il explique comment préparer un « non » positif, comment le dire et comment agir ensuite pour transformer la résistance de l'autre en acceptation. L'auteur illustre chacune de ces étapes par de divers exemples réels.

Dire non, c'est communiquer et aussi persuader. Ce livre présente des outils pour négocier, mais surtout pour vivre. Car dire non (ou pas), et comment le faire, conditionne jusqu'à la qualité même de notre vie.

Jean-François Saint-Pierre est directeur de la librairie Coop HEC Montréal.



Comment dire non : savoir refuser sans offenser.

William Ury, Éditions du Seuil, 2007, 300 pages.
Prix Coop HEC Montréal : 29,95 \$



Directeur Général

Chef de file en fertilisation, en semence et en phytodétection, Synagri offre des services conseils et agit comme distributeur et détaillant auprès de l'industrie agricole du Québec, de l'Est de l'Ontario et du Nord-Est américain. La société est reconnue pour son dynamisme, son savoir-faire et sa compréhension des besoins spécifiques de sa clientèle. Pour conserver sa place de leader et poursuivre son développement, Synagri mise sur une équipe de spécialistes compétents et motivés.

Afin d'attirer et de fidéliser les meilleurs talents, la société offre des conditions avantageuses, dont une rémunération globale (salaire et avantages sociaux) extrêmement concurrentielle et un milieu de travail très stimulant. Synagri favorise l'épanouissement professionnel et personnel de ses employés et leur assure des possibilités d'avancement. Son siège social est situé à St-Hyacinthe, une région qui propose un parfait équilibre entre la vitalité urbaine et le calme de la campagne.

Se rapportant au conseil d'administration, le directeur général est responsable du développement, de l'implantation et de l'exécution du plan d'affaires de Synagri. Le titulaire du poste dirige l'équipe de direction afin de s'assurer que tous les employés comprennent et adhèrent à la vision, la mission et à l'engagement de Synagri et qu'ils appliquent les meilleures pratiques en matière de :

- 1) Environnement, santé et sécurité (tolérance 0)
- 2) Service à la clientèle
- 3) Ressources humaines
- 4) Retour sur investissement

Le candidat idéal détient un baccalauréat en administration des affaires ou dans un domaine connexe et possède un minimum de 10 années d'expérience pertinente dans un poste de direction. Par ailleurs, le directeur général possède d'excellentes aptitudes de leadership, d'exécution, de communication et a fait ses preuves dans le mentorat d'individus. Finalement, il détient des connaissances dans le domaine du marketing et a prouvé sa capacité à bien diriger des employés. La préférence sera accordée aux individus ayant de l'expérience dans le domaine de l'agriculture.

Si vous croyez que le défi offert par notre organisation vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 4 mai 2008 à :

M. Jean-Sébastien Michel
Synagri S.E.C.
5175, boulevard Laurier Est
Saint-Hyacinthe, Québec, J2R 2B4
Télécopieur : 450 799-3229
Courriel : jean-sebastien.michel@synagri.ca

JOIGNEZ-VOUS À NOTRE DYNAMIQUE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS CHEVRONNÉS

ADJOINTES ADMINISTRATIVES BILINGUES POUR LE BUREAU D'OTTAWA

Borden Ladner Gervais s.r.l., s.e.n.c.r.l. est actuellement à la recherche de plusieurs assistantes et adjointes administratives bilingues.

Les candidates doivent posséder des compétences supérieures en français et en anglais, parlés et écrits, et maîtriser les applications de la suite MS Office.

Les candidates retenues bénéficieront de toute autre formation additionnelle nécessaire.

Veuillez envoyer votre curriculum vitae sous pli confidentiel à :

GRACE LANGFORD

Directrice, Ressources humaines et opérations juridiques
Borden Ladner Gervais s.r.l., s.e.n.c.r.l.
World Exchange Plaza
100, rue Queen
Bureau 1100
Ottawa (Ontario) K1P 1J9
E-mail: glangford@blgcanada.com
Télé. : 613.787.3566

N.B. La forme féminine est utilisée sans discrimination pour alléger le texte.

CALGARY MONTRÉAL OTTAWA
TORONTO VANCOUVER RÉGION DE WATERLOO

Borden Ladner Gervais s.r.l., s.e.n.c.r.l. est une société à responsabilité de l'Ontario.
Avocats • Agents de brevets et de marques de commerce



BORDEN LADNER GERVAYS
D'ABORD, LE SERVICE.
www.blgcanada.com



Transformer les défis en possibilités

Notre vision :

Faire d'Uni-Select l'un des plus grands distributeurs de pièces d'automobiles en Amérique du Nord.

Notre mission :

Développer les meilleures méthodes de distribution pour les pièces de rechange, d'outillage, d'équipement et d'accessoires pour véhicules motorisés.

Nous sommes à la recherche d'un directeur d'expérience et d'un analyste pour soutenir le vice-président, Développement corporatif et son équipe et contribuer à l'analyse de divers dossiers d'acquisition ou de vente d'entreprises au Canada et aux États-Unis, à notre siège social de Boucherville.

DIRECTEUR, DÉVELOPPEMENT CORPORATIF

Vous détenez un BAA jumelé à un minimum de cinq années d'expérience pertinente dans les acquisitions. Titre professionnel CFA, un atout.

ANALYSTE, DÉVELOPPEMENT CORPORATIF

Vous détenez une solide expérience d'analyste financier jumelée à une expérience pertinente en gestion de dossier d'acquisition et vente d'entreprises.

Nous recherchons un leader pour agir à titre de personne-ressource pour toute information financière concernant les divisions canadiennes du groupe Automobile Canada, et gérer une équipe de 35 personnes à notre siège social de Boucherville.

CONTRÔLEUR, GROUPE AUTOMOBILE CANADA

Vous jumelez un bac en administration à un titre professionnel soit CA, CGA ou CMA. Vos 10 ans d'expérience dans le domaine de la comptabilité et de la gestion vous procurent une excellente connaissance des normes comptables et des lois concernant une entreprise publique.

Nous cherchons une personne dynamique pour veiller à la gestion des magasins corporatifs et superviser les gérants de magasin à partir de notre bureau de Boucherville.

DIRECTEUR EXPLOITATION, MAGASINS CORPORATIFS

Détenant un bac en administration, vous cumulez de 5 à 10 ans d'expérience pertinente et connaissez bien l'après-marché de l'automobile.

Pour découvrir comment devenir créateur de valeur, consultez notre site Web :

www.uni-select.com/carrieres



UNI-SELECT

conseils investir

Quatre secteurs pour profiter du boom de l'agriculture p. 36

Un achat prometteur pour Sierra Wireless p. 38

Bernard Mooney : Pourquoi Crocs mord la poussière p. 39



MILLER THOMSON POULIOT SENCRL

Avocats, agents de brevets et de marques de commerce

www.millerthomsonpouliot.com

MONTREAL TORONTO VANCOUVER CALGARY EDMONTON LONDON
KITCHENER-WATERLOO GUELPH MARKHAM



[photo : Bloomberg News]

La citation

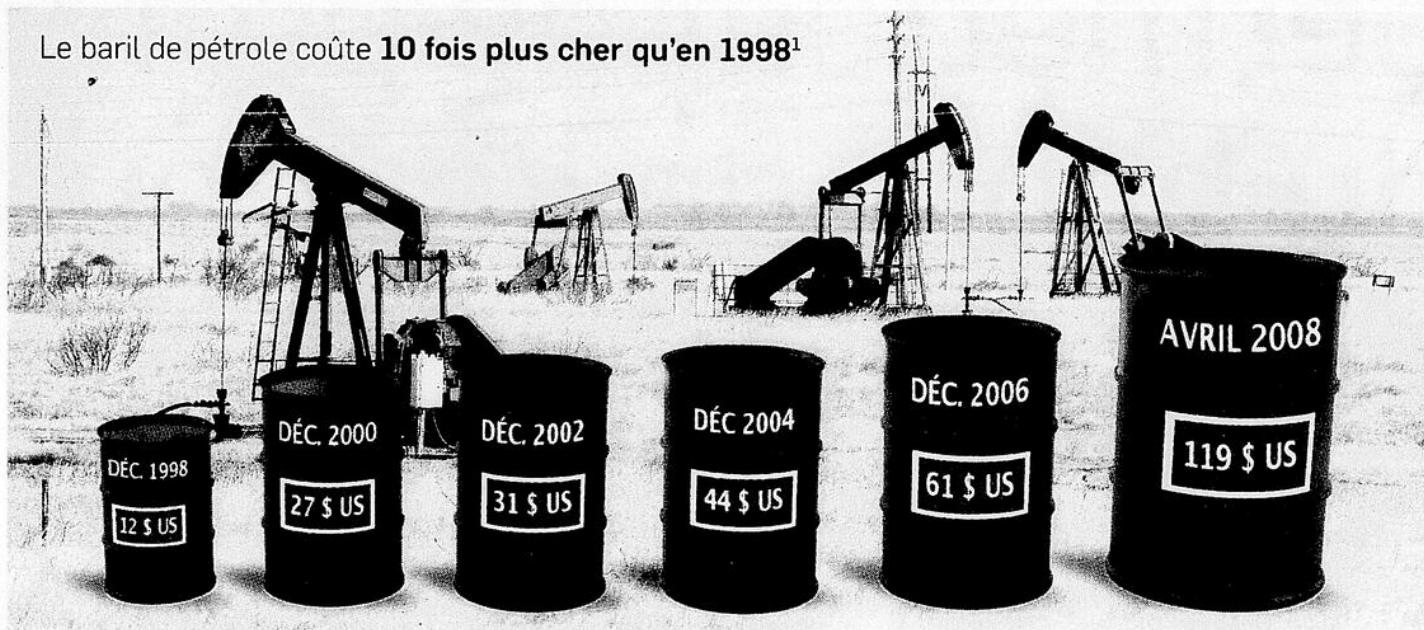
« En raison des perspectives économiques, il faudra probablement augmenter encore le degré de détente monétaire à moyen terme. »

— Mark Carney, gouverneur de la Banque du Canada

L'outil

Pour les amateurs d'actions privilégiées

Le site PrefBlog.com est un excellent outil de veille sur le marché canadien des actions privilégiées. Il présente en détail les modalités des nouvelles émissions. Le blogue de l'éditeur du site, Jonathan Hymas, président de Hymas Investment Management, met à jour des indices sur différents types d'actions privilégiées afin de comparer leurs rendements. L'accès au site et aux archives est gratuit. L'auteur publie aussi un bulletin mensuel destiné aux épargnants.



¹ Prix du West Texas Intermediate au 22 avril 2008.

Le baril de pétrole coûte 10 fois plus cher qu'en 1998¹

L'or noir restera à plus de 100 \$ US

Énergie. Les perspectives des pétrolières canadiennes seront revues à la hausse.

par Jean Gagnon > jean.gagnon@transcontinental.ca

Malgré le risque élevé qu'une récession frappe les États-Unis, il ne faut pas croire que le prix du baril de pétrole brut retombera de sitôt sous la barre des 100 \$ US.

« L'offre stagne, mais la demande augmente sensiblement dans les pays en voie de développement », dit Jeff Rubin, économiste en chef de Marchés mondiaux CIBC.

Le prix moyen du baril de pétrole brut en 2008 sera de 120 \$ US, et atteindra 150 \$ US avant la fin de la décennie, selon lui. Pour sa part, BMO Marchés des capitaux rapporte que le prix

moyen du brut s'est établi à 97 \$ US au premier trimestre. Il a touché un sommet de 119 \$ US le 22 avril, malgré les signes d'un ralentissement économique aux États-Unis.

Les pétrolières seraient sous-évaluées

Selon BMO, la valorisation boursière des sociétés canadiennes d'exploration et de production de pétrole et de gaz naturel ne reflète qu'un prix du pétrole de 80 \$ US.

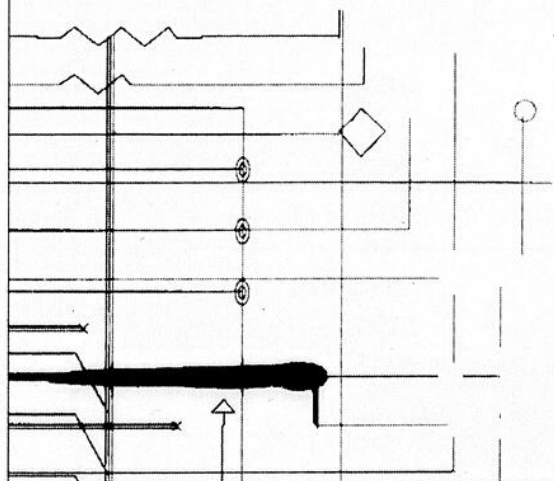
« Nous croyons que le prix du pétrole excédera ce niveau au cours des deux prochaines

années et que les perspectives financières de ces sociétés seront révisées à la hausse afin de s'ajuster à cette réalité », écrivent les spécialistes de BMO.

Par ailleurs, l'Agence internationale de l'énergie estime que la consommation totale de la Chine, de l'Inde, de la Russie et du Moyen-Orient sera supérieure à celle des États-Unis pour la première fois cette année. La consommation de ces quatre pays augmentera de 4,4 %, alors que la demande américaine diminuera de 2 %, selon l'Agence de l'énergie. ■

Deloitte.

Palmarès Technology Fast 50^{MC}



Deloitte
Samson Bélair/Deloitte & Touche

Un grand merci à nos commanditaires :

Or

GOWLINGS

GROWTHWORKS

Argent

RBC Marchés des Capitaux

STONEWOOD | GROUP

wellington FINANCIAL
True GrowthCapital.

Bronze

CATA

Société générale de financement du Québec

Faites-vous connaître partout en Amérique du Nord

Posez votre candidature au Palmarès Technology Fast 50^{MC} de Deloitte, un concours prestigieux qui récompense les entreprises de haute technologie.

Inscrivez-vous dès aujourd'hui sur www.fast50.ca

Quatre secteurs qui permettent de profiter du boom de l'agriculture

Bourse. Certains créneaux offrent encore un fort potentiel de gain pour plusieurs années.

par Marie-Claude Morin > marie-claude.morin@transcontinental.ca

Les titres liés à l'agriculture sont en forte progression depuis quelques mois. Est-il trop tard pour en profiter ? Certainement pas, selon les experts, qui prévoient encore plusieurs années de gain. Propulsé par une spirale inflationniste, le prix des aliments a augmenté de façon importante récemment, causant une crise alimentaire dans plusieurs pays. Cette situation est préoccupante;

elle a aussi accentué l'image spéculative de ce secteur d'activité. C'est pourquoi un investisseur ne devrait consacrer tout au plus que 5 à 10 % de son portefeuille à des titres liés à l'agriculture, en diversifiant bien les sous-secteurs dans lesquels il investit.

« Le sous-secteur prime sur tout autre facteur, y compris le choix de titres », précise Mark Schmehl, gestionnaire du fonds Fidelity Situations spéciales. Selon lui, les titres agricoles fluctuent davantage en groupe que dans la plupart des autres industries.

Les quatre sous-secteurs suivants permettent de participer au boom agricole en diversifiant efficacement son portefeuille.

LES ENGRAIS

Le sous-secteur des engrais offre un bon potentiel de rendement à court terme, et un rendement positif mais plus modéré à plus

long terme, estime Ben Johnson, analyste chez Morningstar. Il s'attend à ce que l'offre et la demande s'équilibrent d'ici quelques années.

« Les engrais jouissent d'une forte hausse des prix. Et pour certains producteurs, presque 100 % de la hausse se transforme en bénéfice. »

L'importateur chinois Sinofert a accepté à la mi-avril de payer 576 \$ US la tonne métrique de potasse, en hausse de 400 \$ US, ou 227 %, par rapport au contrat signé en 2007. Plus forte que prévu, cette hausse aura un effet sur les autres transactions cette année, dit Sam Kanes, analyste chez Scotia Capitaux.

L'analyste John Chu, de Research Capital, favorise les entreprises qui détiennent les ressources nécessaires à la production d'engrais, plutôt que les simples fabricants, qui achètent leurs matières premières. Les cours élevés des engrais auront un effet plus prononcé sur les marges dans le premier groupe que dans le second, explique-t-il.

Pour sa part, Jean-François Tardif, gestionnaire chez Sprout Asset Management, juge plus prudent d'investir dans des entreprises nord-américaines exportant en Asie, plutôt que dans des entreprises dont l'exploitation est située sur ce continent.

Potash Corp.

Ben Johnson accorde son coup de cœur à Potash Corp., leader dans la potasse, troisième producteur de phosphate et quatrième producteur

L'investisseur qui veut profiter du boom devrait consacrer au plus 5 à 10 % de son portefeuille à des titres liés à l'agriculture.

d'azote. Grâce à ses réserves importantes, Potash peut rapidement adapter sa production pour répondre à la demande. M. Johnson apprécie également le fait qu'elle soit actionnaire d'autres producteurs d'engrais.

Il recommande donc l'achat du titre, bien qu'il ait déjà beaucoup augmenté. « Lorsqu'on regarde l'évaluation des fabricants d'engrais et leur valeur, Potash ressort comme le titre le plus intéressant », précise-t-il.

D'autres ne sont pas de son avis. Ainsi, M. Tardif le juge trop cher. « Je ne peux même pas imaginer l'acheter. Le cours a tellement monté que ce n'est plus possible de doubler son investissement », indique-t-il.

Agrium

Selon M. Tardif, Agrium est mieux évaluée que Potash Corp. et offre un plus grand potentiel de gain.

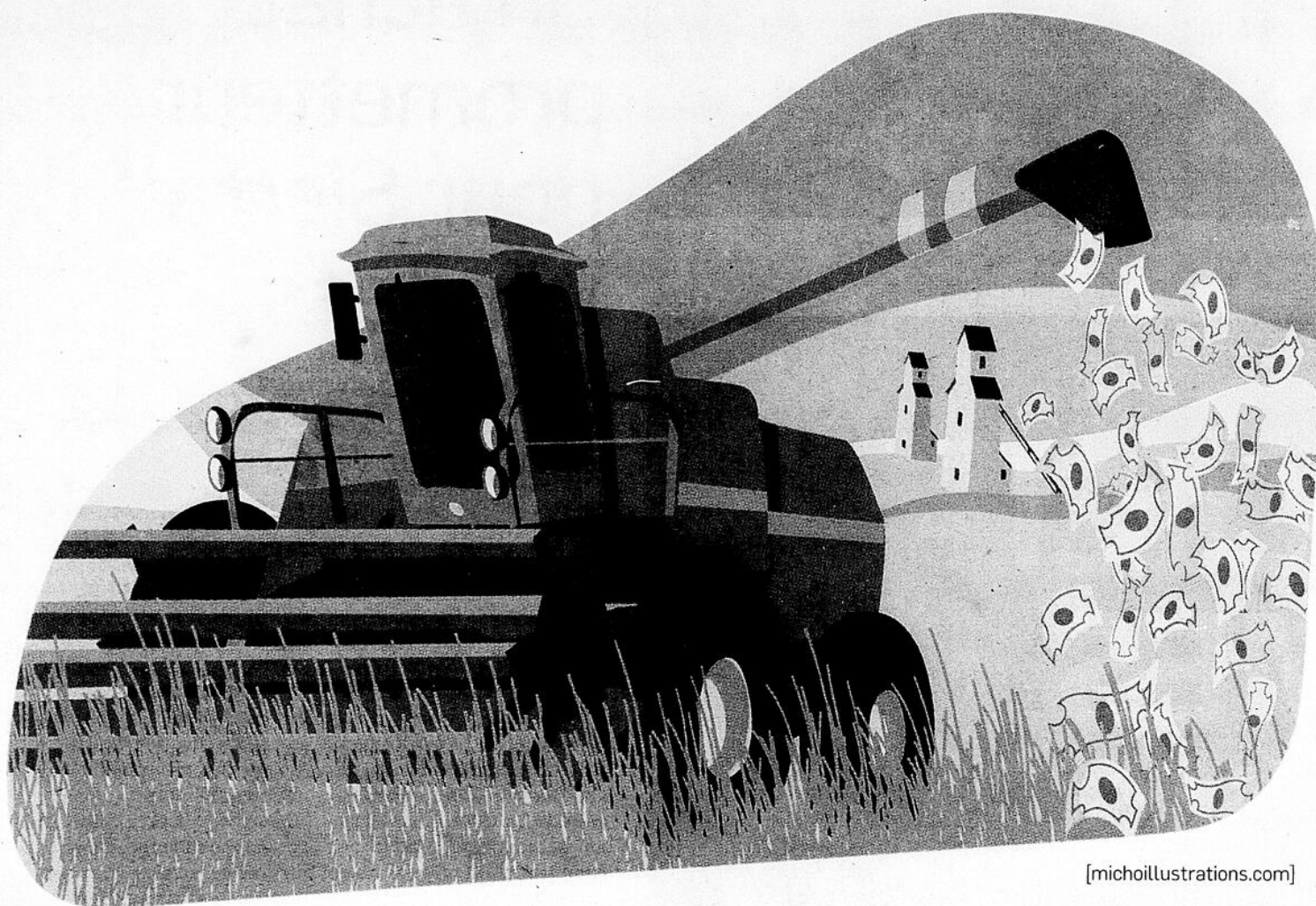
Il s'attend à ce que le bénéfice par action augmente encore en 2008. Dans les prochains mois, le multiple d'évaluation pourrait quant à lui atteindre 25 fois le bénéfice prévu en 2009.

Coup d'œil sur huit sociétés œuvrant dans l'industrie agricole

Entreprise (Bourse, symbole, cours récent)	Secteur	Valeur boursière (en milliards de dollars)	Variation du titre depuis un an (%)	Revenus des 12 derniers mois	Bénéfice net des 12 derniers mois	Ratio cours-bénéfice en 2008	Rendement du dividende (%)	Var. prévue du bénéfice 2008 (%)
Agrium (Tor., AGU, 88,31 \$)	Engrais	13,95	86,5	5,27 G\$	441 M\$	15,72	0,13	42,34
Athabasca Potash (Tor., API, 8,76 \$) ¹	Engrais	0,09	s.o.	0,29 M\$	-2,7 M\$	s.o.	s.o.	s.o.
Bunge ² (NY, BG, 117,14 \$ US)	Services et autres	14,17	51,1	37,84 G\$	778 M\$	15,04	0,60	2,01
DuPont ² (NY, DD, 52,02 \$ US)	Semences	46,77	5,6	29,38 G\$	2,99 G\$	14,25	3,20	4,23
Deere & Co. ² (NY, DE, 92,68 \$ US)	Matériel	40,37	66,2	24,48 G\$	1,95 G\$	15,02	1,10	29,93
Monsanto ² (NY, MON, 129,19 \$ US)	Semences	70,80	118,2	10,29 G\$	1,75 G\$	32,22	0,60	67,50
Potash Corp. (Tor., POT, 205,70 \$)	Engrais	65,09	198,0	5,23 G\$	1,10 G\$	21,08	0,20	130,88
Viterra (Tor., VT, 14,65 \$)	Services	2,99	70,3	4,40 G\$	144 M\$	19,80	s.o.	-28,59

¹ Athabasca est inscrite en Bourse depuis le 13 décembre 2007. ² Toutes les sommes relatives aux sociétés américaines sont exprimées en dollars américains.

Source : LesAffaires.com, données au 21 avril 2008.



[michoiillustrations.com]

4,4 %

Importance relative de Potash Corp. dans le S&P/TSX pour ce qui est de la valeur boursière. Cette valeur-en fait, depuis le 21 avril, la plus importante société de l'indice de la Bourse de Toronto.

33 %

Proportion de la production américaine de maïs qui servira à la fabrication d'éthanol en 2014, selon le plan du gouvernement Bush, par rapport à 25 aujourd'hui.

► **Athabasca Potash**

Parmi les sociétés à petite capitalisation, M. Tardif suggère Athabasca Potash, une entreprise encore au stade exploratoire dont les réserves sont situées en Saskatchewan. Déficitaire, Athabasca est beaucoup plus risquée que des acteurs établis comme Potash et Agrium. « Le risque n'est pas lié à la présence de la ressource, mais plutôt aux coûts de son extraction », précise M. Tardif.

Selon lui, les réserves d'Athabasca pourraient se révéler de deux à trois fois plus importantes d'ici les prochaines années.

2 **LES SEMENCES**

Les fabricants de semences constituent un bon investissement à long terme pour profiter de l'explosion des denrées agricoles, soutient Ben Johnson, de Morningstar.

Les bases de données génétiques, coûteuses et protégées par des brevets, représentent des barrières à l'entrée plus importantes que dans tout autre secteur de l'agriculture.

« La preuve, c'est que les développeurs de technologies applicables aux semences préfèrent s'associer aux producteurs établis plutôt que de développer leur propre plateforme », dit M. Johnson.

Monsanto

La multinationale américaine Monsanto a la faveur de M. Johnson. Pionnière dans ce créneau, Monsanto jouit encore d'une nette longueur d'avance sur ses concurrentes, grâce à ses imposantes bases de données, juge-t-il.

« De plus, ses capacités logistiques lui permettent d'augmenter sa production plus vite que les autres producteurs afin de s'adapter à la demande », ajoute-t-il.

Selon lui, la valeur de Monsanto, sur un horizon d'environ trois ans, s'établit à 145 \$ US, soit 16 \$ US de plus que son cours récent. « Au cours actuel, le titre peut encore offrir un peu de rendement », conclut-il.

Plus optimiste, Bill Selesky, analyste chez Argus Research, voit le titre atteindre 144 \$ US d'ici 12 mois. L'entreprise gagne des parts de marché dans les semences de maïs et la caractérisation génétique, une situation qui devrait durer, selon M. Selesky.

« Peu importe les tendances à court terme dans le choix des semences, Monsanto est positionnée pour bénéficier de l'accroissement de la demande de produits agricoles. »

DuPont

DuPont, deuxième fabricant mondial de semences, a récemment haussé de 0,10 \$, à 1,29 \$, son bénéfice par action prévu au trimestre terminé en mars. La multinationale américaine attribue ses résultats supérieurs aux attentes à la vigueur de l'agriculture et des marchés émergents.

John Chu s'inquiète cependant d'une apparente perte de parts de marché de DuPont au profit de Monsanto. De plus, le boom agricole a un effet limité sur les résultats globaux de DuPont, puisque l'entreprise œuvre dans d'autres marchés comme l'électronique, les communications, la construction et le transport. Les tenants du titre apprécient toutefois le rendement de 3,2 % que procure son dividende.

3 **LE MATÉRIEL**

Investir dans des fournisseurs de matériel pour agriculteurs et producteurs d'engrais est une autre façon efficace d'investir dans le secteur, selon M. Tardif.

Les agriculteurs, qui ont connu de nombreuses périodes difficiles, profitent de la manne pour acheter de l'équipement.

Mieux vaut cependant privilégier les fabricants d'équipement vendant dans les pays développés plutôt que dans ceux en émergence. Ces derniers ont encore un retard trop important à combler en matière d'infrastructures et de savoir technologique pour investir énormément dans le matériel agricole, note M. Chu.

Ce sous-secteur risque cependant d'être le premier à souffrir en cas de ralentissement.

Deere

Deere est attrayante au cours actuel, selon M. Tardif. Le fabricant d'équipement américain domine son créneau et profite d'une demande croissante pour ses produits.

Deere s'échange à 15 fois le bénéfice prévu en 2008. Or, M. Tardif s'attend à ce que les résultats dépassent les attentes, ce qui ramènerait le ratio cours-bénéfice à environ 12,5. Au dernier trimestre terminé en janvier, les ventes de Deere ont progressé de 18 % par rapport à la période correspondante de l'année précédente, alors que le bénéfice par action a grimpé de 60 %.

4 **LES SERVICES**

« Il y aura des besoins immenses en services tels que l'entreposage, la manutention et la commercialisation de grains », dit M. Chu.

Bunge

L'américaine Bunge est active dans presque toutes les étapes de la production agricole, dont le transport et la transformation des grains.

Selon M. Chu, elle devrait profiter du déplacement de la production de soya des États-Unis vers le Brésil puisqu'elle exploite des usines de transformation de soya dans ce pays.

Bunge s'échange à 15 fois le bénéfice prévu en 2008. Les analystes tablent sur une croissance du bénéfice par action de 2 % en 2008 et de 18,2 % en 2009. Ils prévoient que le titre gagnera 7 % d'ici un an, pour atteindre 127 \$ US.

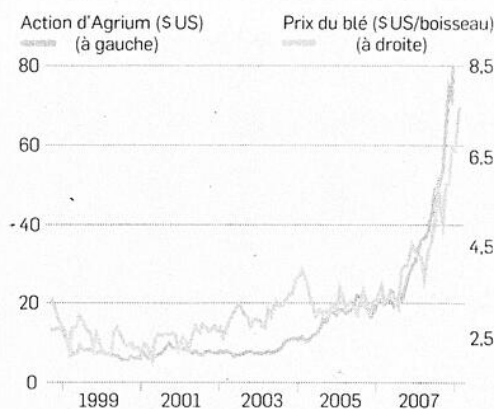
Viterra

Enfin, les analystes sondés par Bloomberg sont tièdes à l'égard du leader canadien de la manutention de grains, Viterra.

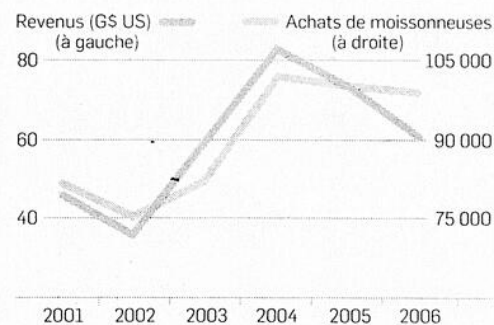
Ils prévoient que son cours aura presque stagné d'ici un an, à 14,47 \$. Le titre s'échange à un cours élevé, à 20 fois le bénéfice prévu en 2008, souligne M. Tardif.

« Viterra bénéficie plus du volume que du prix. En cas de mauvaise récolte, les volumes risquent de diminuer, ce qui nuirait aux marges bénéficiaires », explique le gestionnaire. ■

Les titres des fabricants d'engrais suivent le prix des grains



L'achat de matériel aux États-Unis est lié au revenu des agriculteurs



Sources : Bloomberg, Research Capital, USDA

REPÈRES

Le boom en quelques mots

- Éthanol** : Propulse le prix du maïs et des autres grains.
- Exportations** : Le fait que certains pays aient cessé d'exporter des denrées fait grimper les prix ailleurs dans le monde.
- Population** : Les terres arables diminuent, mais la population mondiale augmente.
- Revenus** : Avec plus d'argent en poche, les Chinois et les Indiens mangent plus et mieux.
- Spéculation** : Les financiers ont jeté leur dévolu sur l'agriculture.
- Subventions** : Les subventions ont réduit artificiellement les coûts de production et découragé la production dans les pays pauvres.

LE CONTRAT SE FORME PAR LE SEUL ÉCHANGE DE CONSENTEMENT

LISEZ L'ARTICLE COMPLET DANS LE CAHIER SPÉCIAL
LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Voyez jusqu'où va notre équipe stratégique

BCF.CA



VOICI MES EX : GROSSES BANQUES ET GROSSES COMMISSIONS.

6,99 \$ à 9,99 \$*

Devenez admissible
à un tarif UNIQUE
sur les actions aussi
bas que 6,99 \$



CENTRE DE FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

Investissez dans plus
de 3 200 fonds communs
et des fonds indiciels
négociables en bourse (ETF)

ADHÉREZ AUJOURD'HUI ET OBTENEZ 100 OPÉRATIONS GRATUITES*

E*TRADE CANADA

Le choix quotidien de milliers d'investisseurs.

VISITEZ LE www.etrade.ca

TÉLÉPHONEZ AU 1-888-769-3723

E*TRADE Canada est un service de Société de valeurs mobilières E*TRADE Canada (courtier à escompte - comptes d'exécution seulement), membre du FCPE. E*TRADE, E*TRADE Canada, le logo de E*TRADE Canada et le logo en astérisque sont des marques de commerce ou des marques déposées de E*TRADE FINANCIAL Corp. ou de ses filiales et sont utilisés avec sa permission. *Sujet à des conditions. Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, visitez le www.etrade.ca. Les frais sur les opérations U.S. sont facturés en dollars U.S. Frais de marché et de courtage électronique (ECN) applicables aux opérations effectuées avec la plateforme Power E*TRADE Pro en sus. *Sujet à des conditions. Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, le dépôt minimum requis et la remise maximale sur commissions, visitez le www.etrade.ca.

investir

Un achat prometteur pour Sierra Wireless

Entreprise canadienne. L'acquisition de CradlePoint lui ouvre le marché de l'accès Internet dans les lieux publics.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

Sierra Wireless (Tor., SW, 18,91 \$) finalise une acquisition qui la place en bonne position pour profiter du marché en croissance de l'accès Internet dans les lieux publics.

La société de Vancouver vient d'annoncer l'achat de CradlePoint Technologies, pour 30,2 millions de dollars américains (21,8 M\$ US au comptant et 8,4 millions d'actions). Cette société américaine fabrique des routeurs qui permettent aux ordinateurs portables et aux téléphones cellulaires de troisième génération d'accéder à Internet par des points d'accès sans fil situés dans les lieux publics. Ce marché est voué à une forte croissance.

Une transaction favorable

Selon les analystes, les ventes de CradlePoint grimperont cette année de 284 %, pour atteindre 25 M\$ US.

« C'est une bonne transaction pour Sierra. Elle se dote d'un produit qui fait l'objet d'une forte demande chez les fournisseurs d'accès Internet et que sa rivale Novatel est sur le point d'offrir », dit Kevin Dede, analyste chez Morgan Joseph, à New York.

Patrick Potvin, gestionnaire de portefeuilles chez Fiera Capital, croit aussi que cette transaction sera favorable, mais seulement à moyen et long terme.

CradlePoint contribuera de façon notable à la croissance des bénéfices de Sierra seulement en 2009.

Gus Papageorgiou, de Scotia Capitaux, prévoit qu'elle ajoutera 0,10 \$ US au bénéfice par action de Sierra en 2009, qu'il fixe à 1,79 \$ US.

Une fausse aubaine ?

Le titre de Sierra a des allures d'aubaine, car une fois son encaisse de 6,24 \$ US par action retranchée, il se négocie à 9,2 fois le bénéfice par action de 1,38 \$ US prévu en 2008.

M. Potvin note que son évaluation est modeste pour une société technologique.

Le titre de Sierra est peu cher considérant la forte croissance de l'entreprise depuis deux ans, note Sean Peasgood, de Marchés mondiaux CIBC dans un récent rapport.

Toutefois, il pense que sa croissance ralentira dans les prochaines années en raison de plusieurs facteurs, dont la concurrence asiatique.

Selon M. Peasgood, la nouvelle technologie Gobi de Qualcomm présente un autre risque pour Sierra.

Ce dispositif sans fil intégré à l'ordinateur portable permet de se brancher à l'Internet à partir de n'importe quel réseau sans fil.

Kevin Dede juge pour sa part exagérées les craintes provoquées par le lancement de Gobi. Il croit que Sierra mériterait de se négocier à un multiple d'évaluation plus élevé.

Quel sera l'effet du ralentissement américain ?

Le ralentissement économique aux États-Unis pourrait également nuire à Sierra Wireless, car elle y réalise plus de la moitié de ses revenus.

Sa rivale Novatel Wireless a annoncé le 14 avril que ses revenus seraient moins élevés de 20 % que prévu au premier trimestre.

M. Potvin attribue ce recul à des problèmes internes, et non à une faiblesse généralisée du secteur. Il s'attend à ce que Sierra publie de bons résultats pour son premier trimestre, le 29 avril.

Deepak Chopra, de la Financière Banque Nationale, partage cet optimisme. Il table sur des revenus de 136 M\$ US, en hausse de 59 %, et un bénéfice par action de 0,30 \$ US, en hausse de 50 %.

M. Dede prévoit que Sierra répondra aux attentes ou les surpassera, car elle ravit des parts de marché à Novatel. ■



Bernard Mooney

bernard.mooney@transcontinental.ca

Pourquoi Crocs mord la poussière

Les investisseurs peuvent tirer de grandes leçons de la débandade du fabricant de chaussures Crocs (Nasdaq, CROX, 10,22 \$ US). Rappelons que la société du Colorado a publié le 14 avril un avertissement qui a provoqué une chute de 45 % de son titre. Elle a également décidé de cesser les activités de fabrication à son usine de Québec, envoyant quelque 350 personnes au chômage.

Crocs est bien connue pour sa sandale en caoutchouc, qui a connu un succès planétaire.

Les revenus de l'entreprise sont passés de 13,5 à 847,4 millions de dollars américains (M\$ US) de 2004 à 2007. L'effectif est passé de 136 à 5 300 employés pendant cette période.

Les profits ont également été au rendez-vous. Le bénéfice est passé de 16,7 M\$ US (ou 0,26 \$ par action) en 2005 à 168,2 M\$ (2 \$ par action) l'année dernière. C'est ce qui a poussé le titre à un sommet de 75 \$ US l'an dernier, soit plus de 35 fois le bénéfice par action.

Un voyant rouge devrait s'allumer quand une entreprise se fixe de tels objectifs de croissance.

Comme Crocs affichait des résultats impressionnants trimestre après trimestre, les investisseurs dits « de momentum » se sont entichés du titre, le poussant à des niveaux stratosphériques.

Ce type d'investisseurs se préoccupent peu des perspectives à long terme.

Tant qu'une société publie des résultats trimestriels en forte croissance et supérieurs aux prévisions des analystes, ils achètent.

Mais lorsque cette croissance cesse, ces investisseurs vendent précipitamment leurs actions, sans tenir compte de leur évaluation en fonction du bénéfice. C'est pourquoi le titre de Crocs est retombé à 10 \$ US, soit le prix d'émission lors du premier appel public à l'épargne en février 2006.

Pourtant, malgré son avertissement, la direction de Crocs prévoit un bénéfice par action de 1,70 à 1,80 \$ US cette année, sur des revenus en hausse de 15 à 20 %. Cela signifie que le titre s'échange à 5,7 fois le bénéfice prévu en 2008.

Mais vous ne devriez pas vous fier aux dirigeants de Crocs. Pas plus loin que le 19 février, ils débordaient de confiance et maintenaient entre 20 à 30 % leurs objectifs de croissance à long terme.

Un voyant rouge devrait tout de suite s'allumer quand vous voyez une société fixer de tels objectifs. C'est un signal d'alarme.

Pourquoi ? Parce que cela signifie que la direction tient pour acquis le succès de sa san-

dale et qu'elle croit qu'elle frappera un coup de circuit à chaque nouveau produit.

La réalité est plus compliquée. Inspirés par le succès de sa sandale, des concurrents ont lancé des produits semblables partout dans le monde. Si une entreprise n'a pas d'avantage compétitif, ses concurrents l'imiteront et risquent de la battre à son propre jeu. C'est le problème qu'affronte Crocs, et qui lui compliquera encore davantage la vie au cours des prochains trimestres.

Enfin, bien que la rentabilité ait explosé depuis trois ans, les bénéfices ont été complètement engloutis dans les activités d'exploitation de Crocs. La société n'a dégagé aucun flux excédentaire. Ce qui laisse le bilan dans une situation médiocre, sans être catastrophique (on s'attendrait à une situation plus solide après d'aussi bonnes années). Au 31 décembre 2007, plus de la moitié de l'actif de Crocs est investi dans les stocks et les comptes débiteurs. Au moins, elle n'a pas de dettes. ■

MICHELIN FAIT PARTIE DE LA FAMILLE

50\$*

en remise postale à l'achat de quatre pneus Michelin^{MD}.

PLUS CONCOURS DES PNEUS GRATUITS POUR TOUTE LA FAMILLE.**

Du 21 avril au 24 mai 2008.

Grâce à la technologie et l'ingénierie avancées des pneus Michelin^{MD}, vous aurez toujours l'assurance de prendre la route en toute sécurité. Mieux encore, pour une durée limitée, à l'achat de quatre pneus Michelin^{MD} admissibles, nous vous offrons une remise postale de 50 \$* et la chance de gagner des pneus pour votre famille. Eh oui ! Sortez vainqueur du tirage au sort et nous équiperons de pneus Michelin^{MD} jusqu'à quatre voitures pour votre famille. C'est notre façon de vous accueillir dans la famille.

* Remise postale de 50 \$ à l'achat de quatre (4) pneus Michelin^{MD} admissibles. Visitez votre détaillant Michelin^{MD} pour plus de détails.
** Aucun achat requis pour participer au concours. Demandez les règlements à un détaillant Michelin^{MD} participant ou visitez le www.michelin.ca.



investir

Déclarations de dividendes

Société	Fréquence	Montant (\$)	Var. (\$)	Date inscrip.	Date payable
Aeroplan (Fonds de revenu)	M	0,07	0	30-04-08	15-05-08
AltaGas Income	M	0,175	0	25-04-08	15-05-08
Amica Mature Lifestyles	T	0,06	0	31-05-08	15-06-08
ARC Energy Trust	M	0,20	0	30-04-08	15-05-08
Arctic Glacier Income	M	0,0917	0	30-04-08	15-05-08
Armtec Infrastructure Income	M	0,15	0	30-04-08	15-05-08
Artis REIT	M	0,0875	0	30-04-08	15-05-08
ATS Andlauer Income	M	0,0974	0	30-04-08	15-05-08
ATS Andlauer Income	M	0,0974	0	30-05-08	16-06-08
ATS Andlauer Income	M	0,0974	0	30-06-08	15-07-08
AutoCanda Income	M	0,0833	0	30-04-08	15-05-08
Badger Income	M	0,105	0	30-04-08	15-05-08
Baytex Energy Trust	M	0,20	0	30-04-08	15-05-08
Big Rock Brewery Income	M	0,09	-0,04	30-04-08	15-05-08
Boardwalk REIT	M	0,15	0	30-04-08	15-05-08
Bonavista Energy Trust	M	0,30	0	30-04-08	15-05-08
Bonavista Energy Trust	M	0,30	0	31-05-08	16-06-08
Bonavista Energy Trust	M	0,30	0	30-06-08	15-07-08
Caldwell Partners International	T	0,02	0	05-05-08	15-05-08
Calloway REIT	M	0,129	0	30-04-08	15-05-08
Canadian Apartment REIT	M	0,09	0	30-04-08	15-05-08
Canadian REIT	M	0,1108	0	30-04-08	14-05-08
Canadian Resource Income	M	0,136	0	30-04-08	15-05-08
Canadian Resource Income	M	0,136	0	30-05-08	13-06-08
Canadian Resource Income	M	0,136	0	30-06-08	15-07-08
Canexus Income	M	0,0456	0	30-04-08	15-05-08
Cargojet Income	M	0,0964	0	30-04-08	15-05-08
Cathedral Energy Services Income	M	0,07	0	30-04-08	15-05-08
Charter REIT	M	0,02587	0	30-04-08	15-05-08
Chartwell Seniors Housing REIT	M	0,06167	0	30-04-08	15-05-08
COGECO	T	0,07	0	24-04-08	08-05-08
Cogeco Câble	T	0,10	0	24-04-08	08-05-08

Société	Fréquence	Montant (\$)	Var. (\$)	Date inscrip.	Date payable
Cominar REIT	M	0,113	0	30-04-08	15-05-08
Contrans Income	M	0,1042	0	30-04-08	15-05-08
Crescent Point Energy Trust	M	0,20	0	30-04-08	15-05-08
Data Group Income	M	0,09656	0	30-04-08	15-05-08
Daylight Resources Trust	M	0,10	0	30-04-08	15-05-08
Daylight Resources Trust	M	0,10	0	30-05-08	16-06-08
Daylight Resources Trust	M	0,10	0	30-06-08	15-07-08
DirectCash Income	M	0,115	0	30-04-08	30-05-08
Enbridge Income	M	0,08	0	30-04-08	15-05-08
Endeavour Mining Corp.	M	0,015	0	23-04-08	30-04-08
Essential Energy Services Trust	M	0,05	0	30-04-08	15-05-08
Fort Chicago Energy Partners LP	M	0,0833	0	30-04-08	23-05-08
Forzani (Groupe)	T	0,075	0	22-04-08	15-05-08
General Donlee Income	M	0,09	0	25-04-08	30-04-08
Hartco (Fonds de revenu)	M	0,05	0	30-04-08	15-05-08
Hélicoptères Canadiens (Fonds de rev.)	M	0,091875	0	30-04-08	15-05-08
InStorage REIT	M	0,048333	0	30-04-08	15-05-08
Inter Pipeline Fund	M	0,07	0	30-04-08	15-05-08
Jazz Air (Fonds de revenu)	M	0,0838	0	30-04-08	15-05-08
Keg Royalties Income	M	0,1065	0	21-04-08	30-04-08
Killam Properties	M	0,046668	0	30-04-08	15-05-08
Liquor Stores Income	M	0,135	0	30-04-08	15-05-08
Livingston International Income	M	0,142	0	30-04-08	30-05-08
Matrikon	T	0,03	+0,03	25-04-08	09-05-08
METRO	T	0,125	0	12-05-08	02-06-08
Morguard REIT	M	0,075	0	30-04-08	15-05-08
Morneau Sobeco (Fonds de revenu)	M	0,07356	0	30-04-08	15-05-08
Mullen Group Income	M	0,15	0	30-04-08	15-05-08
Newalta Income	M	0,185	0	30-04-08	15-05-08
Northern Property REIT	M	0,1233	0	30-04-08	15-05-08
Pages Jaunes (Fonds de revenu)	M	0,09417	0	30-04-08	15-05-08
Panterra Drilling Income	M	0,03	0	30-04-08	15-05-08

Société	Fréquence	Montant (\$)	Var. (\$)	Date inscrip.	Date payable
Parkland Income	M	0,105	0	30-04-08	15-05-08
Pembina Pipeline Income	M	0,12	0	30-04-08	15-05-08
Penn West Energy Trust	M	0,34	0	30-04-08	15-05-08
Peyto Energy Trust	M	0,14	0	30-04-08	15-05-08
Phoenix Technology Income	M	0,065	0	30-04-08	15-05-08
Premium Brands Income	M	0,098	0	30-04-08	15-05-08
Primaris Retail REIT	M	0,1016	0	30-04-08	15-05-08
Progress Energy Trust	M	0,10	0	30-04-08	15-05-08
Progress Energy Trust	M	0,10	0	31-05-08	16-06-08
Progress Energy Trust	M	0,10	0	30-06-08	15-07-08
Richards Packaging Income	M	0,0935	0	30-04-08	15-05-08
RioCan REIT	M	0,1125	0	30-04-08	07-05-08
Rogers Sugar Income	M	0,03833	0	30-04-08	29-05-08
Royal Host REIT	M	0,065	0	30-04-08	15-05-08
Savaria Corp.	A	0,063	0	22-04-08	06-05-08
Shaw Communications (catégorie B)	M	0,06	0	15-06-08	27-06-08
Shaw Communications (catégorie B)	M	0,06	0	15-07-08	30-07-08
Shaw Communications (catégorie B)	M	0,06	0	15-08-08	28-08-08
Somerset Entertainment Income	M	0,05	0	30-04-08	15-05-08
Spectra Energy Income	M	0,07	0	30-04-08	15-05-08
Stoneham Drilling Trust	M	0,125	0	30-04-08	15-05-08
Sun Gro Horticulture Income	M	0,0375	-0,0375	30-04-08	15-05-08
Superior Plus Income	M	0,135	0	30-04-08	15-05-08
Total Energy Services Trust	M	0,03	0	30-04-08	15-05-08
TransForce (Fonds de revenu)	M	0,1325	0	30-04-08	15-05-08
Trilogy Energy Trust	M	0,07	0	30-04-08	15-05-08
Trimac Income	M	0,0771	0	30-04-08	15-05-08
Vermilion Energy Trust	M	0,19	0	30-04-08	15-05-08
Vicwest Income	M	0,13	0	30-04-08	20-05-08
Zargon Energy Trust	M	0,18	0	30-04-08	15-05-08

1 Dividende en dollars américains. Fréquence: M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel
2 Dividende spécial.



La sécurité de votre famille – la priorité de notre gouvernement

Le gouvernement du Canada prend la protection des consommateurs au sérieux; c'est pourquoi nous proposons, par l'entremise d'une nouvelle législation, de nous occuper des réalités de la nouvelle économie mondiale.

Le nouveau **plan d'action pour assurer la sécurité des produits alimentaires et de consommation** propose des améliorations aux lois canadiennes actuelles en :

- prévenant les problèmes **avant** qu'ils ne surviennent;
- ciblant les produits à haut risque;
- intervenant rapidement en cas de problème.

Mise en oeuvre du plan

Faible pourcentage des entreprises agissent de façon irresponsable. Nous les ciblerons de façon agressive tout en permettant aux entreprises canadiennes respectant la loi de commercer à armes égales. Notre plan propose :

- d'augmenter les amendes maximales pour les entreprises non conformes;
- d'élaborer des exigences en matière de traçabilité des produits, en obligeant les fournisseurs à fournir un suivi rapide des produits rappelés;
- de fournir aux consommateurs les renseignements dont ils ont besoin pour prendre des décisions éclairées.



SOYEZ INFORMÉS À JOUR : Consultez le site Web www.canadiensante.ca pour un accès complet à une vaste gamme de renseignements utiles pour vous et votre famille. Ce site Web fournit des renseignements en temps réel sur les rappels de produit et il comprend des liens utiles comme la base de données sur les produits pour enfant, ainsi que d'autres renseignements sur la sécurité relative aux produits de consommation. Composez le **1 800 O-CANADA** pour obtenir un exemplaire du plan consommation.

Canada

Mecachrome peine à convaincre les investisseurs

Entreprise québécoise. Le titre a perdu 50 % de sa valeur depuis l'émission d'octobre.

par Daniel Renaud > daniel.renaud@transcontinental.ca

Les investisseurs boudent le titre de Mecachrome (Tor., MCH, 7 \$), malgré l'optimisme de quelques analystes et des dirigeants.

L'action du fabricant de composants pour l'industrie aéronautique et automobile poursuit sa glissade depuis le premier appel public à l'épargne, en octobre dernier. En six mois, elle a cédé près de la moitié de sa valeur.

Benoit Poirier, de Valeurs mobilières Desjardins, affirmait récemment que le repli du titre imitait celui d'autres sociétés œuvrant aussi au sein de l'industrie aéronautique ou automobile, telles que Boeing, Spirit Aerosystems, Linamar et Magna International. Optimiste, l'analyste prévoit un cours de 16 \$ dans un an.

M. Poirier et Anthony Zicha, de Scotia Capitaux, et Marie Millien, de RBC Marchés des Capitaux, croient que la société dispose des atouts nécessaires pour tirer son épingle du jeu au cours des prochains trimestres.

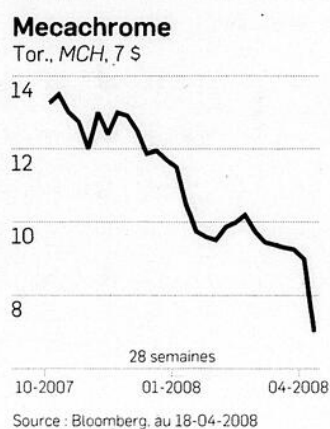
rope, et dévoile ses résultats en euros (1 euro = 1,55 \$ CA).

Le rêve américain se concrétise

Fondée en France en 1937, Mecachrome a déménagé son siège social à Montréal il y a quatre ans afin de prendre pied sur le marché nord-américain. Des usines ont été mises en service à Montréal-Nord et à Mirabel.

Cette stratégie de diversification géographique semble porter fruit. Les revenus nord-américains ont bondi de 42 % en un an, pour atteindre 31 millions de dollars durant l'exercice terminé le 31 décembre 2007. Cette augmentation est notamment attribuable aux contrats obtenus auprès de Boeing. L'Amérique du Nord compte maintenant pour 7 % des revenus totaux.

« Nous sommes heureux de constater que la société a engrangé un deuxième bénéfice trimestriel consécutif pour ses activités nord-américaines au



cours du quatrième trimestre de 2007. Le démarrage des usines nord-américaines sera le moteur d'une amélioration de la rentabilité », écrit M. Zicha. L'expert de Scotia prévoit un cours de 13 \$ dans 12 mois.

Les dirigeants ont des objectifs financiers ambitieux.

Ils souhaitent accroître la marge bénéficiaire brute de 1 à 2 % d'ici 2011 en réduisant le nombre de leurs fournisseurs de 1 400 à 1 000, et en

Potentiel

> Relations de long terme avec une dizaine de chefs de file européens.

> Percée nord-américaine.

Risques

> Ralentissement économique mondial.

> Fluctuation des taux de change.

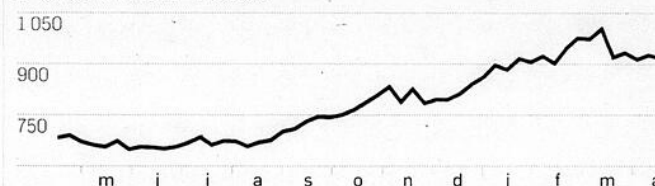
> Liées par des contrats à prix fixe.

s'approvisionnant auprès de pays émergents.

Mecachrome prévoit augmenter son chiffre d'affaires de 10 % en 2008. Son bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement devrait s'établir à 10 %. Le lancement du A350 et du programme C Series de Bombardier ainsi que la mise au point de nouveaux modèles d'autos par les constructeurs européens apporteront de l'eau au moulin. ■

Baromètre des ressources

L'OR À NEW YORK



FERMETURE : 917,10 \$ US l'once UN AN : + 32,9 % UN MOIS : - 6,63 %

	Fermeture ¹ 18-04-08	Variation				
		1 semaine \$	%	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MÉTAUX						
Aluminium (\$ US la livre)	1.37	-0.01	-0.39	28.42	6.39	62.30
Argent (\$ US l'once)	18.18	0.23	1.28	23.17	31.17	160.46
Cuivre (\$ US la livre)	3.93	-0.06	-1.47	30.45	7.73	152.93
Nickel (\$ US la livre)	12.99	0.06	0.49	11.01	-42.77	76.28
Or (\$ US l'once) ²	908.75	-19.00	-2.05	9.00	31.94	113.45
Palladium (\$ US l'once) ²	451.00	-18.00	0.35	32.42	58.16	135.17
Platine (\$ US l'once) ²	2 026.00	7.00	-3.84	23.90	20.43	127.78
Plomb (\$ US la livre)	1.28	-0.06	-4.53	11.16	40.73	182.86
Uranium (\$ US la livre) ³	69.00	-2.00	-2.82	-23.33	-38.94	-196.77
Zinc (\$ US la livre)	1.02	-0.02	-1.58	-4.53	-38.73	74.22
PÉTROLE ET GAZ						
West Texas Intern. (\$ US le baril)	116.89	6.65	6.03	21.66	84.81	131.42
Brent (\$ US le baril, livré à Montréal)	118.33	5.50	4.87	20.57	71.94	129.77
Essence (NYMEX C US par gallon)	288.81	17.58	6.48	17.12	43.45	83.98
Gaz naturel (\$ le gigajoule, en Alberta)	9.02	0.29	3.32	47.63	28.31	23.56
BOIS D'ŒUVRE						
2x4 sap., pin, épin. (\$ US/1000 pmp) ⁴	330.00	-3.00	-0.90	-2.08	1.85	-24.83
Panneaux OSB (\$ US par 1 000 pi. ²) ⁵	195.00	0.00	0.00	-18.75	-9.30	-53.01
PÂTES ET PAPIERS						
Pâte kraft blanche (\$ US la tonne) ⁶	880.00	0.00	0.00	1.94	9.90	29.41
Papier journal stand. (\$ US la tonne) ⁷	631.83	1.57	0.25	11.61	5.81	11.90
INDICE RJ/CRB						
	419.14	11.91	2.92	16.91	34.08	36.47

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

Important carnet de commandes

L'avenir s'annonce d'autant meilleur que Mecachrome compte sur un carnet de commandes évalué à 1,55 milliard de dollars (G\$) sur cinq ans.

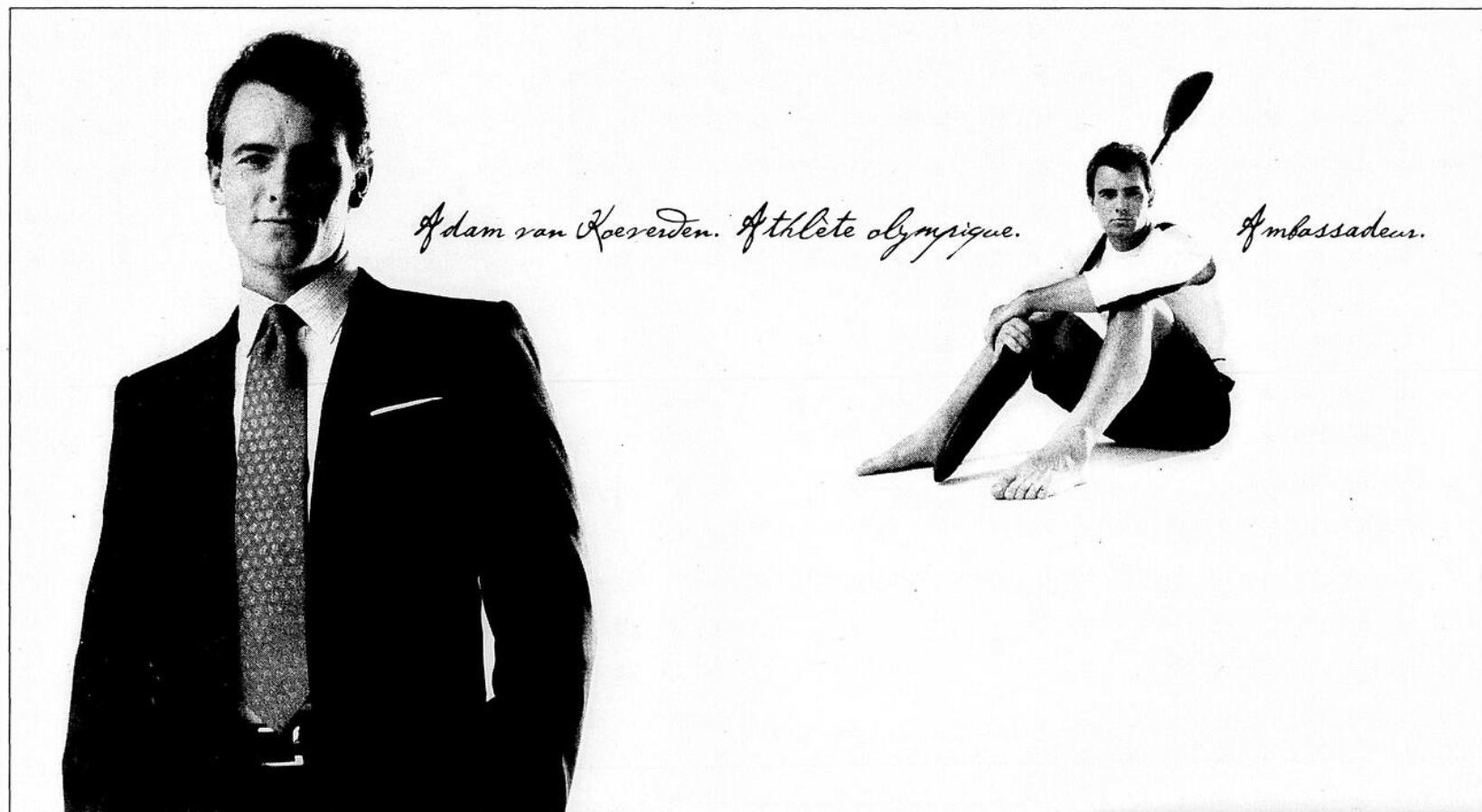
Mecachrome devrait prendre part à la fabrication de pièces destinées aux appareils A350 d'Airbus et B787 de Boeing.

« Le report de la fabrication du B787 a un effet négatif minime sur la société », indique M^{me} Millien.

En 2007, les revenus tirés du segment aérospatial représentaient 46 % des produits d'exploitation. Ce secteur comprend la fabrication des structures d'aile, des trappes de train d'atterrissage et des fenêtres de poste de pilotage.

Dans le segment automobile, Mecachrome fabrique entre autres des moteurs de voiture de course. Elle réalise 45 % de ses ventes annuelles dans le secteur de l'automobile, lesquelles devraient croître de 5 à 10 % en 2008. La fabrication d'équipement industriel représente 8,5 % des revenus totaux de l'exercice 2007, qui ont atteint 457 M\$.

Mentionnons que la société de 2 100 employés réalise plus de 90 % de ses ventes en Eu-



Adam van Koeverden. Athlète olympique.

Ambassadeur.

Adam van Koeverden, kayakiste médaillé olympique, champion du monde et éco-ambassadeur de la Fondation David Suzuki, pagaie en vue de se rendre à Pékin cet été. Il porte ici un complet Canali et des vêtements sport Victorinox. Pour le remercier de sa participation à cette publicité, un don a été fait en son nom à l'organisme Right To Play. Parfois, même l'homme le plus sûr de lui a besoin de l'opinion d'un expert. N'hésitez pas à vous adresser à l'un de nos conseillers vestimentaires. Pour lire l'entrevue que Monsieur van Koeverden nous a accordée, rendez-vous au HarryRosen.com.

HARRY ROSEN

AFFIRMEZ-VOUS.

investir


Jeudi 1^{er} mai 2008
à Québec
(hôtel Plaza Québec)

COLLOQUE 4^e PLEIN VENT SUR LES RÉGIONS!
L'Eolien et les autres énergies renouvelables

COLLOQUE SUR L'ÉNERGIE RENOUVELABLE!

DES MILLARDS DE DOLLARS EN INVESTISSEMENTS DANS LES RÉGIONS AU QUÉBEC.
La grande rencontre annuelle des principaux acteurs : le Gouvernement, Hydro-Québec, les entreprises et services, les régions y font le point et évaluent les perspectives dans l'éolien, l'hydraulique et la biomasse.

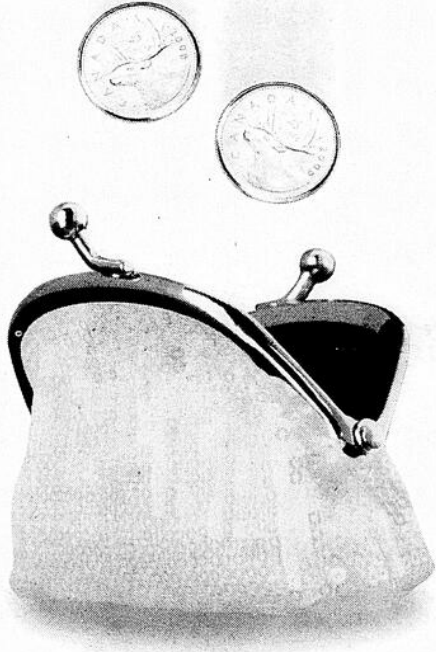
INSCRIPTION : www.aqper.com
INFORMATION : 514-990-1218 poste 502

Québec 

AOPER
Association québécoise de la production d'énergie renouvelable

**Dès le 1^{er} mai 2008
le gouvernement du Québec
haussera le taux général
du salaire minimum**

À SURVEILLER




de 0,50 \$ l'heure
Cette hausse historique augmentera
le pouvoir d'achat de 254 000 personnes.

Les nouveaux taux du salaire minimum sont les suivants:	
Taux général	8,50 \$ l'heure
Salariés au pourboire	7,75 \$ l'heure

Pour toute information sur les normes du travail, consultez notre site Internet ou communiquez sans frais avec le Service des renseignements de la Commission des normes du travail.

www.cnt.gouv.qc.ca
Région de Montréal:
514 873-7061
Ailleurs au Québec, sans frais:
1 800 265-1414

Commission
des normes
du travail
Québec 

Donald Coxe lance un fonds de marchandises

Stratège chevronné en actions internationales chez BMO Groupe Financier, Donald G. Coxe guidera les destinées d'un fonds de titres liés aux marchandises.

Selon le prospectus provisoire du Fonds stratégique de marchandises Coxe, les détenteurs d'unités de catégorie A et F du fonds pourront faire croître leurs épargnes en les plaçant dans un portefeuille de titres liés aux secteurs de l'agriculture (pondération de 28 %), des métaux de base et de l'acier (18 %), de l'énergie (29 %) ainsi que des métaux précieux (25 %).

La stratégie de placement est fondée sur l'hypothèse que la demande mondiale de marchandises demeurera élevée et qu'elle sera stimulée par les besoins croissants de la classe

moyenne dans les pays en développement et émergents.

En outre, ces personnes achètent des résidences et des automobiles et consomment davantage de protéines.

Souscription minimale de 1 000 \$

Les parts du nouveau fonds sont offertes par le truchement d'une douzaine de firmes de courtage.

La souscription minimale est de 100 unités, soit une somme de 1 000 \$.

Chaque unité se compose d'une part de catégorie A ou F et d'un demi-bon de souscription. Un bon permet l'achat d'une part au prix d'exercice de 11,25 \$ le 31 mai 2011.

La part de catégorie A se négociera en Bourse. « Si M. Coxe cesse d'agir en qua-

lité de consultant du portefeuille, le fonds permettra, dans les 60 jours suivant la cessation de ses fonctions, un rachat unique supplémentaire de parts au prix de rachat pour cette catégorie », mentionne le prospectus.

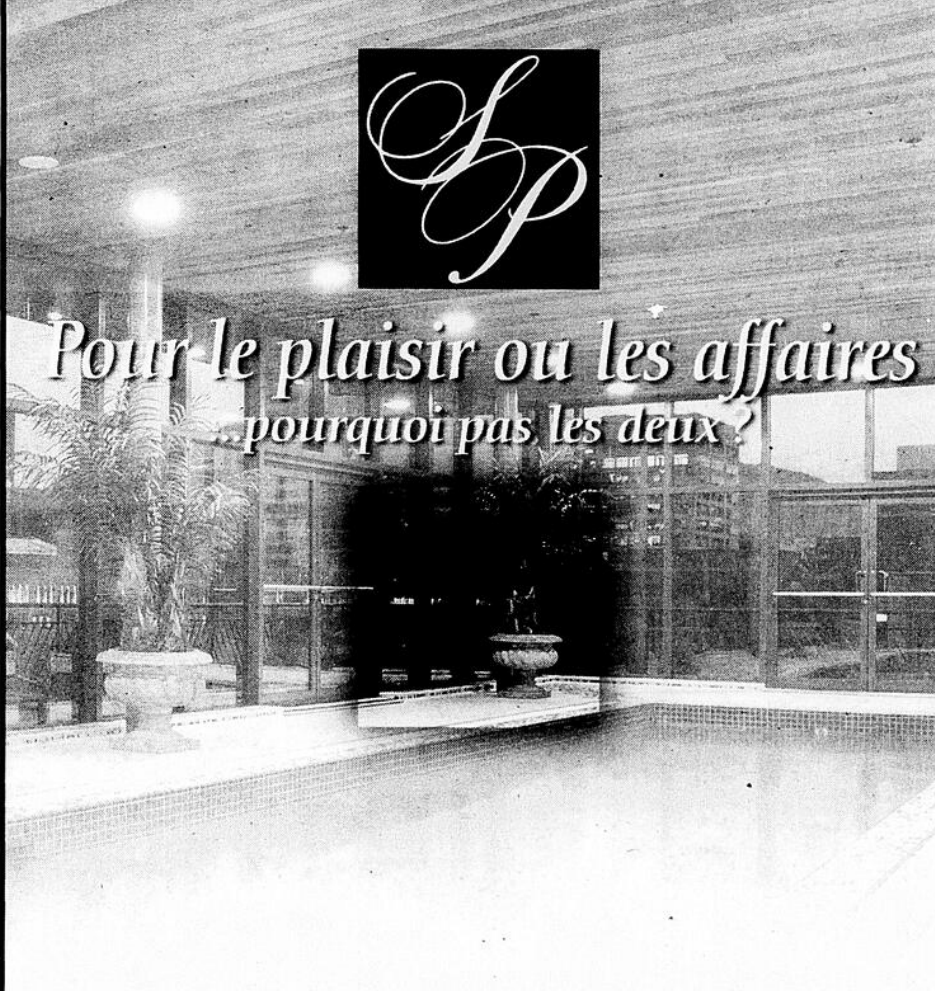
La convention de fiducie prévoit l'implantation d'un régime régulier de rachats mensuels et annuels.

Optimisme à long terme

Depuis plus de six ans, M. Coxe a été optimiste quant aux perspectives du marché des matières premières. Selon lui, le cycle favorable durera de nombreuses années.

De plus, il avait prédit dès le début de 2008 qu'une grave crise alimentaire frapperait le monde cette année.


D. Renaud



SP

*Pour le plaisir ou les affaires
... pourquoi pas les deux ?*

www.squarephillips.com



1195, Place Phillips
MONTREAL (Québec)
H3B 5C9
Tél. : 514.595.1195
1.866.595.1195
Télec. : 514.595.1192

Le Square Phillips
HÔTEL & SUITES

Sprott tente sa chance en Bourse

Émission d'actions. La société de gestion de portefeuilles implantera une politique de versement de dividendes.

Sprott Asset Management veut s'inscrire à la cote de la Bourse de Toronto en réalisant un premier appel public à l'épargne.

Jusqu'à 20 millions d'actions ordinaires seront émises à un prix s'établissant entre 9,50 et 10,50 \$.

Depuis 26 ans, la société de gestion de portefeuilles dirigée par Eric Sprott offre une gamme de fonds d'investissement et de comptes gérés de façon discrétionnaire aux investisseurs nantis et institutionnels. L'actif sous gestion de la société torontoise totalisait 6,9 milliards de dollars au 29 février 2008.

Son produit phare est le Fonds d'actions canadiennes Sprott.

Ce fonds, créé en septembre 1997, affiche un rendement annuel composé de 28,1 % pour la période de 10 ans terminée le 31 décembre 2007. Son actif sous gestion atteignait alors 2 milliards.

Ce rendement dépasse de 4,9 % celui de son plus important concurrent et de 18,5 % le rendement global du S&P/TSX lors de la même période.

Les 21 fonds de Sprott se divisent en quatre catégories : organismes de placement collectif, fonds de couverture canadiens, fonds étrangers et comptes discrétionnaires.

Les organismes de placement collectif constituent 53,1 % de l'actif sous gestion.

Les fonds de couverture canadiens et les fonds étrangers représentent respectivement 22,9 et 17,4 % de l'actif sous gestion, et les comptes discrétionnaires, 6,6 %.

Très rentable

L'année dernière, Sprott a réalisé un chiffre d'affaires de 227,6 millions de dollars par le truchement d'honoraires de gestion et d'honoraires au rendement. Le bénéfice net a atteint 42,3 millions.

La société compte 150 millions d'actions ordinaires en circulation, dont 78 % sont détenues par Eric Sprott.

À la suite de la clôture du placement offert par 12 sociétés de courtage, la société prévoit implanter une politique de versement de dividendes.

La société s'attend à ce que le conseil d'administration déclare annuellement un dividende spécial après réception des honoraires au rendement (*performance fees*), mentionne le prospectus provisoire déposé le 9 avril. **D. Renaud**



Plus de liquidités,
à portée de la main.

 **BANQUE
NATIONALE**

Financement de votre chaîne d'approvisionnement

- **Gestion des comptes clients canadiens et étrangers**
Nous achetons vos comptes clients et vous améliorez vos liquidités.
- **Financement des comptes fournisseurs**
Nous payons vos comptes fournisseurs et prolongeons vos termes de paiement.

1 877 394-6611
bnc.ca/international

 **BANQUE
NATIONALE**

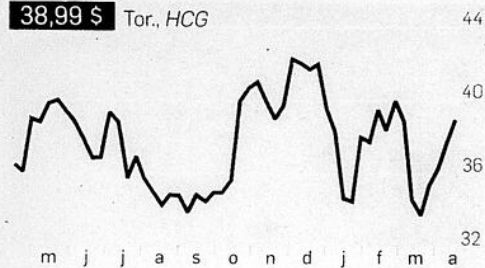
Certaines conditions s'appliquent. Sous réserve de l'approbation de crédit de la Banque Nationale.

investir les marchés

À SURVEILLER

Home Capital Group

38,99 \$ Tor., HCG

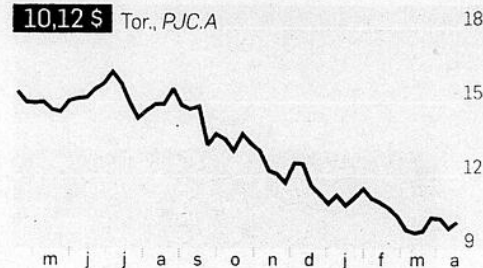


VARIATION UN MOIS : +15,4 % UN AN : +6,8 % VAL. BOURS. : 1,37 G\$ COURS-BÉN. : 15,3 DIV. : 1,2 %

Home Capital publiera ses résultats du premier trimestre le 12 mai. Les analystes prévoient une croissance de 15 % du bénéfice par action, à 0,70 \$. Le titre est solide, mais son évolution dépendra des prévisions de la société pour les prochains trimestres. Le marché immobilier s'essouffle au pays, les reventes de maisons ayant fléchi de 10,6 % au premier trimestre de 2008 par rapport à l'année dernière. **Y.C.**

Jean Coutu (Groupe)

10,12 \$ Tor., PJC.A

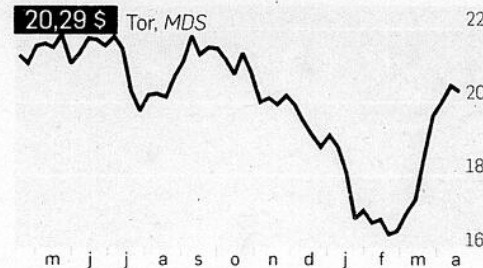


VARIATION UN MOIS : +3,8 % UN AN : -34,4 % VAL. BOURS. : 2,5 G\$ COURS-BÉN. : 12,5 DIV. : 1,6 %

Groupe Jean Coutu engrangera un bénéfice par action (avant éléments inhabituels) de 0,10 \$ pour la période de trois mois terminée en février, selon les analystes. Le titre de la chaîne québécoise de pharmacies souffre de l'incertitude entourant le sort du règlement du papier commercial adossé à des actifs au Canada et de la faiblesse des perspectives de Rite Aid. Jean Coutu détient le tiers des actions de cette société américaine. **D.R.**

Services Pharma MDS

20,29 \$ Tor., MDS

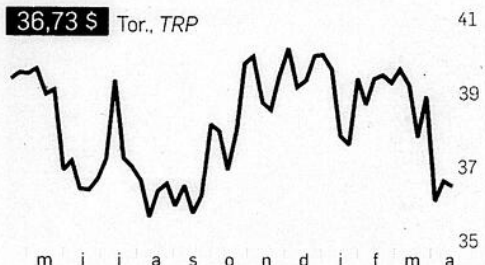


VARIATION UN MOIS : +9,9 % UN AN : -4,7 % VAL. BOURS. : 2,5 G\$ COURS-BÉN. : 3,6 DIV. : S.O.

L'investisseur activiste Obrem Capital Management a récemment acquis 5,1 % des actions ordinaires de MDS. Il s'agit du troisième activiste à acheter plus de 5 % des actions de la société ontarienne offrant des services d'impartition de recherche clinique pour les sociétés pharmaceutiques et de fabrication d'isotopes. Obrem souhaite obtenir la mise en branle d'une réorganisation des activités afin d'accroître la rentabilité. **D.R.**

TransCanada

36,73 \$ Tor., TRP

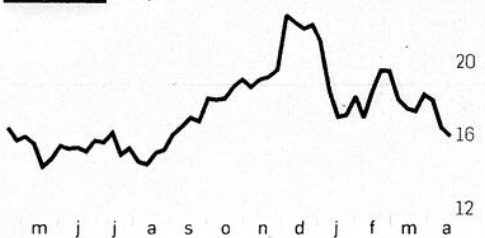


VARIATION UN MOIS : -3,5 % UN AN : -7,3 % VAL. BOURS. : 19,8 G\$ COURS-BÉN. : 16 DIV. : 3,9 %

Les analystes prévoient que TransCanada émettra rapidement des actions pour financer l'achat de la centrale d'électricité new-yorkaise Ravenswood, au coût de 2,8 milliards de dollars américains. Elle a intérêt à éliminer la pression qu'exerce sur son titre l'attente d'une émission d'actions d'une valeur de 1,2 à 1,5 milliard. Linda Ezergailis, analyste chez TD Newcrest, prévoit que les actions seront émises au prix de 37 \$. **D.B.**

WestJet Airlines

16,43 \$ Tor., WJA



VARIATION UN MOIS : -7,7 % UN AN : -2,72 % VAL. BOURS. : 2 G\$ COURS-BÉN. : 11,1 DIV. : S.O.

Les investisseurs craignent que la hausse du prix du pétrole ait raison de la rentabilité du transporteur aérien canadien. WestJet n'ayant pas assuré son approvisionnement en carburant sur les marchés à terme, son bénéfice est miné par les hausses du prix du pétrole. Nick Morton, analyste chez RBC Marchés des Capitaux, abaisse ses prévisions de bénéfices par action de 1,88 \$ à 1,62 \$ pour 2008 et de 2,26 \$ à 2 \$ pour 2009. **J.G.**

Source : Bloomberg, fermeture du 18-04-2008

À DÉCOUVRIR

Johnson Controls peu touchée par le ralentissement

Le premier fournisseur mondial de systèmes de climatisation pour les immeubles et de composants pour les automobiles défie jusqu'à maintenant le ralentissement de ces industries. La société prévoit toujours que son bénéfice croîtra de 18 % en 2008. L'entreprise de Milwaukee bénéficie de la diversité de ses marchés, d'acquisitions judicieuses, d'une gestion serrée de ses coûts et de la faiblesse du dollar américain. Credit Suisse First Boston vient de relever son cours cible d'un an de 46 à 47 \$ US.

POTENTIEL

- > La société profite de la croissance de ses clients en Europe et en Asie.
- > Son titre est peu cher, puisqu'il se négocie à un multiple de 12 fois le bénéfice prévu en 2009.

RISQUES

- > Les ventes d'automobiles aux États-Unis diminuent.
- > Un redressement du dollar américain nuirait à sa capacité de relever ses prix pour compenser la hausse des coûts des matières premières.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT	34,97 \$ US
VAR. DEPUIS UN MOIS	+ 4 %
REVENUS (12 DERN. MOIS)	35,9 G\$ US
VALEUR BOURSÈRE	20,7 G\$ US
RATIO COURS-BÉN. (P 2009)	12
REND. DE DIVIDENDE	1,5 %

Guardian Capital œuvre à l'ombre des géants financiers

Guardian Capital Group (Tor., GCG.A) se spécialise dans la gestion privée d'actif pour les investisseurs institutionnels et les particuliers aux revenus élevés. Elle offre aussi des services-conseils à son réseau de représentants en fonds communs et en assurance. Au 31 décembre 2007, l'actif sous gestion de la société torontoise totalisait 16,9 milliards de dollars.

POTENTIEL

- > Le départ à la retraite des baby-boomers augmentera la demande de services de gestion de patrimoine.
- > Kevin R. Choquette, analyste de Scotia Capitaux, prévoit un cours de 14 \$ d'ici 2010.

RISQUES

- > Le repli des indices boursiers et des taux d'intérêt.
- > La faiblesse de l'actif sous gestion par rapport à ses concurrents canadiens.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT	9,99 \$
VAR. DEPUIS UN MOIS	+ 14,3 %
REVENUS (12 DERN. MOIS)	121,6 M\$
VALEUR BOURSÈRE	395 M\$
RATIO COURS-BÉN. (P 2008)	18
REND. DE DIVIDENDE	1,5 %

Biovigora

ACTIF EN MOINS DE 1 heure

Performance plus facile,
plus forte et prolongée.
Récupération plus rapide.

Hair4Life

Arrête et renverse le processus de perte de cheveux dans les 6 à 8 semaines.
Stimule la repousse.

Rabais de 10 \$ du 26 avril au 2 mai

ZOOM

Pas encore de récession

La majorité des prévisionnistes et des chefs d'entreprises américains acceptent l'idée que les États-Unis sont entrés en récession en janvier.

Or, les données préliminaires sur l'activité économique au premier trimestre qui seront publiées le 30 avril ne confirmeront sans doute pas leurs attentes. En effet, les économistes sondés par Bloomberg prévoient plutôt que l'économie américaine a crû de 0,3 % au premier trimestre.

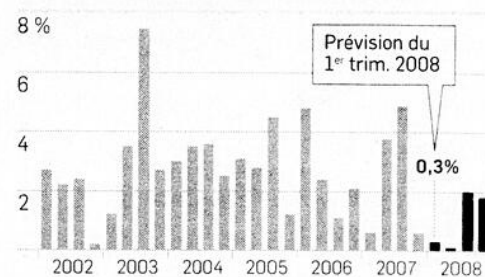
L'augmentation des stocks des entreprises et des exportations américaines compensent le recul des investissements résidentiels et des dépenses des consommateurs.

Le deuxième trimestre pourrait toutefois réserver des mauvaises surprises, prévient l'économiste américain Ed Yardeni.

La demande de nombreux produits et services diminue et obligera les entreprises à réduire leur production, dit-il.

Si le consommateur américain continue de dépenser modérément, il est possible que

Variation du PIB aux États-Unis¹



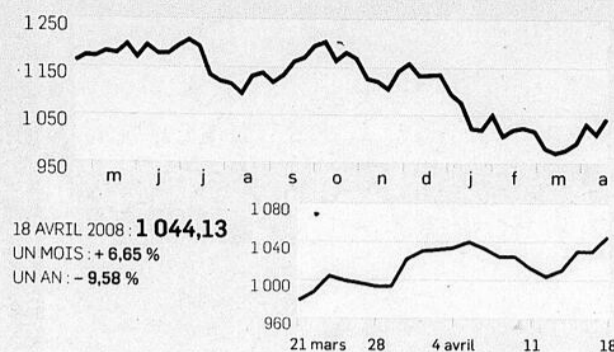
1. Variation trimestrielle annualisée

Sources : Scotia Capitaux, Bloomberg

l'économie américaine répète l'expérience de 2001, avance M. Yardeni : le ralentissement avait duré huit mois, mais sans que le produit intérieur brut (PIB) se contracte pendant deux trimestres consécutifs, comme l'exige la définition technique d'une récession. **D.B.**

les marchés investir

Monde (MSCI)



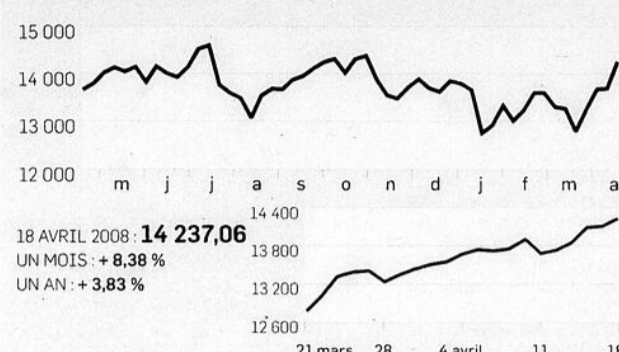
INDICES BOURSIERS	Fermeture 18-04-08	Variation				
		1 semaine points	%	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MSCI Mondial	1 044.13	33.40	3.31	-7.74	-9.58	26.15
MSCI E.A.E.O.	995.47	22.38	2.30	-11.16	-14.88	29.25
MSCI marchés émerg.	48 091.58	652.98	1.38	-6.68	14.95	104.23
Francfort (Dax)	6 843.08	239.51	3.63	-15.18	-6.03	62.04
Hong-Kong (H.S.)	24 197.78	-470.01	-1.91	-13.00	16.46	76.71
Londres (F.T. 100)	6 056.50	161.00	2.73	-6.20	-6.09	24.89
Mexique (IPC)	31 795.68	493.11	1.58	7.65	7.56	165.07
Paris (CAC)	4 961.69	163.76	3.41	-11.62	-14.98	24.66
Tokyo (Nikkei 225)	13 476.45	152.72	1.15	-11.96	-23.72	22.00

États-Unis (S&P 500)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 18-04-08	Variation				
		1 semaine points	%	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P 500	1 390.33	57.50	4.31	-5.31	-5.58	20.68
S&P moyenne cap.	834.70	35.34	4.42	-2.74	-4.64	31.54
S&P petite cap.	380.25	16.26	4.47	-3.77	-10.16	23.34
Dow Jones 30 ind.	12 849.36	523.94	4.25	-3.13	0.36	26.50
Dow Jones transport	5 100.08	286.22	5.95	11.59	-1.21	48.26
Dow Jones serv. publics	515.95	15.81	3.16	-3.11	-0.31	40.84
Russell 2000	721.07	32.91	4.78	-5.87	-12.53	22.31
Nasdaq (comp.)	2 402.97	112.73	4.92	-9.40	-4.28	24.37
NYSE (comp.)	9 310.24	374.13	4.19	-4.42	-3.37	32.70

Canada (S&P/TSX)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 18-04-08	Variation				
		1 semaine points	%	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P/TSX indice composé	14 237.06	554.03	4.05	2.92	3.83	51.98
S&P/TSX 60	842.53	36.83	4.57	4.21	7.36	61.84
S&P/TSX moyennes cap.	873.24	20.05	2.35	-1.15	-6.11	32.23
S&P/TSX petites cap.	700.84	20.11	2.95	-0.62	-12.43	14.01
TSX Croissance	2 572.19	14.85	0.58	-9.42	-22.88	46.86

LES SECTEURS DU S&P/TSX						
	Fermeture 18-04-08	1 semaine points	%	En 2008 %	1 an %	3 ans %
Consomm. discrétionnaire	1 093.11	8.80	0.82	-16.78	-21.49	7.68
Consommation de base	1 478.83	26.45	1.82	-6.48	-14.78	-14.95
Énergie	3 703.06	221.13	6.35	11.46	12.48	70.78
Finance	1 720.43	49.90	2.99	-7.42	-15.99	21.62
Industrie	1 303.53	53.26	4.26	3.98	0.45	43.13
Matériaux	3 650.02	157.26	4.50	17.49	39.58	154.10
Services aux collectivités	1 863.37	21.40	1.16	-6.18	4.75	34.19
Soins de la santé	368.62	0.15	0.04	-4.21	-29.68	-23.90
Technologies de l'inform.	413.92	15.22	3.82	4.87	57.70	96.90
Télécommunications	928.61	8.66	0.94	-6.47	-9.46	32.46

Les experts continuent de privilégier les multinationales

Bourse. Elles sont les plus susceptibles de dépasser les indices boursiers.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

La Bourse américaine tente une remontée depuis la mi-mars, mais la montée en flèche du pétrole inquiète.

Dans un contexte aussi incertain, les experts continuent de préconiser l'achat des titres des grandes multinationales américaines. Ces dernières profitent de la faiblesse du dollar américain et de la croissance de la consommation à l'étranger.

En position d'augmenter leurs prix

Ces sociétés sont les plus susceptibles d'afficher un rendement supérieur à celui de l'ensemble du marché, car elles sont les mieux placées pour maintenir, voire augmenter leurs prix de vente.

Cet avantage leur permet de préserver ou d'augmenter leurs revenus et de protéger leurs marges bénéficiaires, à un moment où l'économie ralentit et les coûts augmentent, selon BCA Research, une firme de recherche de Montréal.

« La baisse du dollar américain joue son rôle d'amortisseur économique en donnant aux multinationales les moyens de générer des flux de trésorerie élevés et de renforcer davantage leur bilan », écrivent les analystes de BCA.

Richard Bernstein, stratège chez Merrill Lynch, pense aussi que c'est au tour de ces grandes entreprises de briller

en Bourse, après une longue période d'indifférence de la part des investisseurs.

Leur taille, la valeur de leurs marques, leurs importants fonds autogénérés, leurs bilans sains et leurs dividendes redeviennent des atouts, dit-il.

L'indice Amex Major Market Index (XMI) est un bon baromètre pour évaluer ces titres, dit Mary Ann Bartels, analyste technique chez Merrill Lynch.

Des bénéfices plus élevés que prévu

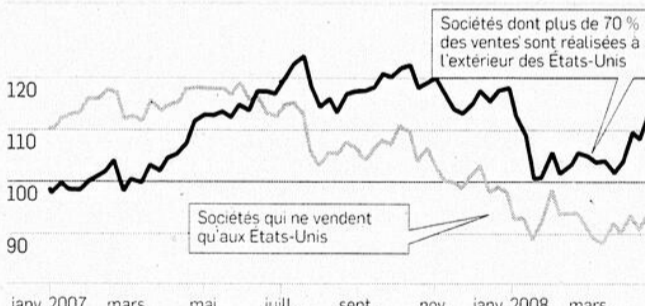
Certains stratèges mettent de l'avant cette stratégie depuis 2006, mais elle offre encore un potentiel de gain, affirme BCA. La firme de recherche explique que les cours des multinationales sont encore moins élevés en fonction de leurs bénéfices que ceux des entreprises tributaies de l'économie américaine.

Les fabricants d'aliments emballés, les fournisseurs de technologies, les producteurs d'énergie, les fabricants de produits de consommation courante et certains titres industriels font partie des recommandations de BCA.

D'ailleurs, la publication des bénéfices du premier trimestre aux États-Unis donne raison aux stratèges.

Caterpillar Coca-Cola, IBM, Google et McDonald's, entre autres, ont dépassé les attentes des analystes.

Performance relative des sociétés du S&P 500¹



1. Janvier 2006 = 100 Sources : Bloomberg, FacSet, Merrill Lynch

L'achat de titres de multinationales est un moyen de participer, sans trop courir de risque, à l'embellie boursière et économique à laquelle s'attendent plusieurs stratèges en 2008.

L'inflation vient brouiller les cartes

Cela dit, la conjoncture boursière reste embrouillée.

D'un côté, de plus en plus d'observateurs jugent que la crise du crédit se résorbe graduellement. En outre, les taux obligataires américains augmentent de nouveau et certains négociateurs se préparent à la possibilité que la Réserve fédérale cesse de diminuer les taux d'intérêt après une dernière coupe de 0,25 point, à 2 %, le 30 avril.

De plus en plus d'analystes techniques prédisent un rebond à court terme grâce au

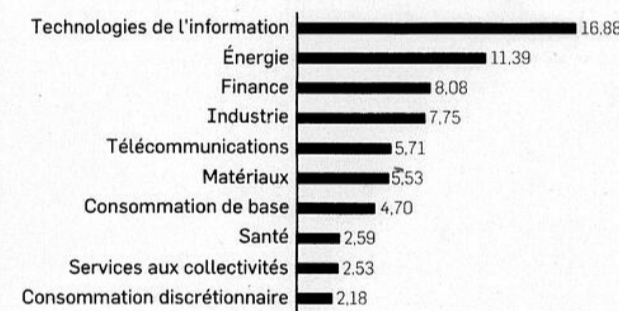
retour en Bourse des investisseurs qui réinvestissent les liquidités records qu'ils avaient engrangées en attente de meilleurs rendements.

D'un autre côté, le milieu financier craint tant un retour de l'inflation qu'une récession aux États-Unis.

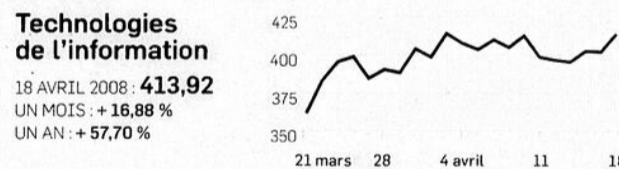
Plusieurs membres de la Réserve fédérale ont manifesté leur inquiétude face à la montée des prix du carburant et des aliments.

David Rosenberg, économiste nord-américain de Merrill Lynch, reste méfiant à l'égard du rebond de 9 % effectué par le S&P 500 depuis le 17 mars. Il rappelle que lors du marché baissier de 2000-2002, le S&P 500 a perdu 48 % de sa valeur. Pourtant, durant cette période, l'indice a connu 16 mouvements de rebond d'au moins 5 %, qui ont duré 30 jours en moyenne. ■

PERFORMANCE SECTORIELLE (un mois) en %



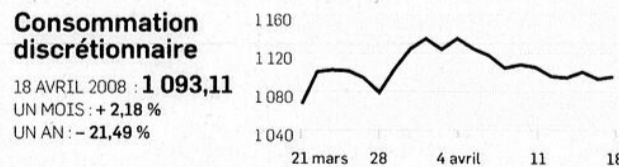
LE MEILLEUR SECTEUR DEPUIS UN MOIS



Le meilleur titre et le pire

▲ NORTEL NETWORKS, NT : 7,48 \$ UN MOIS : + 21,6 % UN AN : - 72,6 %
▼ MACDONALD DETTWILER, MDA : 43,75 \$ UN MOIS : - 8,9 % UN AN : - 11,2 %

LE PIRE SECTEUR DEPUIS UN MOIS



Le meilleur titre et le pire

▲ COGECO CABLE, CCA : 41 \$ UN MOIS : + 22,3 % UN AN : - 6,5 %
▼ MARTINREA INTERNATIONAL, MRE : 7,44 \$ UN MOIS : - 15,8 % UN AN : - 57,2 %

Source : Bloomberg, fermeture du 18-04-2008

Vous cherchez une cote ? Le profil d'une société ?

lesaffaires.com

SNC-Lavalin : plus grande soc

investir les marchés

Le Top 100 Les Affaires 500¹

Entreprises québécoises et canadiennes	Symbole boursier	Ferm. 18 avril (\$)	Variation						Rend. ann. 3 ans %	Vol. quot. moyen (00)	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
			1 semaine \$	%	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Haut				Bas			
Abitibiwater	A	10,25	-2,25	-18,0	4,7	-48,8	-81,3	-	14	-	51,54	8,80	-	8 000	
ACE Aviation Holdings (Air Canada)	ACE.A	19,50	-0,25	-1,3	-3,5	-31,2	-27,3	-0,3	4597	0,0	30,23	18,91	9,3	7 657	
Aliments Maple Leaf	MFI	13,45	0,24	1,8	4,0	-9,4	-11,5	-6,5	1245	1,1	16,93	11,87	26,4	1 600	
Astral Media	ACM.A	34,00	-2,06	-5,7	-10,8	-27,1	-20,4	2,4	1328	1,2	46,95	33,40	13,7	1 400	
Banque CIBC	CM	69,83	2,56	3,8	8,7	-1,0	-30,1	1,6	25445	4,5	107,45	56,25	68,5	3 153	
Banque Laurentienne du Canada	LB	43,29	1,14	2,7	3,1	30,2	32,0	22,6	1133	3,3	45,08	31,30	13,7	2 904	
Banque Nationale du Canada	NA	51,21	1,01	2,0	6,3	-2,1	-19,9	3,1	7485	4,7	66,50	43,60	15,7	10 299	
Banque Royale du Canada (RBC)	RY	48,06	1,68	3,6	3,0	-5,3	-19,8	12,6	40903	3,8	61,08	42,82	12,5	7 600	
Banque Scotia	BNS	47,50	1,96	4,3	7,1	-5,5	-11,9	10,1	32551	3,7	54,73	42,00	13,0	1 500	
Banque TD (Groupe financier)	TD	64,94	1,88	3,0	2,8	-6,6	-5,7	12,9	30682	3,2	77,10	58,57	10,9	2 323	
BCE (Bell Canada Entreprises)	BCE	37,85	1,09	3,0	2,7	-4,5	-4,8	12,9	69021	3,7	41,80	33,30	16,1	17 241	
BMO Groupe financier	BMO	48,01	1,40	3,0	7,9	-14,8	-33,3	-1,6	30162	4,9	72,20	38,00	12,2	5 000	
BMTC (Groupe)	GBT.A	19,39	1,69	9,5	10,2	-14,6	-7,7	14,7	110	1,3	24,50	16,75	11,4	2 752	
Bombardier	BBDB	6,65	0,34	5,4	25,0	11,6	44,3	40,4	95697	0,0	6,97	4,06	27,6	13 600	
CAE	CAE	12,00	-0,11	-0,9	6,7	-9,8	-8,7	27,5	7068	0,3	15,25	9,92	20,0	3 000	
Canadien Pacifique (Chemin de fer)	CP	69,42	3,78	5,8	7,7	8,1	-0,8	17,0	7154	1,4	91,00	57,30	16,1	1 250	
Canam (Groupe)	CAM	11,08	-0,21	-1,9	15,7	-21,7	13,6	22,7	714	1,1	15,98	9,40	11,0	1 329	
Cascades	CAS	7,57	-0,35	-4,4	2,0	-10,3	-38,3	-14,5	1131	1,9	13,05	6,96	13,8	5 375	
CGI (Groupe)	GIB.A	11,98	0,47	4,1	15,2	3,4	15,2	18,4	12924	0,0	12,24	8,95	15,4	8 650	
CN (Canadien National)	CNR	52,46	3,04	6,2	7,8	12,5	-6,8	14,2	15476	1,8	61,00	42,51	15,5	3 253	
Cogeco	CGO	33,65	1,81	5,7	21,0	-14,8	-13,7	12,8	211	0,9	44,57	26,77	17,4	1 355	
Cossette Communication	KOS	6,72	-0,77	-10,3	-22,5	-39,0	-38,9	-17,6	282	0,0	13,50	6,61	7,2	561	
Couche-Tard (Alimentation)	ATD.B	14,25	-0,24	-1,7	-3,1	-22,1	-38,7	-6,6	3629	0,7	24,58	13,69	14,4	4 000	
Domtar	UFS	6,81	0,14	2,1	5,6	-10,3	-38,1	-13,0	4027	-	12,29	5,98	-	3 000	
EXFO	EXF	5,85	0,24	4,3	30,9	18,2	-25,2	2,0	690	0,0	8,19	3,93	36,5	636	
Garda World (Corporation de sécurité)	GW	13,04	0,46	3,7	-1,4	-15,2	-42,9	15,1	1020	0,0	25,00	12,39	29,6	6 325	
Gaz Métro (Société en commandite)	GZM.UN	14,65	-0,36	-2,4	-6,0	-10,3	-13,6	-5,5	327	7,6	17,58	13,77	12,2	1 739	
Genivar	GNV.U	25,40	-0,88	-3,3	-6,8	-3,4	62,3	-	316	4,9	29,50	15,13	19,5	1 230	
George Weston	WN	49,71	2,07	4,3	8,9	-8,2	-34,8	-21,7	1556	2,7	83,90	43,43	10,1	22 000	
Goodfellow	GDL	9,41	-0,09	-0,9	4,6	-23,5	-45,4	-3,6	14	6,2	17,50	9,00	10,3	523	
Hérault-Devtek	HRX	7,83	-0,60	-7,1	2,4	-19,3	-11,0	25,1	295	0,0	11,30	7,00	14,5	750	
Iamgold [anc. Cambior]	img	7,13	-0,12	-1,7	-5,1	-11,9	-20,5	0,0	16740	0,7	10,75	6,81	35,6	1 017	
Industrielle Alliance	IAG	39,60	1,47	3,9	17,8	-7,0	9,0	14,3	1868	1,8	43,25	32,14	13,2	1 905	
ING Canada	IIC	38,34	-0,16	-0,4	10,2	-3,2	-22,7	7,4	2302	2,7	50,25	33,03	10,3	2 140	
IPL	IPI.A	3,98	-0,02	-0,5	4,7	-38,8	-43,1	-14,7	27	0,0	7,35	3,54	14,7	883	
Jean Coutu (Groupe)	PJC.A	10,12	0,27	2,7	3,8	-9,4	-34,9	-17,0	3239	1,2	16,50	9,25	29,4	981	
Lassonde (Industries)	LAS.A	41,75	-0,50	-1,2	3,7	3,1	7,9	17,3	30	1,3	44,00	37,25	12,3	1 448	
Le Château	CTU.A	13,40	0,25	1,9	12,0	-7,9	-12,9	25,3	110	9,0	17,87	11,05	9,6	858	
Logistec	LGT.B	20,00	0,00	0,0	6,1	-9,1	-10,3	27,9	16	-	25,00	18,00	12,7	1 208	
Magasins Hart	HIS	2,85	-0,59	-17,2	-12,3	-17,6	-38,0	2,4	30	5,1	5,01	2,76	11,4	1 107	
Mega Brands	MB	3,89	-0,11	-2,8	29,2	-37,3	-82,8	-40,5	1885	0,0	24,01	2,90	-	800	
Metro	MRU.A	25,25	0,97	4,0	11,1	-4,2	-33,6	-0,9	3068	2,0	41,78	21,00	10,6	7 200	
Mines Agnico-Eagle	AEM	72,47	1,73	2,4	4,9	33,2	71,9	62,9	10066	0,3	82,80	35,70	71,6	893	
Molson Coors	TPX.B	55,74	-0,26	-0,5	4,6	9,5	3,7	6,5	144	-	56,50	42,90	-	1 800	
Morneau Sobeco (FID)	MSI.U	13,35	0,09	0,7	14,1	-8,5	10,2	-	238	6,0	15,00	11,70	21,8	446	
Power Corporation du Canada	POW	35,25	0,97	2,8	12,4	-12,2	-8,7	6,6	8365	2,3	41,92	29,35	11,6	4 519	
Quebecor	QBR.B	28,10	-0,57	-2,0	8,0	-21,4	-34,4	-3,3	1194	0,5	42,97	25,33	6,3	11 405	
Quincaillerie Richelieu	RCH	21,00	-0,25	-1,2	7,3	-13,1	-14,2	-3,9	246	1,2	27,00	18,60	14,1	616	
Reitmans (Canada)	RET.A	17,39	0,20	1,2	5,3	-9,4	-28,1	9,8	1018	3,7	27,15	15,02	11,5	1 231	
Rogers Communications	RCI.B	40,60	-0,92	-2,2	18,4	-9,8	-3,6	34,9	21310	0,9	52,20	32,92	26,4	3 299	
Rona	RON	13,30	-0,25	-1,8	-0,7	-22,0	-46,0	-18,6	5853	0,0	25,26	13,00	8,3	8 160	
Rothmans	ROC	25,57	-0,02	-0,1	1,2	1,1	23,5	9,7	3056	4,9	27,02	20,52	15,3	325	
Saputo	SAP	28,70	-0,25	-0,9	7,7	-3,8	27,1	19,2	2866	1,5	32,99	20,06	21,9	2 800	
Sears Canada	SCC	22,45	0,15	0,7	1,0	-15,3	-23,9	27,4	417	0,0	33,00	17,51	9,9	7 100	
SFK Pâte	SFK.U	1,90	-0,25	-11,6	-1,6	-15,6	-63,4	-26,5	787	19,6	5,42	1,69	17,3	307	
Shermag	SMG	0,28	-0,10	-26,3	-24,3	-67,8	-84,0	-65,3	138	0,0	1,99	0,28	-	1 075	
SNC-Lavalin (Groupe)	SNC	48,63	2,44	5,3	12,6	1,0	50,1	28,4	5973	0,8	51,04	31,50	131,4	3 925	
Sportscene (Groupe)	SPS.A	16,00	0,00	0,0	1,9	8,5	0,0	34,3	4	-	16,45	14,00	-	1 700	
Sun Life (Financière)	SLF	48,36	2,01	4,3	5,5	-13,2	-10,4	11,2	15106	2,4	56,50	43,23	12,2	1 500	
Telus Communications	T	46,40	0,68	1,5	9,5	-6,1	-28,1	9,9	9808	3,2	66,45	41,05	13,7	4 400	
Tembec	TMB	3,57	-0,28	-7,3	7,5	-42,9	-87,7	-63,8	869	-	29,11	2,80	-	2 560	
Transat A.T.	TRZ.B	21,60	0,71	3,4	-3,3	-38,3	-41,4	-1,5	1033	1,3	42,38	19,66	9,1	2 579	
Transcontinental	TCL.A	18,14	-0,10	-0,5	0,8	15,2	-15,2	-9,8	1785	1,9	22,66	13,90	11,7	7 007	
TransForce (Fonds de revenu)	TIF.UN	8,24	0,48	6,2	12,0	-10,8	-45,6	-11,0	2753	17,1	15,35	6,09	9,2	5 468	
Velan	VLN	12,05	-0,05	-0,4	1,3	-21,0	-33,1	-3,3	185	0,0	21,00	11,26	22,3	863	

Sociétés mères de filiales canadiennes	Symb. boursier	Devise	Ferm. 18 avril	Variation						Rend. ann. 3 ans %	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
				1 semaine \$	%	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Haut			Bas			
ABB Can. (ABB ADR, New York)	ABB	\$ US	27,97	1,4	5,2	15,5	-2,9	49,3	65,7	-	32,08	18,66	-	1 187	
Alcoa Can. (Alcoa, New York)	AA	\$ US	36,26	1,1	3,2	4,6	-0,8	5,5	9,2	1,9	48,77	26,69	14,6	3 600	
AXA Can. (AXA ADS, New York)	AXA	\$ US	39,18	2,5	6,8	17,8	-1,3	-14,4	19,3	-	47,10	30,09	-	1 290	
Bell Helicopter (Textron, New York)	TXT	\$ US	60,97	3,8	6,7	13,8	-14,5	19,9	19,0	1,2	74,40	47,50	15,6	1 940	
Bridgestone Firestone Can. (Bridgestone, Tokyo)		Yens	1926,00	165,0	9,4	15,3	-3,1	-21,7	0,0	1,3	2715,00	1493,00	11,4	1 490	
Bureau en Gros (Staples, Nasdaq)	SPLS	\$ US	22,51	0,7	3,3	-1,6	-2,4	-14,6	5,3	-	26,50	19,69	15,7	2 300	
Compass Can. (Compass Group, PLC, Londres)	CPG	Livre	343,75	15,5	4,7	11,2	11,4	-3,7	17,7	3,6	384,25	272,25	22,9	2 850	
Costco (Les entrepôts) (Costco, Nasdaq)	COST	\$ US	69,43	3,7	5,7	9,5	-0,5	26,0	17,5	0,9	72,68	53,00	24,8	3 199	
DMR Conseil (Fujitsu LTD ADR, Tokyo)	FJTSY.PK	\$ US	718,00	69,0	10,6	9,1	-4,6	-6,9	6,4	0,7	943,00	609,00	19,0	1 200	
Electrolux (Electrolux AB, Stockholm)		Cour.	93,50	1,5	1,6	2,7	-13,8	-49,9	11,6	-	190,00	81,25	9,0	1 670	
Emb. Smurfit-Stone Can. (Smurfit-Stone, Nasdaq)	SSCC	\$ US	7,01	0,6	9,7	-9,7	-33,6	-41,7	-19,9	0,0	14,08	5,63	100,1	1 600	
Ericsson Can. (LM Ericsson ADR, Nasdaq)	ERIC	\$ US	19,97	0,2	0,9	11,1	-14,5	-48,2	-10,7	-	43,41	17,04	14,5	1 500	
Falconbridge (Xstrata PLC, Londres)	XTA	Livre	3896,00	165,0	4,4	11,9	9,7	40,2	67,5	0,5	4251,00	2436,00	13,5	2 500	
Financière Standard Life (Stand. Life PLC, Londres)		Livre	247,25	1,8	0,7	5,3	-2,2	-22,9	-	4,6	357,25	185,20	11,4	1 508	
Goodyear Can. (Goodyear Tire, New York)	GT	\$ US	27,40	1,9	7,5	4,3	-2,9	-15,7	32,2	0,0	36,90	22,27	18,8	1 000	
Home Depot Can. (Home Depot, New York)	HD	\$ US	28,68	0,5	1,8	2,2	6,5	-26,9	-6,0	3,0	41,19	23,77	12,5	3 500	
IBM Can. (IBM, New York)	IBM	\$ US	124,40	8,4	7,2	5,1	15,1	31,5	20,4	1,4	125,00	95,05	16,3	5 500	
Kraft Can. (Kraft Foods, New York)	KFT	\$ US	31,45	0,7	2,3	1,0	-3,6	-5,0	3,3	3,2	37,20	28,63	17,0	1 850	
Labatt (La brasserie) (InBev, Bruxelles)	INB	Euro	59,99	0,2	0,3	5,8	5,2	32,6	0,0	68,97	46,03	16,7	1 250		
Merck (Frosst Can.) (Merck, New York)	MRK	\$ US	39,76	-1,4	-3,4	-8,3	-31,6	-22,8	9,2	2,6	61,62	36,82	12,2	1 095	

Mieux vaut parfois anticiper les retraits de son REER pour éviter les pénalités

Étude de cas. Notre lecteur risque de devoir rembourser une partie de la pension de la Sécurité de la vieillesse.

par Daniel Renaud > daniel.renaud@transcontinental.ca

Un expert vous conseille

Les spécialistes conseillent à nos lecteurs les meilleures stratégies pour atteindre leurs objectifs financiers.

J. J., un retraité de 66 ans, se demande s'il a suffisamment d'épargne pour s'assurer un revenu annuel de 40 000 \$.

Son cœur balance aussi entre l'acquisition d'une copropriété (condo) en Floride d'une valeur de 70 000 \$ US ou sa location pour une période de quatre mois.

J. J. a accumulé 422 000 \$ dans son REER et compte divers placements hors REER d'une valeur de 200 000 \$.

Il touche un revenu annuel de 25 000 \$ provenant de la Sécurité de la vieillesse et de la Régie des rentes.

Son épouse, âgée de 63 ans, dispose d'un revenu annuel de 12 000 \$ provenant des mêmes sources ainsi que de la CARRA. Son portefeuille hors REER totalise 95 000 \$. La valeur de son REER est de 206 000 \$.

Bien assez d'argent pour subvenir aux besoins

Notre expert, Gaétan Veillette,

est fellow administrateur agréé et planificateur financier, croit que le couple pourra subvenir à ses besoins tout en laissant son actif croître jusqu'à ce que J. J. atteigne 90 ans.

Il devrait atteindre 2,1 millions de dollars (M\$) en fonction d'un taux annuel d'inflation de 2,5 %, d'une croissance annuelle de 2 % de la valeur de la résidence et d'un rendement potentiel de 5 à 6 % sur les placements garantis et de 8 % sur la partie actions.

L'actif du couple s'élève actuellement à 1,3 M\$.

Paradoxalement, le principal problème de J. J. tient au fait que son revenu sera trop élevé quand il commencera à encaisser son REER, à l'âge de 71 ans. Selon M. Veillette, il sera contraint de rembourser une partie de la pension de la Sécurité de la vieillesse à compter de 2014 puisque son revenu sera supérieur au seuil de remboursement de 63 511 \$ (ce seuil est indexé chaque année).

Mais tout n'est pas perdu !

Gaétan Veillette lui suggère de commencer à retirer annuellement des sommes de son REER afin d'augmenter son revenu net jusqu'au maximum de 63 511 \$.

J. J. devrait aussi tirer profit du fractionnement du revenu de retraite entre conjoints.

(REPÈRES)

J.J. souhaite savoir s'il a suffisamment d'argent pour s'assurer un revenu annuel de retraite de 40 000 \$.

Par ailleurs, il hésite entre acheter d'un condo en Floride au coût de 70 000 \$ US, ou le louer pour 1 300 \$ US par mois pendant quatre mois.

Voici sa situation actuelle :

> **Âge** : 66 ans.

> **Emploi** : Retraité.

> **Revenus annuels** : Il touche 25 000 \$

(Sécurité de la vieillesse, Régie des rentes).

> **Situation de famille** : Marié.

> **Actif** : J.J. a accumulé 200 000 \$ dans un portefeuille hors REER composé d'obligations municipales et provinciales, d'actions américaines et de CPG. Son REER totalise 422 000 \$. La maison est entièrement payée. Elle est évaluée à 250 000 \$.

> **Passif** : Aucune dette personnelle.

Réfléchir avant d'acheter la copropriété

Par ailleurs, M. Veillette croit que notre lecteur doit y penser deux fois avant d'acheter un condo en Floride.

L'achat d'une propriété de 70 000 \$ US l'amènera à puiser dans son épargne. Compte tenu du marasme du marché immobilier aux États-Unis, l'immeuble s'appréciera peu au cours des prochaines années, alors que ses placements croîtront beaucoup plus.

L'option d'être propriétaire implique le paiement de frais

récurrents tels que les frais de copropriété et d'entretien, les assurances et les taxes.

L'expert mentionne aussi la prise en compte de la fiscalité liée aux biens étrangers. La rédaction d'un testament pour les biens spécifiquement détenus aux États-Unis est fortement recommandée.

« Un séjour de quatre mois en Floride ne justifie pas l'achat d'une propriété. Mais si le couple songe à prolonger son séjour, par exemple jusqu'à six mois, l'achat devient plus intéressant », dit M. Veillette. ■

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Lieu
Torr Canada	29 avril	10 h 00	Best Western Ville-Marie, Montréal
Groupe Canam	30 avril	11 h 00	Le Georgesville, Saint-Georges
Ressources Vantex	30 avril	10 h 00	Hôtel Hilton Aéroport de Montréal
SNC-Lavalin	1 ^{er} mai	11 h 00	Salle Gesù, Montréal
Globex	2 mai	9 h 30	Hôtel Gouverneur, Rouyn-Noranda
Groupe TVA	2 mai	11 h 00	1425, rue Alexandre-DeSève, Montréal
Boralex	5 mai	11 h 00	Musée McCord, Montréal
Atrium Innovations	6 mai	10 h 30	La Place d'Armes Hôtel & Suites, Mtl
Domtar	6 mai	13 h 00	Centre Mont-Royal, Montréal
Les Mines McWatters	6 mai	10 h 00	1000, rue De La Gauchetière O, Mtl
Aeterna Zentaris	7 mai	10 h 30	Hôtel Hyatt Regency, Montréal
Innergex Énergie	7 mai	15 h 00	Club St-Denis, Montréal
Miranda	7 mai	10 h 00	Musée des beaux-arts de Montréal
ProMetic	7 mai	10 h 30	Musée des beaux-arts de Montréal
Stella-Jones	7 mai	10 h 00	1000, rue De La Gauchetière O, Mtl
Adaltis	8 mai	11 h 00	Palais des congrès, Montréal
Bestar	8 mai	13 h 30	Manoir d'Orsennens, Lac-Mégantic
Cascades	8 mai	11 h 00	Théâtre des Grands Chênes, Kingsley Falls
Corp. Financière Power	8 mai	11 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Explosifs Nordex	8 mai	10 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Hartco	8 mai	10 h 00	Hôtel Ruby Foo's, Montréal
Labopharm	8 mai	11 h 00	Musée des beaux-arts de Montréal
Osisko Exploration	8 mai	14 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Pages Jaunes	8 mai	10 h 00	Windsor, Montréal
Uni-Sélect	8 mai	13 h 30	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Asbestos	9 mai	15 h 00	Hôtel Sandman, Longueuil
Mazarin	9 mai	13 h 30	Hôtel Sandman, Longueuil
Power Corp.	9 mai	11 h 00	Hôtel Inter-Continental, Montréal
Boralex	12 mai	11 h 00	Centre Mont-Royal, Montréal
Lab Recherche	12 mai	10 h 00	Fairmont Le Reine Élizabeth, Montréal
Roctest	12 mai	14 h 00	Hôtel Sandman, Longueuil
Transforce	12 mai	15 h 00	Hôtel Sheraton Laval, Laval
Lassonde	13 mai	14 h 00	Hôtel Le Centre Sheraton, Montréal
Supremex	13 mai	10 h 30	Centre VIP, 1000, De La Gauchetière, Mtl
Cominar	14 mai	11 h 00	Hôtel Le Château Bonne Entente, Qc
Hélicoptères Canadiens	14 mai	10 h 00	Hôtel Ritz-Carlton, Montréal
Mecachrome Int.	15 mai	11 h 00	800, rue de Square-Victoria, Montréal

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

Taux d'intérêt (en vigueur le 22 avril 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	6 mois	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans				
		ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.		ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.		ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.	ouv.				
Commerces CIBC	5 000	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.80	2.05	2.30	2.50	2.75	1 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.90	6.85	9.20	6.95	7.00	7.00	6.85	6.99	
ING Direct															3.50	3.30	3.50	3.75	4.00	3.50	4.00			5.10	5.50	5.25	5.79	5.59		
Laurentienne	3 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.60	1 000	1.85	2.10	2.35	2.65	2.90	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.65	6.85	9.10	6.75	7.00	7.00	6.90	7.00	
HSBC Canada	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.80	2.15	2.30	2.50	2.75	1 000	2.05	2.40	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.65	6.80	9.10	6.95	7.00	7.00	6.85	6.99	
Manuvie	25 000 >	3.35	3.40	3.35	3.35	3.20	3.10							2 500	3.10	3.50	3.80	4.00	4.10	3.10	4.10		6.10	6.55	5.50	5.60	5.65	5.70	5.70	
Montréal	5 000 >	1.50	1.60	1.65	1.65	1.70	1.80	1 000	2.10	2.30	2.55	2.75	2.85	1 000	2.05	2.40	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.65	6.85	9.10	6.95	7.00	7.00	6.84	6.99	
Nationale	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.85	2.10	2.35	2.65	2.90	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.65	6.85	9.10	6.75	7.00	7.00	6.90	7.00	
Royale	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.80	1.90	2.15	2.35	2.55	5 000	2.05	2.15	2.40	2.60	2.80	2.05	2.80	8.65	6.85	9.10	6.95	7.00	7.00	6.85	6.99	
Scotia	5 000 >	1.75	1.75	1.80	1.80	1.85	1.90	5 000	1.80	2.05	2.30	2.50	2.75	5 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.65	6.80	9.05	6.90	7.00	7.00	6.85	6.99	
TD Canada Trust	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.80	2.05	2.30	2.50	2.75	1 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00			9.10	6.95	7.00	7.00	6.85	6.99	
Caisses Desjardins ¹	5 000	1.75	1.75	1.80	1.80	1.80	1.80	1 000	1.85	2.10	2.35	2.65	2.90	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.65	7.00	9.10	6.75	7.00	7.00	6.90	7.00	
Fiducie Desjardins	5 000	1.75	1.75	1.80	1.80	1.80	1.80							1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.65	7.00	9.10	6.75	7.00	7.00	6.90	7.00	
Investors														1 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.65	6.85	9.10	6.95	7.00	7.00	6.85	6.99	
Montréal Trust	5 000 >	1.75	1.75	1.80	1.80	1.85	1.90							5 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.65	6.80	9.05	6.90	7.00	7.00	6.85	6.99	
Financière Sun Life	10 000 >	2.00	2.00	2.05	2.05	2.15	2.25							1 000	2.55	2.70	2.95	3.00	3.35											
Promutuel Capital	5 000 >	2.00	2.00	2.10	2.15	2.20	2.25							1 000	2.50	2.65	2.90	3.20	3.40	2.50	3.40			8.90	6.50	6.50	6.50	6.65	5.69	
Trust Banque Nationale	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65							1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.65	7.00	9.10	6.75	7.00	7.00	6.90	7.00	
Trust La Laurentienne	3 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.60							1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.65	6.85	9.10	6.75	7.00	7.00	6.90	7.00	
Trust National	5 000 >	1.75	1.75	1.80	1.80	1.85	1.90							5 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.80	6.95	9.25	7.10	7.20	7.20	7.05	7.19	
Trust Royal	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65							5 000	2.05	2.15	2.40	2.60	2.80	2.05	2.80	8.65	6.80	9.05	6.90	7.00	7.00	6.85	6.99	
Investissements Manuvie	25 000 >	3.35	3.40	3.35	3.35	3.20	3.10							2 500	3.10	3.50	3.80	4.00	4.10	3.10	4.10		6.10	6.55	5.50	5.60	5.65	5.70	5.70	
NovImm Action																														
Intell. Hypothécaire																														
Hypothèque Invis																														
Épargne Placements Qc ²																														

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. 1 Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. 2 Obligations à terme à taux fixe. - Versement semestriel > Dépôts rachetables
3 Rendements comprenant le boni de 1 % appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux peuvent changer sans préavis.
Source : Les Affaires, renseignements colligés par Rachel Tousignant.

investir questions et réponses



Finances personnelles

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

REEE : Québec versera bientôt son aide

Le 19 octobre dernier, vous indiquiez qu'on ne connaissait pas les modalités de versement du nouvel incitatif québécois offert aux personnes qui cotisent à un régime enregistré d'épargne-études (REEE).

Je possède un REEE dans deux institutions financières. J'aimerais me prévaloir de cette nouvelle aide, mais aucune des institutions avec lesquelles je fais affaire n'a pu me renseigner à ce sujet. Un préposé de RBC Placements en Direct m'a même indiqué que sa société ne participait pas à ce programme.

Pouvez-vous m'éclairer ?

- N. Létourneau

Vous devrez patienter encore un peu, car l'incitatif québécois à l'épargne-études (IQEE) devrait être versé dans les comptes REEE cet été.

Rappelons que Québec a annoncé dans son budget du 20 février 2007 - eh oui ! cela fait plus d'un an - la création d'un crédit d'impôt remboursable pour encourager les parents à épargner pour financer les études postsecondaires de leurs enfants. Le montant maximal de l'incitatif pour l'année 2007 s'établira entre 250 et 300 \$, selon votre revenu familial. L'aide financière cumulative peut atteindre 3 600 \$ par enfant.

Les institutions financières ont jusqu'au 30 juin pour réclamer à Revenu Québec l'IQEE pour le compte de leurs clients qui ont cotisé à un REEE en 2007 (pour l'année d'imposition 2007, seules les cotisations effectuées après le 20 février sont acceptées). Vous n'avez à faire aucune démarche pour

vous prévaloir de ce crédit d'impôt, outre vous assurer que votre institution financière offre ce service.

Certaines institutions ont décidé de ne pas l'offrir à leurs clients, car il est coûteux et complexe à implanter. C'est le cas de RBC Placements en Direct, division de courtage à commissions réduites de la Banque Royale.

Un dirigeant de cette société de courtage m'a indiqué qu'il ne valait pas le coût d'offrir ce service, car une infime proportion de la clientèle est admissible au crédit d'impôt offert par Québec.

Les clients de RBC Placements en Direct doivent donc se rendre dans une succursale de la Banque Royale pour se prévaloir de l'IQEE.

Par ailleurs, Revenu Québec s'est engagé à verser, à partir du 15 mai, des intérêts sur tout montant payable à titre de l'incitatif québécois à l'épargne-études. Vous serez donc indemnisés si les versements sont retardés. Le taux d'intérêt des remboursements effectués par Québec est actuellement de 3,75 %.



Bourse et marchés financiers

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

Tout n'est pas noir sur le marché des titres hypothécaires

Je suis préoccupée par le fait que mon courtier m'ait fait acheter en 2003 pour 20 000 \$ d'obligations qui constituent 42 % du régime enregistré d'épargne-études (REEE) de mes deux petites-filles. Ce sont des obligations de Bankers Hall Complex de la série N45 CMBS-C, à un taux de 5,44 %.

Compte tenu de la crise de crédit, dois-je m'inquiéter du capital investi ? Dois-je penser à les vendre ? Et si je le peux, combien valent-elles ? Ou devrais-je plutôt laisser passer la crise du financement des prêts hypothécaires ?

Pouvez-vous me guider, car j'ai quitté ce courtier en 2005, insatisfaite de plusieurs de ses choix qui se sont avérés coûteux. Je fais maintenant mes transactions moi-même.

- M. S.

Les obligations que vous détenez sont des titres adossés à des créances hypothécaires commerciales (TACHC).

Ils ont été créés par une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, par le

truchement d'une opération de titrisation. Cela consiste à regrouper sous une même appellation des obligations qui ont servi à financer des immeubles commerciaux, tels des centres commerciaux, et de vendre aux investisseurs ce nouveau titre par l'intermédiaire de courtiers en valeurs mobilières.

C'est ainsi que vos petites-filles détiennent des titres appelés N45 CMBS-C échéant le 15 septembre 2013.

Ces émissions de TACHC comptaient généralement plusieurs séries (de A à D la plupart du temps). Vous détenez la série C. La qualité du titre diminue selon la série. Au moment de l'émission, la série A était cotée AAA, soit la meilleure cote. Quant à la série C, sa cote était A.

La Caisse de dépôt m'a toutefois indiqué que la cote de la série C a été portée à AA en 2007 par l'agence de notation Standard & Poor's.

Devez-vous vous inquiéter ? En tant que détentrice de titres de sociétés, vous êtes exposée au risque que celles-ci ne puissent payer les intérêts ni rembourser le capital. Dans votre cas, la cote de crédit de Standard & Poor's indique que ce risque est faible.

Par ailleurs, la crise du crédit rend presque inexistant le marché de la revente de ces titres. RBC Dominion valeurs mobilières, courtier qui a procédé à la vente initiale des titres, ne cache pas que la liquidité de ces titres est quasiment nulle actuellement.

RBC n'a donc pas pu me fournir un prix auquel vous pourriez revendre vos titres.

En résumé, il y a de bonnes chances que vous puissiez toucher tous les intérêts et le capital à l'échéance. Mais vous devrez les conserver jusqu'à ce moment, car je ne crois pas, selon les informations de RBC, que vous puissiez les revendre à un prix intéressant d'ici là. ■

Vous avez des questions ?

Si vous avez des questions au sujet de vos finances personnelles, de la Bourse ou des fonds communs, faites-les-nous parvenir par courriel à l'adresse suivante : questions@transcontinental.ca. Nos journalistes se feront un plaisir d'y répondre dans nos pages.

Les programmes de rachat de lots brisés profitent aux petits détenteurs

Il y a plusieurs années, j'ai acheté 200 actions de BCE au prix de 36,53 \$ l'action. Or, il y a quelques années, BCE m'a imposé, sans que je ne puisse dire quoi que ce soit, l'échange de 17 actions de BCE contre 14 actions de Bell Aliant.

Mais il y a quelques jours, sans que je ne puisse dire quoi que ce soit encore une fois, BCE me rachète, sans m'aviser, mes 14 actions de Bell Aliant à 28,53 \$, soit le prix du marché à ce moment, mais ce qui est quand même 8 \$ de moins que le coût au moment où elles m'ont été imposées.

J'imagine que le gros BCE « mange » le petit investisseur que je suis, et probablement beaucoup d'autres comme moi, afin de gonfler les avoirs des dirigeants pour qu'ils puissent profiter encore plus de la manne que leur apportera Teachers.

Qu'en pensez-vous ? Suis-je dans l'erreur de penser de la sorte ?

- R. L.

que machination des dirigeants de BCE.

Vous avez reçu 14 unités du Fonds de revenu Bell Aliant à la suite d'une réorganisation de BCE qui a été autorisée par l'ensemble des actionnaires de BCE, dont vous étiez.

Ensuite, comme plusieurs petits actionnaires se sont alors retrouvés avec une quantité minimale d'unités, Bell Aliant a mis à leur disposition un programme leur permettant de vendre les lots inférieurs à 100 unités sans avoir à déboursier de commissions de courtage.

J'en déduis que vous avez participé à ce programme de rachat de lots brisés.

Notez que ce programme fonctionnait sur une base volontaire, c'est-à-dire que vous avez dû donner votre accord à votre courtier pour que vos unités soient vendues.

Si vous croyez ne pas l'avoir fait, demandez à votre courtier ce qui s'est produit. S'il ne vous fournit pas de réponse satisfaisante, revenez-moi et je me ferai un plaisir de me pencher davantage sur le dossier. J.G.

Je crains vous soyez dans l'erreur. Je ne crois pas que vous soyez victime d'une quelcon-

AUSSI
ACCESSIBLE QU'UN
JEU D'ÉCHEC

Et plus efficace pour prendre position.

IMPLIQUEZ-VOUS



jccm.org

dossiers

Immobilier commercial p. 50

Zoom sur les métier de l'assurance p. 61

LES PROFESSIONNELLS DE L'IMMOBILIER

Les professions de l'immobilier se réinventent pour répondre aux défis du développement durable, de la bonne gouvernance et de l'essor des pays émergents. Un dossier de 11 pages.

p. 50



L'Hôtel-Musée Premières Nations Wendake et le projet Bois-Franc à St-Laurent reçoivent les Prix d'excellence en immobilier 2008 remis par l'Institut de développement urbain du Québec

C'est dans le cadre du 10^e Sommet immobilier de Montréal que l'Institut de développement urbain du Québec (IDU Québec) a dévoilé les **Prix d'excellence en immobilier 2008**. Pour cette neuvième édition, 16 candidatures ont été soumises dans deux catégories : le prix à caractère commercial commandité par Hydro-Québec et le prix à caractère résidentiel commandité par le cabinet d'avocats Bélanger Sauvé.

Pour la catégorie à caractère commercial, quatre finalistes étaient en nomination : L'Hôtel ALT Quartier DIX30, Le Virage Vert de SITQ, La Maison de l'OACI et L'Hôtel-Musée Premières Nations Wendake. **Le choix du gagnant soit l'Hôtel-Musée Premières Nations Wendake** s'appuie sur leur concept original combinant l'attraction indiscutable d'un musée dédié à la culture huronne-wendat et d'un service d'hôtellerie distinctif. De plus, compte tenu de la qualité des projets soumis, les membres du jury ont décerné une **mention d'honneur à SITQ** pour l'implantation du programme "Le Virage vert", programme qui contribue à de meilleures pratiques en matière environnementale dans le secteur immobilier.

Les trois finalistes dans la catégorie à caractère résidentiel étaient : Les Sommets du Fleuve, Le Crystal de la Montagne et le Bois-Franc à St-Laurent. **Le gagnant, le projet Bois-Franc à St-Laurent** s'est démarqué par l'envergure du projet et par la démarche visionnaire du promoteur qui était bien enracinée dans les tendances et les besoins contemporains.

L'Institut de développement urbain du Québec (IDU Québec) est l'association provinciale qui rassemble les principaux acteurs immobiliers au Québec. En tant que porte-parole de l'industrie immobilière québécoise, l'IDU Québec a pour mission de favoriser le développement économique du secteur immobilier, de défendre les intérêts communs de ses membres, d'assurer des politiques efficaces, d'amorcer et de maintenir de bonnes communications auprès des différentes instances gouvernementales et auprès de la communauté.

dossiers

Immobilier commercial

Projet de loi, virage vert, mondialisation : les professions immobilières s'adaptent. Dans ce dossier consacré aux professions de l'immobilier commercial, on fait le point sur le projet de loi sur le courtage déposé avant les fêtes. On s'intéresse aussi à la difficulté d'évaluer les composantes écologiques d'un immeuble. Notre correspondante rapporte ce qu'elle a vu et entendu à la dernière édition du MIPIM, foire de l'immobilier international qui s'est tenue à Cannes, en mars. Finalement, on salue les lauréats des prix d'excellence de l'Institut de développement urbain du Québec.

Un pas vers la professionnalisation des agents d'immeubles

Déontologie. Le projet de loi 73 réforme le courtage immobilier au Québec.

par Pierre Picard > dossiers@transcontinental.ca

La réforme du courtage immobilier au Québec réjouit l'industrie immobilière.

« Le gouvernement propose de changer complètement le modèle de ce secteur, en passant d'une mentalité d'agent d'immeubles à une mentalité de vrai professionnel. Il s'agit d'un pas majeur en avant », dit Jacques Saint-Pierre, professeur titulaire de la Chaire d'immobilier SITQ-UQAM.

Le projet de loi 73 vise à moderniser l'encadrement de la profession. Il a été déposé avant Noël par la ministre des Finances, Monique Jérôme-Forget.

Le réforme donne plus de pouvoirs à l'organisme de surveillance, simplifie les titres des professionnels et cherche à responsabiliser davantage les intermédiaires de marché.

Un ordre professionnel sans le nom

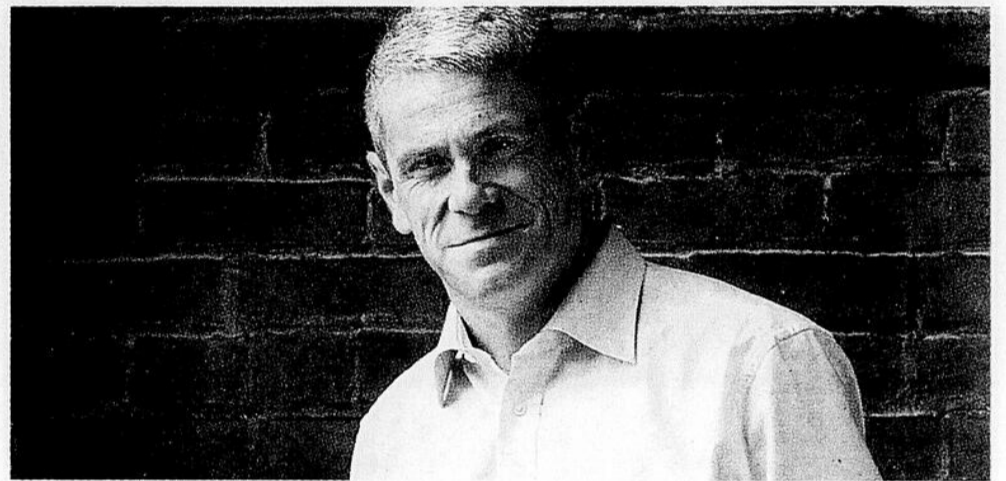
Dans les faits, Québec est en train de structurer le secteur immobilier comme s'il était régi par un ordre professionnel.

« Avec tout ce qui s'est passé dans les valeurs mobilières, il est important que l'immobilier soit aussi réglementé. »

– Denis Perreault, SITQ

Le projet de loi prévoit l'instauration de l'Organisme d'autorégulation du courtage immobilier du Québec (OACIQ). Ce rôle reviendrait à l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) qui changerait de nom et se verrait donner de nouveaux pouvoirs pour mieux protéger le public.

À la manière des ordres professionnels et des organismes d'autorégulation comme la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages, l'OACIQ aurait un syndic, un comité d'inspection et un comité de discipline.



Robert Nadeau, de l'ACAIQ, salue la volonté de Québec de simplifier les appellations qui sont source de confusion dans l'esprit du public.

« L'ACAIQ joue déjà un rôle de protection du public, mais le projet de loi l'amènerait vers un niveau plus poussé. Cela changerait progressivement l'image de la profession », croit M. Saint-Pierre.

Il est question d'augmenter les amendes et de donner le pouvoir à l'organisme d'autorégulation de demander des injonctions.

L'immobilier doit être réglementé

De son côté, Denis Perreault, vice-président, gestion d'actifs, de SITQ et membre de l'Institut de développement urbain du Québec (IDU), indique que « l'activité du courtage commercial sera plus encadrée et les compétences requises seront plus élevées. Ce sera une bonne chose et un mini-

mum. Avec tout ce qui s'est passé dans les valeurs mobilières, il est important que l'immobilier soit aussi réglementé. C'est positif », dit-il.

Robert Nadeau, pdg de l'ACAIQ, demande au gouvernement québécois d'adapter la loi aux nouvelles réalités du marché immobilier depuis une dizaine d'années. Il se dit très satisfait de ce projet de loi.



Gascon & associés

AVOCATS

Gascon & associés S.E.N.C.R.L.
Membre du Legal Network International,
une présence à l'échelle mondiale

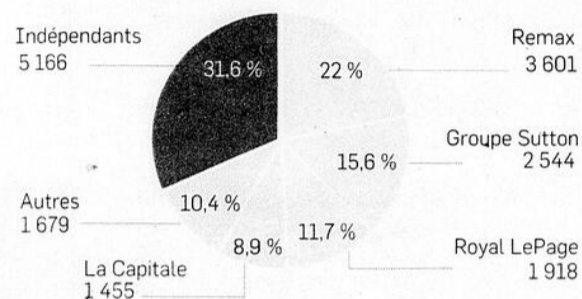
T 514 879-5606 F 514 879-4659

www.gascon.ca

**Une nouvelle image,
le même dynamisme.**

Toujours un choix logique.

Répartition des agents et courtiers au Québec



Source : Rapport annuel 2007, ACAIQ

M. Nadeau salue la volonté de Québec de simplifier les appellations qui sont source de confusion dans l'esprit du public. Il n'y aurait plus que deux appellations : les courtiers - immobiliers ou hypothécaires, selon le cas, pour désigner les personnes physiques œuvrant dans ce domaine - et les agences, soit les personnes morales (entreprises). Fini les agents d'immeubles, conseillers en immobilier ou tout autre terme.

Revoir la formation

Pierre-Denis Leroux, associé principal chez McCarthy Tétraut et spécialisé en immobilier, est heureux de ce « ménage de la terminologie », mais dit que « l'essentiel du

projet de loi donne un pouvoir réglementaire à un organisme qui annoncera sans doute un rehaussement des critères d'accès à la profession ».

Sous le régime actuel, une personne peut demander son permis d'agent immobilier après avoir obtenu une attestation d'études collégiales nécessitant un minimum de 240 heures de formation, soit trois mois d'études à temps plein.

Au chapitre de la formation, Robert Nadeau précise que la formation de base fait actuellement l'objet d'une révision et qu'une nouvelle formation devrait entrer en vigueur le 1^{er} janvier 2009.

Jacques Saint-Pierre s'attend à ce que les nouveaux arrivants

dans cette profession se conforment à des exigences accrues en matière de formation. « Il y aura certainement de la reconnaissance des acquis pour les courtiers qui travaillent déjà dans ce secteur. Toutefois, la cible est donnée et la formation augmentera progressivement », dit-il.

Cela deviendra incontournable car, comme le fait remarquer M. Leroux, le projet de loi 73 prévoit que le courtier et l'agence seront solidairement responsables si un client subit des dommages. Les deux pourraient donc être poursuivis.

Les courtiers hypothécaires

Par ailleurs, le projet de loi 73 prévoit une certification spécifique pour les agences et les courtiers hypothécaires.

Ceux-ci continueront de relever de l'ACAIQ devenu OACIQ comme c'est le cas depuis 1994. La loi prévoyait que les courtiers hypothécaires relèvent de l'Autorité des marchés financiers, puisque le prêt hypothécaire est un produit financier, mais les articles de loi n'ont jamais été mis en vigueur.

« Le projet de loi donne un statut légitime au courtage hypothécaire », dit Pierre Martel, président de Multi-Prêts Hypothèques, le plus important courtier hypothécaire du Québec. ■

Un statut pour les courtiers commerciaux

Réglementation. Ils attendent une forme de reconnaissance depuis une dizaine d'années.

Les agents immobiliers du secteur commercial espèrent obtenir la reconnaissance qu'ils réclament dans le règlement qui accompagnera la loi 73, une fois qu'elle aura été adoptée.

Pour l'instant, le projet de loi 73 ne prévoit aucun statut distinct pour les agents.

Depuis la création de l'ACAIQ, en 1994, les agents spécialisés dans le domaine commercial s'y sont toujours sentis mal à l'aise, en raison du fait que l'immense majorité des membres représentés par l'ACAIQ travaille dans le secteur résidentiel.

La reconnaissance viendrait avec la réglementation, a appris *Les Affaires*.

Trois examens d'entrée dans la profession

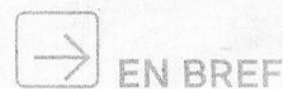
En entrevue téléphonique, Robert Nadeau, pdg de l'ACAIQ, se dit prêt à négocier avec le législateur pour que soit reconnue dans la réglementation cette distinction entre les agents immobiliers des secteurs résidentiel

REPÈRES

La Loi sur le courtage immobilier a été adoptée en 1991. Organisme d'autorégulation, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec a été créée en 1994. La loi prévoit sa révision après cinq ans. Ce processus a mené au dépôt du projet de loi 73, 13 ans plus tard.

et commercial.

D'ailleurs, l'ACAIQ prépare pour janvier 2009 trois examens distincts d'entrée dans la profession immobilière : un pour les courtiers immobiliers résidentiels, un pour les courtiers commerciaux et un pour les courtiers hypothécaires. Cette différenciation pave la voie, selon lui, à ce qui s'en vient, soit la reconnaissance légale de trois types d'intervenants, contrairement à deux dans le projet de loi 73. P.P.



86 585

Nombre de transactions immobilières réalisées par avec le concours d'un agent ou d'un courtier immobilier au Québec en 2007.

16 363

Le nombre d'agents et de courtiers immobiliers au Québec au 1^{er} janvier 2008, en baisse de 6,4 % par rapport à 2007.

42 %

La proportion de femmes dans l'industrie du courtage immobilier au Québec, un pourcentage qui n'a pas varié depuis l'an dernier.

Sources : ACAIQ et Fédération des chambres immobilières du Québec

VOUS COMPTEZ ACHETER UNE PROPRIÉTÉ. DES QUESTIONS ?

Pour toute autre question d'ordre juridique, des notaires d'expérience sont là pour répondre, sans frais, à vos questions.



1-800-NOTAIRE
LIGNE INFO-JURIDIQUE

1800notaire.ca

dossiers les professionnels de l'immobilier

Le vert vaut son pesant d'or aux États-Unis

Environnement. Une certification LEED au sud de la frontière peut majorer la valeur d'un immeuble de 30 %.

par Stéphane Gagné > dossiers@transcontinental.ca

La vogue des bâtiments verts prend de l'ampleur au Canada, bien qu'on ignore toujours avec précision leur valeur ajoutée en dollars. Par contre, aux États-Unis, où les bâtiments écologiques sont légion, une étude établit à 30 % la prime relative à un immeuble certifié LEED (*Leadership in Energy and Environment Design*).

La popularité des immeubles certifiés LEED a été abordée lors de la conférence *Green Real Estate* qui s'est déroulée à Toronto au début avril.

Pascal Harvey, urbaniste au Groupe Altus y était. Selon lui, le défi des prochaines années sera de rendre verts les bâtiments existants - 99 % du parc immobilier - pour leur éviter de perdre de la valeur, à moyen terme, au détriment des bâtiments déjà certifiés qu'il

s'agisse de LEED ou d'autres certifications, comme Visez vert de BOMA.

LEED est un système de certification écologique élaborée par le U.S. Green Building Council qui évalue la performance énergétique et environnementale d'un immeuble sous l'angle de sa construction et de son exploitation.

Un marché local restreint

Au Canada, on ignore toujours la valeur ajoutée exacte d'un immeuble vert. Cela s'explique par leur trop petit nombre.

« À Montréal, par exemple, le marché des bâtiments certifiés LEED est encore trop restreint, dit André Morin, évaluateur en chef du gouvernement du Canada. Cela rend très difficile l'évaluation des

Les immeubles certifiés LEED ont un taux d'occupation supérieur, selon le fonds d'investissement Rose Smart Growth.

composantes vertes d'un immeuble, car il n'y a pas suffisamment de constructions semblables pour établir des comparaisons.

« Toutefois, on sait qu'un bâtiment vert entraîne d'intéressantes économies d'échelle. L'utilisation de matériaux plus durables retarde les dépenses en capital. Les économies d'énergie sont aussi appréciables, mais tant qu'on n'aura pas un marché du carbone actif, elles demeureront difficiles à quantifier en totalité. »

Ces aspects sont susceptibles d'entraîner à la hausse la valeur des immeubles verts.

Aux États-Unis, les bâtiments verts sont beaucoup plus nombreux et sont en voie de devenir la norme. Selon un document de l'Association des biens immobiliers du Canada de janvier dernier, il s'est construit 40 000 projets LEED au sud de la frontière pour le seul quatrième trimestre de 2007. Ces projets totalisent une superficie de 300 millions de mètres carrés.

On connaît également beaucoup mieux leur valeur ajoutée et leurs autres avantages, comme une meilleure qualité de l'air intérieur. Selon une étude récente de l'université de San Diego, le prix de vente de ces bâtiments en 2006 a été de 30 % supérieur en moyenne

au prix de vente des autres bâtiments : 352 \$ US le pied carré contre 270 \$ US.

L'étude révèle que le coût de la location au pied carré était supérieure de 2,65 \$ US au troisième trimestre de 2007.

Enfin, ces immeubles ont un taux d'occupation supérieur de 2 à 3 points de pourcentage depuis 2004, selon le fonds d'investissement Rose Smart Growth et ont des coûts d'exploitation inférieurs à ceux des immeubles traditionnels.

Certification des immeubles existants

L'avantage comparatif des bâtiments verts est si grand qu'on rénove vert aux États-Unis.

Un programme de certification appelé LEED for Existing Buildings (LEED-EB) a été créé il y a trois ans afin de

récompenser ces initiatives. Après un début modeste, on compte aujourd'hui 60 bâtiments certifiés LEED-EB et 840 en voie de l'être.

Cette vague de rénovation verte se propage au Canada, selon Daniel Smith, architecte chez Smith-Vigeant architectes et président du Conseil du bâtiment vert du Canada, section Québec. « On aura bientôt un programme LEED semblable à celui des États-Unis, qui certifiera la rénovation écologique, dit-il. Il y a une forte demande pour ce type de certification et des avantages évidents à l'obtenir. »

La Maison de l'Organisation de l'Aviation civile internationale, dans le Quartier international de Montréal, a reçu la première certification LEED-EB Or au Canada. ■

LOCAUX INDUSTRIELS ET BUREAUX À LOUER! SUPERFICIES DISPONIBLES : de 396 à 293 275 p.c.

Excellent emplacement pour un siège social!



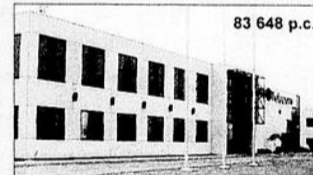
2345, boul. des Sources (Pointe-Claire)
Industriel à louer : 293 275 p.c.

EN RENOVATION!



1425, rte Transcanadienne (Dorval)
Bureaux à louer : 3 000 à 40 000 p.c.

83 648 p.c.



8150-8210, rte Transcanadienne (St-Laurent)
Industriel à louer : 126 269 p.c. -- sub-divisible --

100% climatisé
Tuiles anti-statiques
Système d'humidification



7100, boul. Jean-Talon E. (Anjou)
Bureaux à louer : 1 955 - 3 612 p.c.

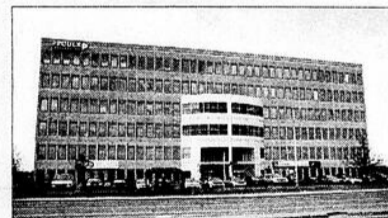


Parc Industriel Joseph-Carrier (Vaudreuil)
Industriel à louer : 5 297 - 11 700 p.c.



145, Montée-de-Liesse (St-Laurent)
Bureaux à louer : 1 455 - 4 458 p.c.

Bureaux à bons prix!



3131, boul. Saint-Martin O. (Laval)
Bureaux à louer : 3 566 - 4 543 p.c.



2550, boul. Daniel-Johnson (Laval)
Bureaux à louer : 1 696 - 3 085 p.c.



Parc Industriel Joseph-Carrier (Vaudreuil)
Bureaux à louer : 1 945 - 4 775 p.c.

Bureaux à bons prix!



2900, av. André (Dorval)
Industriel à louer : 101 784 p.c.

Idéal pour - transport, distribution ou entreposage!



1435, boul. Saint-Martin O. (Laval)
Bureaux à louer : 396 - 2 890 p.c.

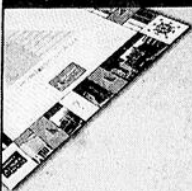


3224, av. Jean-Béraud (Laval)
Bureaux à louer : 396 - 2 890 p.c.



3242, av. Jean-Béraud (Laval)
Commercial à louer : 1 914 p.c.

Local commercial!



Landmark

SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE LANDMARK INC., Courtier immobilier agréé

Sans frais : 1 (866) 845-9113

ÉQUIPE DE LOCATION LANDMARK

(514) 845-9113

www.landmarkproperties.ca

Notre mission :

« Transmettre des stratégies immobilières à valeur ajoutée ainsi que des solutions - tout comme s'il s'agissait de notre propre entreprise ... »

UNE ÉQUIPE STRATÉGIQUE

BCF AVOCATS
AGENTS DE BREVETS
ET MARQUES

BCF MET 18 ÉQUIPES DE SPÉCIALISTES À LA DISPOSITION DE SES CLIENTS. CE SONT NOS 18 ÉQUIPES STRATÉGIQUES.

Chez BCF, nous savons que vous n'avez pas besoin que de simples avocats. Les membres de notre équipe stratégique en Droit immobilier possèdent une connaissance approfondie du secteur immobilier. Leur expertise dans ce domaine leur permet de vous conseiller efficacement en matière d'acquisition, de vente, d'aménagement, de développement, de gestion, de déploiement, de réseaux, de construction, de financement et de location d'immeubles, que leur vocation soit commerciale, industrielle, résidentielle ou mixte.

...et tout devient possible.

Christian Drapeau,
avocat conseil et coresponsable
de l'équipe stratégique
Droit immobilier.

LE CONTRAT SE FORME PAR LE SEUL ÉCHANGE DE CONSENTEMENT

Plusieurs gens d'affaires croient, à tort, qu'un document écrit est nécessaire pour lier juridiquement les parties à un contrat. Cela est une grave erreur. Au Québec, le droit des contrats est consensuel. Le contrat se forme par le seul échange de consentement entre des personnes capables de contracter, pourvu qu'il y ait une cause et un objet licites. À titre d'exemple, la location ou la vente d'un immeuble peut résulter d'un simple échange verbal de consentement sur les éléments essentiels de cette vente ou de ce bail, soit le prix ou le loyer et l'identité de l'immeuble visé ou des lieux loués.

Cependant, l'offre de contracter, même verbale, doit être ferme, c'est-à-dire qu'elle doit refléter la volonté ferme de la personne faisant cette offre d'être liée par celle-ci en cas d'acceptation. Quant à l'acceptation, elle entraînera la formation du contrat si elle survient pendant que l'offre est toujours pendante et si elle est substantiellement conforme à l'offre.

Les tribunaux ont même clairement indiqué que le fait, pour les parties, de s'entendre sur les points essentiels du contrat, tout en réservant à plus tard leur accord sur des éléments secondaires, n'empêchait pas ce contrat de se former dès l'acceptation de l'offre de contracter.

Évidemment, un contrat verbal peut s'avérer difficile à prouver en certaines

circonstances. En effet, la preuve d'un contrat par témoignages n'est pas toujours possible. C'est le cas, notamment, lorsque la valeur du litige excède 1 500,00\$. Cependant, en dépit de cette règle générale, le législateur permet de prouver un contrat par témoignages dès lors qu'il y a commencement de preuve. On peut aussi prouver par témoignages un contrat passé par une personne dans le cours des activités d'une entreprise.

Dans ce contexte, les gens d'affaires doivent donc être extrêmement vigilants s'ils n'entendent pas être juridiquement liés par une entente verbale conclue sur un « napperon de restaurant », comme cela est souvent le cas.

Le commencement de preuve dont il est question précédemment (et susceptible de permettre la preuve testimoniale) peut résulter d'un aveu ou d'un écrit émanant de la partie adverse, de son témoignage ou de la présentation d'un élément matériel (le napperon de restaurant, par exemple!), lorsqu'un tel moyen rend vraisemblable le contrat allégué. Cet élément matériel pourrait constituer, à titre d'exemple, le fait pour une partie de transmettre

à un notaire les titres de propriété relatifs à un immeuble lui appartenant; cela pourrait rendre vraisemblable la prétention du promettant-acquéreur à l'effet qu'il y a eu rencontre des volontés relativement à une vente.

Dans une affaire récente, la Cour d'appel du Québec a rappelé les principes qui précèdent. Assis dans un restaurant, le 7 avril 2003, un

dénommé Gatien, propriétaire d'un immeuble, réclame de son interlocuteur, un dénommé Gendron, un prix de vente que celui-ci accepte. Ce dénommé Gatien refuse toutefois de signer quoi que ce soit à ce moment, convainquant son interlocuteur Gendron de lui soumettre

une offre d'achat préparée par un notaire, que ledit Gatien dit vouloir étudier. Gendron, qui tient à cet immeuble, fait préparer par un notaire une offre d'achat conforme à l'entente intervenue, qu'il soumet à Monsieur Gatien. Pour préparer cette offre d'achat, l'adjoindant du notaire communique avec le dénommé Gatien afin de lui demander certains renseignements de base (que celui-ci fournit) et afin de lui réclamer ses titres de propriété

(titres que l'épouse de Gatien transmet au notaire en question). La Cour d'appel du Québec a déclaré qu'il ne s'agissait pas d'un contrat passé par Monsieur Gatien dans le cours des activités d'une entreprise, mais elle a considéré que tous ces éléments constituaient un commencement de preuve et a donc permis la preuve testimoniale de ce contrat. Dans cette affaire, le dénommé Gatien avait décidé d'utiliser l'offre d'achat ainsi préparée par le notaire de Monsieur Gendron pour entrer en contact avec un tiers et tenter d'obtenir de ce tiers un prix supérieur. Inutile de mentionner que la Cour est intervenue avec virulence à l'encontre d'un tel comportement, et ce, en reconnaissant pleinement l'entente verbale précédemment intervenue entre Messieurs Gendron et Gatien.

Il faut donc retenir de ce qui précède qu'une entente verbale, conclue « sur une poignée de main », peut être parfaitement valable et lier juridiquement les parties (et ce, même si cette entente a trait à un immeuble).

Pour en savoir plus, visitez le site

BCF.CA

Christian Drapeau, avocat conseil et coresponsable de l'équipe stratégique Droit immobilier. Il peut être joint au 514-397-5566 ou à cdrapeau@bcf.ca

dossiers les professionnels de l'immobilier

Mieux connaître l'hypothèque légale

Litige. Grâce à ce recours, les fournisseurs de la Gaspésia ont réussi à recouvrer leur dû.

par Stéphane Gagné > dossiers@transcontinental.ca

Le droit immobilier vient de s'enrichir d'un ouvrage de référence, avec *The Construction Hypothec*, publié aux éditions Wilson & Lafleur. Il est le fruit du travail de David Kaufman et de Guy Gilain, tous deux associés chez De Grandpré Chait. Entrevue avec Guy Gilain, l'un des coauteurs.

Journal Les Affaires
- Lors de la refonte du Code Civil, en 1994, était-il nécessaire d'offrir une meilleure protection à l'industrie de la construction lorsqu'un projet bat de l'aile ?

Guy Gilain - Oui, le mécanisme est adéquat et nécessaire. Avant la refonte du Code civil et l'introduction de l'hypothèque légale, il y avait un mécanisme, le privilège ouvrier.

C'était un type d'hypothèque légale, en moins efficace. Dès qu'un projet devenait à risque, la banque pouvait devenir créancier de premier rang en se prévalant du mécanisme de dation en paiement qui radiait les hypothèques légales. Cela avait un effet démobilisateur sur le développement immobilier et ce n'était pas bon pour l'économie.

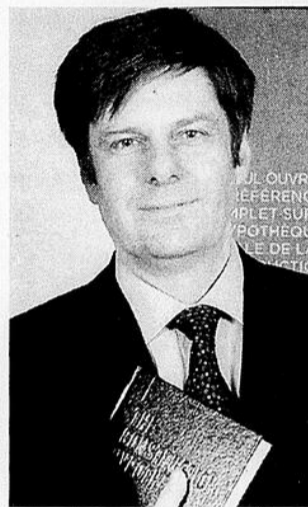
Il faut savoir que les entrepreneurs en construction et autres travailleurs de l'industrie prennent un risque énorme en s'engageant dans un projet immobilier. Même s'ils reçoivent des paiements progressifs tout au long des travaux, une partie des sommes dues leur est retenue. Ils se retrouvent donc à financer une partie des travaux. Le risque qu'ils prennent est donc plus grand que

les institutions financières, qui ne font que prêter de l'argent, et ils ont le droit d'être compensés en cas de pépin.

JLA - Pourquoi avez-vous rédigé cet ouvrage de 700 pages sur un sujet plutôt aride ?

G.G. - J'enseigne le droit de la construction depuis 17 ans à l'Association de la construction du Québec. Il n'y avait pas eu de tel ouvrage depuis 70 ans au Canada. Bien que ce recours soit mieux connu aujourd'hui, je réponds encore à des questions sur le sujet. L'ouvrage servira de guide de référence pour les juristes.

Par exemple, il peut y avoir une confusion sur le terme même d'hypothèque légale. Selon le Code civil, mis à part l'hypothèque légale de la



Guy Gilain, de De Grandpré Chait

construction, il en existe trois autres : les créances de l'État pour les sommes dues en vertu des lois fiscales, la créance du syndicat des copropriétaires

pour le paiement des charges communes et les créances qui résultent d'un jugement.

JLA - Qui sont les bénéficiaires de l'hypothèque légale ?

G.G. - Les entrepreneurs généraux, les architectes, les ingénieurs, les fournisseurs et les sous-traitants sont des créanciers de premier rang. Les institutions financières viennent en second rang.

JLA - Quelles en sont les conséquences ?

G.G. - Le promoteur immobilier, s'il ne paie pas l'entrepreneur et les autres créanciers de premier rang, risque de perdre son immeuble. Les institutions financières, elles, risquent de perdre une partie de leur prêt après qu'il y ait eu versement

des compensations aux créanciers de la construction.

JLA - Est-il très utilisé par l'industrie de la construction ?

G.G. - Oui, mais il est rare que les dossiers aillent jusqu'en cour. La plupart du temps, cela se règle à l'amiable. Il y a deux cas : celui de la Gaspésia, où un regroupement de 33 fournisseurs réclamait 45 millions de dollars à la société en commandite Gaspésia. Les créanciers ont reçu une grande partie des sommes dues grâce à l'hypothèque légale. Il y a aussi le projet SLEB [au coin des rues Ontario et Saint-Laurent à Montréal] où seuls les créanciers qui se sont prévalus de leur hypothèque légale recevront les sommes ou une partie des sommes dues. ■

WWW.COLLEGEIMMOBILIER.COM



L'école des leaders de l'immobilier

3 campus, 7 formules

AEC - Agent immobilier
AEC - Courtier immobilier
Programme commercial (IC&I)
Séminaires de perfectionnement



L'école des leaders de l'immobilier

Visitez notre blogue à :
<http://blogue.collegeimmobilier.com>

514-762-1862
1-888-762-1862

600, CHEMIN DU GOLF, ÎLE DES SŒURS
3224, AVENUE JEAN-BÉRAUD, LAVAL

Une expertise sur laquelle vous pouvez compter.

En tant que décideur, vous devez pouvoir compter sur l'expérience et le professionnalisme d'experts afin de réaliser vos objectifs d'affaires.

Pour vos transactions immobilières, faites confiance à nos conseillers. Grâce à leur connaissance approfondie du marché immobilier et des normes de l'industrie, ils sont les mieux placés pour vous accompagner dans toutes vos démarches, qu'il s'agisse d'évaluation, de négociation ou de gestion.

Innovation et rigueur, voilà les valeurs sur lesquelles se fonde notre réputation depuis 60 ans. Et sur lesquelles vous pouvez compter.

Raymond Chabot
Grant Thornton

www.reg.t.com

Certification • Fiscalité • Conseil

les professionnels de l'immobilier dossiers

Financiers recherchés à la SITQ

Recrutement. Son expansion internationale a modifié le profil de ses employés

Avant 2003, SITQ se définissait comme un gestionnaire d'immeubles. La filiale immobilière de la Caisse de dépôt se présente maintenant comme un investisseur de calibre mondial. Le profil de son personnel s'en trouve modifié.

L'accent est mis sur l'embauche de spécialistes du secteur financier ayant une expérience à l'international, comme des fiscalistes et des gestionnaires d'actifs, plutôt que des gérants de projets de construction ou des techniciens.

C'est qu'au cours des cinq dernières années, le volume des transactions immobilières à l'international de cette société spécialisée dans les tours de bureaux a gagné en importance, pour atteindre 2,5 milliard de dollars en 2007. Au total, SITQ détient maintenant plus d'immeubles aux États-Unis (36 % de son portefeuille de 122 immeubles) et en Europe (29 %) qu'au Canada (35 %). Elle investira sous peu en Inde et en Russie.

Avocats, fiscalistes et gestionnaires d'actifs

SITQ a recruté l'année dernière sept gestionnaires d'actifs (un jusqu'à présent cette année), cinq fiscalistes (deux cette année) et cinq avocats (un cette année). La société dirigée par Paul Campbell recherche deux autres candidats au profil financier pour un poste de ges-

tionnaire de risques et un poste d'analyste à la trésorerie.

« Nous continuons à recruter des évaluateurs agréés, des bacheliers en administration et en comptabilité, ainsi que des gérants de projets, souligne Martine Drolet, directrice des ressources humaines et du développement organisationnel à la SITQ. Toutefois, nous aurons de plus en plus besoin de titulaires de maîtrise en fiscalité et en finance, avec une expérience à l'international. »

Canaux d'embauche

Ce genre de candidats ne court pas les rues, ce qui complique le processus d'embauche.

Pour dénicher les bons candidats, le service des ressources humaines de SITQ a recours à des chasseurs de têtes spécialisés. Si nécessaire, elle va recruter dans les rangs de grandes sociétés financières. L'équipe de M^{me} Drolet utilise aussi les sites électroniques d'affichage de postes.

SITQ, 400 employés, parvient à recruter son personnel professionnel dans la grande région de Montréal. Le recrutement pourra s'étendre au besoin à l'extérieur de Montréal, fait savoir M^{me} Drolet.

Elle reconnaît que « malheureusement, peu de gens connaissent notre organisation », situation qui n'aide en rien au recrutement. P.P.

Des travaux de diplômés du MBA en immobilier publiés

Jean-Louis Dubé, de Roche, Guy Gionet, de Solim, Denis Perreault, de SITQ, Marie-France Benoit, d'Altus, et Carl Bond, de la SHDM, ont en commun d'avoir suivi le programme de MBA pour cadres en immobilier de l'UQAM.

Un résumé de leur projet vient d'être publié dans *Les*

territoires de l'immobilier (Guérin universitaire). Il reprend 14 projets intégrateurs écrits par les étudiants au MBA dont les thèmes abordent l'impact du télétravail sur les bureaux, les centres commerciaux du Grand Montréal, le redéveloppement de l'hôpital Royal Victoria et le patrimoine religieux. A.D.



Les professeurs Jacques Saint-Pierre et Robert Sheitoyan présentent *Les territoires de l'immobilier*. [Photo : Gilles Delisle]



EN BREF

TROIS IMMEUBLES DE LA SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE DU QUÉBEC VENDUS

Le Fonds des générations enrichi de 133 millions de dollars

La Société immobilière du Québec a vendu trois tours de bureaux qu'elle possédait à Montréal et Québec, moyennant une somme de 265 millions de dollars. Le bénéfice tiré de ces transactions, estimé à 133 millions, a été versé

au Fonds des générations, dont l'objectif est la réduction de la dette publique. Place Québec a été vendue 45 millions au bras immobilier du Fonds FTQ (Solim) et à Tony Accurso, propriétaire du constructeur Marton. L'immeuble

J.A. Tardif, sur la Grande-Allée, a été payé 95 millions par le Groupe Alfid, de Jean-Jacques Laurens. Le 500 René-Lévesque Ouest, ex-tour Air Canada, a été acquis par ce même Groupe pour 125 millions.



Pas de complaisance Que de l'excellence

Jouant la complémentarité des forces, notre GROUPE DE DROIT IMMOBILIER vous propose plus que des connaissances. Nos conseillers vous offrent la minutie et la vigilance qui font la différence entre une bonne et une excellente transaction. Saisissant pleinement les enjeux, ils vous donnent un accès direct à leurs grands spécialistes de la question, partout au Canada. Pour Gowlings, l'intelligence des idées, ce n'est pas une vue de l'esprit : c'est une façon d'être.

- Financement immobilier
- Acquisition et dessaisissement de biens individuels et de portefeuilles
- Baux
- Droit municipal, aménagement urbain et élaboration de projets
- Construction et infrastructures
- Environnement

GOWLINGS

Avocats | Agents de brevets et de marques de commerce

L'intelligence des idées

gowlings.com

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

dossiers les professionnels de l'immobilier

Radio-Canada présente ses plans à Cannes

Événement. Onze organismes partenaires montréalais, dont l'INRS et Technoparc Montréal, ont participé au MIPIM.

par Marie Vaillancourt > dossiers@transcontinental.ca

Des entreprises montréalaises ont profité du 19^e Marché international des professionnels de l'immobilier (MIPIM), tenu à Cannes en mars, pour se positionner sur la scène mondiale afin de réaliser des projets dans la métropole.

C'est le cas de la Société Radio-Canada qui a enclenché la promotion de son projet de développement. Le terrain de la Maison Radio-Canada changera de visage. Il accueillera des bâtiments multiusages, des espaces verts et des places publiques dont la superficie totale sera d'environ quatre millions de pieds carrés.

Le plan propose la modernisation du complexe actuel qui comprend la tour, les basiliaires et les sous-sols. « On prévoit ajouter deux étages au-dessus des basiliaires et des sous-sols

afin d'y déménager les employés qui travaillent dans la tour. Avec cet ajout, nous serons en mesure de regrouper nos équipes et de les rapprocher du Centre des informations et des studios. La tour sera donc libérée pour les travaux de rénovation », a précisé Sonia Trudel, directrice générale, division immobilière, de Radio-Canada, rencontrée lors du MIPIM.

Le projet, toujours à l'étape de concept, doit obtenir les fonds nécessaires. Il devra ensuite être approuvé par la Ville et soumis à la consultation publique.

À l'occasion du MIPIM, le projet a été sélectionné pour une séance de *speed matching* durant laquelle chaque organisation avait sept minutes pour présenter son projet

à une salle d'investisseurs.

Le kiosque de Montréal, qui regroupait tous les participants de la métropole, a également tenu un cocktail de présentation devant les représentants pour les investisseurs. Bref, les dés sont lancés pour la Société Radio-Canada.

Technoparc Montréal

Également présente au MIPIM, Lidia Divry, vice-présidente, développement des affaires du Technoparc Montréal (TM), a levé le voile sur les plans d'expansion du parc immobilier situé dans l'arrondissement Saint-Laurent. Technoparc Montréal, propriétaire de tous les bâtiments du site, conçoit et construit au besoin des immeubles « clé en main » destinés aux entreprises qui sont exclusivement vouées à la R-D dans

les secteurs des sciences de la vie, de l'aérospatiale, des technologies de l'information et des télécommunications. Cette spécificité permet aux locataires de bénéficier d'un congé de taxes municipales de cinq ans.

Ces industries se portent bien puisque TM a déjà plusieurs projets sur les planches à dessin. Elle prévoit construire cette année un immeuble multi-locatif de 2 800 m² qui offrira des services de bistro, salle de conditionnement physique et des locaux pour bureaux. La direction souhaiterait un second complexe semblable dans les prochaines années.

Le Campus II est aussi un projet de développement qui permettra au parc immobilier de prendre du galon. Il regrouperait quatre bâtiments de 3 660 m² qui visent une

certification LEED. Vers la fin de l'année 2009, TM pourrait entamer le chantier de la Phase III qui permettrait d'ériger un centre multifonctionnel de 19 200 m². Mais avant de construire tous ces immeubles, Technoparc Montréal doit trouver des locataires et combler certains espaces vacants.

En attendant, la direction devient le partenaire stratégique du Centre hospitalier de l'Université de Montréal (CHUM) et du Technopôle Ville-Marie en vue de la réalisation du volet immobilier du nouveau Quartier de la santé en bordure du futur CHUM.

Un pavillon pour l'Institut des nanotechnologies

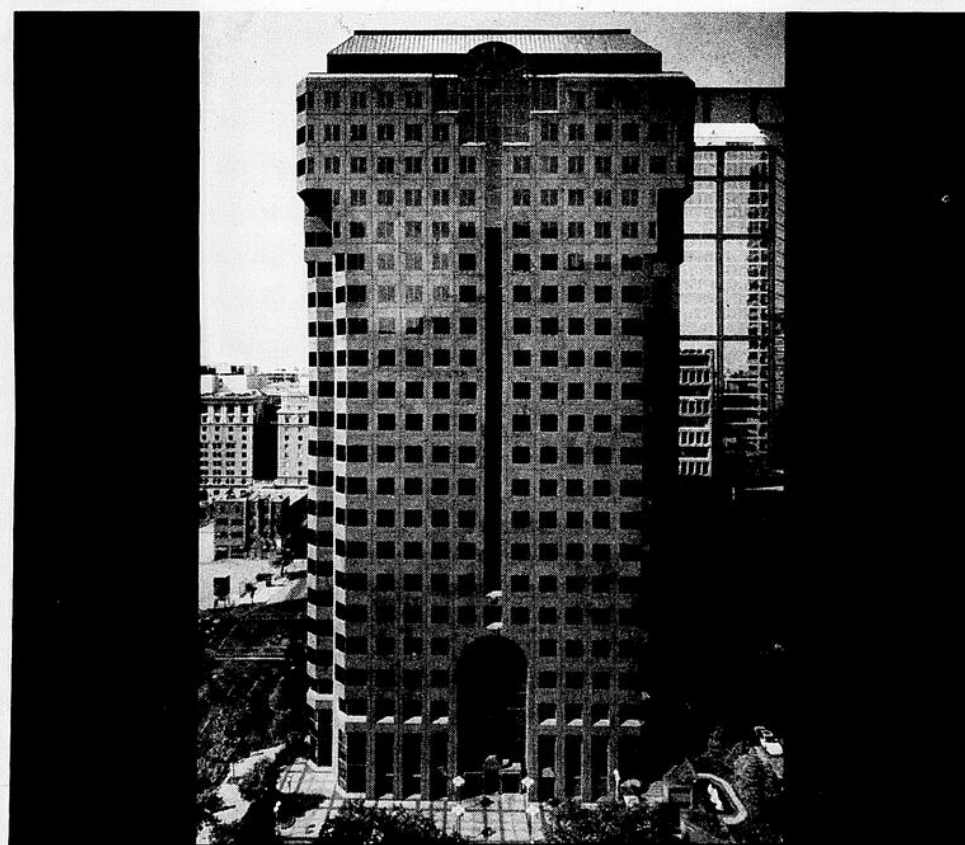
Gaétan L'Heureux, directeur du développement immobilier de l'Institut nationale de recherche

(LES ACTEURS)

Onze organismes montréalais ont participé au MIPIM de Cannes :

Aecon, Aéroports de Montréal, la Caisse de dépôt et placement, Fasken Martineau, Graph Synergie, l'INRS, Montréal International, Radio-Canada-Coprim-CB Richard Ellis, la Société d'habitation et de développement de Montréal, Technoparc Montréal et la Ville de Montréal.

scientifique (INRS), était du nombre des participants montréalais au MIPIM. Durant son séjour à Cannes, M. L'Heureux a rencontré des industriels pour



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

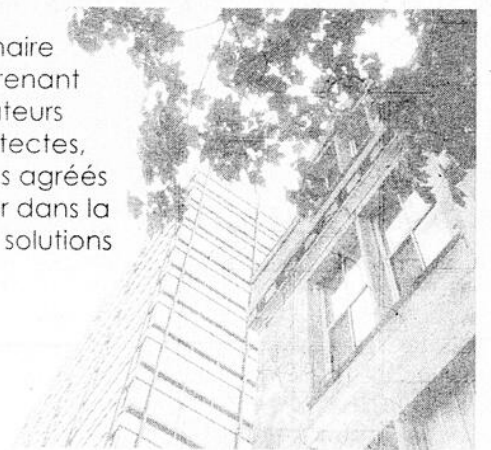
IACS INDUSTRIELLE ALLIANCE
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS INC.

Depuis sa création il y a 10 ans, CIM a réalisé plus de 1 300 mandats dont 700 dans les domaines de la gestion immobilière et de la planification immobilière

CONSEIL EN GESTION IMMOBILIÈRE

GESTION DE PROJET

Une équipe multidisciplinaire d'experts-conseils comprenant gestionnaires, administrateurs agréés, ingénieurs, architectes, urbanistes et comptables agréés pour vous accompagner dans la recherche de meilleures solutions



PLANIFICATION IMMOBILIÈRE

CiM
Conseil en immobilisation & management inc.

CERTIFIÉ ISO 9001

Montréal 514 393-4563 • Québec 418 657-4547
www.cim-conseil.qc.ca • info@cim-conseil.qc.ca

10
ans

déjà!

dossiers



La Société Radio-Canada, présente au MIPIM, a effectué la promotion de son projet de développement. Le terrain de la Maison Radio-Canada accueillera des bâtiments multiusages, des espaces verts et des places publiques dont la superficie totale sera d'environ quatre millions de pieds carrés.

► les intéresser au développement de son parc immobilier.

L'INRS souhaite construire le futur pavillon qui abritera l'Institut des nanotechnologies, en bordure de l'autoroute 15, à Laval. Les coûts de construction du centre de recherche et de formation INRS-EMT (Énergie, Maté-

riaux et Télécommunications) oscillaient entre 65 et 70 millions de dollars. Ce centre regroupera sur le campus Armand-Frappier de Laval les équipes de recherche et de formation actuellement basées à Varennes (Énergie et Matériaux) et à Montréal (Télécommuni-

cations), fusionnées en avril 2002.

Mais s'il doit y avoir une construction, celle-ci devra être débuté rapidement puisque la location du bail que le centre Télécommunications occupe à la Place Bonaventure arrive à échéance en décembre 2009. ■

www.smroy.com

Services complets et intégrés d'entretien d'édifices

les services ménagers roy itae

LES SERVICES MÉNAGERS ROY

Services complets d'entretien ménager d'édifices. Services de sécurité. Services d'extermination. Gérance de projets.

GTROY
Gestion technique d'immeubles

GTI ROY

Entretien, gestion et exploitation des installations électromécaniques et des infrastructures architecturales.

TRiOSystème
CONTRÔLE BIOTECHNOLOGIQUE

TRIOSYSTÈME^{MD}

Contrôle biotechnologique des compacteurs à déchets, des hottes et des trappes à graisses.

Services après-sinistre Roy
Partenaire de: GUS

SERVICES APRÈS-SINISTRE ROY

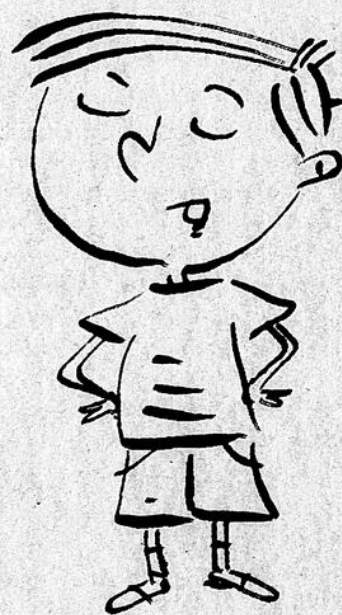
Gamme complète de services après sinistre. Entreposage de biens.

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

Mon avocat
est plus fort
que le tien!



Avec plus de la moitié de nos avocats spécialisés en droit immobilier et en droit de la construction, notre cabinet est un chef de file dans le domaine au Québec. Et quand l'un de nos avocats prend un dossier en main, il s'en occupe personnellement du début à la fin. Ça donne confiance.

DE
GRANDPRÉ
VOTRE MEILLEUR ALLIÉ

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

dossiers les professionnels de l'immobilier

Bois-Franc ou la vie de quartier réussie

Construction. Depuis son lancement, il y a 14 ans, ce quartier prisé de l'arrondissement Saint-Laurent a accueilli 8 000 résidents.

par Sylvie Dugas > dossiers@transcontinental.ca

Qui aurait cru que le territoire de la piste d'envol de Canadair à Cartierville deviendrait un jour un projet immobilier innovateur ? C'est pourtant le défi qu'ont relevés Bombardier Services Immobiliers et son président, A.N. (Fred) Corribeau. Leurs efforts ont été récompensés : ce complexe résidentiel vient d'obtenir le prix d'excellence 2008 en immobilier de l'Institut de développement urbain du Québec.

L'histoire remonte à mars 1990. Les instigateurs du projet sollicitent en premier lieu l'assistance de la firme d'urbanistes-conseils Daniel Arbour & Associés, qui parcourt les États-Unis et l'Europe à la recherche de projets d'avant-garde du même type.

Après avoir fait le plein d'idées nouvelles, ils conçoivent un plan audacieux et original. En 1994, le projet de construction est confié à différents constructeurs, dont trois sont toujours présents : le Groupe Maltais, le Groupe Montclair et le Groupe Sotra-

Les phases 1 et 2 du projet ont été achevées à la fin de 2007. Plus de 2 650 logements ont été construits sur les anciens terrains de Canadair.

mont. Le plan directeur a donné à chacun d'eux les coupées franches pour choisir le type de bâtiment qu'il veut construire. Peu à peu, des maisons en rangée, des jumelés, des condominiums et des demeures unifamiliales s'érigent sur cet immense territoire de 14 millions de pieds carrés.

Plus de 2 650 logements

Les phases 1 et 2 du projet ont été achevées à la fin de 2007 et la troisième phase a débuté au printemps 2008. Bilan de l'aventure : plus de 2 650 unités d'habitations vendues pour un montant de 700 millions de dollars. Aujourd'hui, plus de 8 000 personnes habitent



À l'issue des deux premières phases du projet Bois-Franc, ses promoteurs ont vendu plus de 2 650 unités d'habitation, ce qui a permis d'attirer 8 000 résidents dans ce secteur prisé de l'arrondissement Saint-Laurent.

dans le quartier Bois-Franc. « La présence et la fidélité des résidents prouvent que la démarche initiale du promoteur était visionnaire, bien enracinée dans les tendances et les besoins contemporains », souligne Luc Lachapelle, vice-président chez Bombardier Services Immobiliers.

Un endroit convivial et moderne

Plusieurs éléments font la différence dans le site résidentiel Bois-Franc. Tout d'abord, le concept architectural garantit à l'acheteur une uniformité dans l'aspect extérieur des

bâtiments, des couleurs et des matériaux utilisés.

Les bâtiments sont construits en brique d'argile, un matériau qui allie l'esthétique à la solidité. Aucune porte de garage n'est placée en façade, l'accent étant plutôt mis sur les portails, les portes, les fenêtres, les corniches et les toits. L'entrée du corridor d'accès aux garages individuels est située sur le côté des maisons.

Pour une meilleure fiabilité des réseaux, tous les fils électriques et de communication ont été enfouis dans le sol, en dépit des coûts supplémentaires reliés à cette initiative.

Résultat : un plus joli paysage extérieur.

La Grand-Place, un endroit pour socialiser

L'aménagement paysager confère même à l'endroit une personnalité évocatrice : des squares, des places avec fontaines ou des aires de jeu portent les noms de Gauguin, Vivaldi ou Saint-Exupéry. Le style urbain des luminaires et des bancs se marie avec le décor. Les espaces verts – parcs, lacs, chute d'eau, sentiers pédestres – incitent à la promenade et à l'observation d'oiseaux.

La Grand-Place, animée les jours de fête, donne l'occasion aux résidents de socialiser. On y trouve également un observatoire et de petits magasins. « Les gens viennent vivre à Bois-Franc parce que tout l'ensemble a été planifié pour favoriser leur vie », résume M. Lachapelle.

La qualité des constructions a d'ailleurs été soulignée par une dizaine de prix d'excellence décernés par l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) et l'Association de la construction du Québec.

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

Bâtir sur les fondations de notre expertise.

Blakes
AVOCATS

MONTRÉAL OTTAWA TORONTO CALGARY VANCOUVER NEW YORK CHICAGO LONDRES BEIJING blakes.com

Blake, Cassels & Graydon S.E.N.C.R.L./s.r.l.

Après l'hôtel de Glace, place à l'Amérindien

Tourisme. Pour le 400^e anniversaire de Québec, la nation huronne se dote d'un hôtel de 55 chambres pour accueillir ses visiteurs.

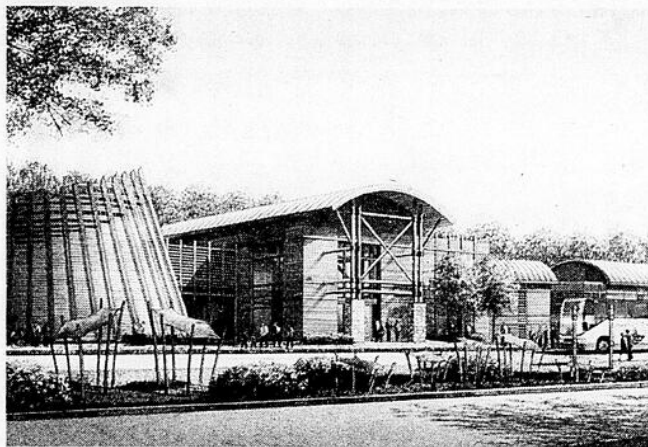
par Sylvie Dugas > dossiers@transcontinental.ca

Après s'être familiarisés avec les joies de l'hiver dans l'hôtel de Glace, les touristes de la Capitale-Nationale pourront maintenant coucher chez l'Amérindien à l'hôtel-musée Wendake. La nation huronne, hôte des Fêtes du 400^e anniversaire de Québec, a décidé de se doter d'une infrastructure d'hébergement pour accueillir ses nombreux visiteurs.

Gagnante du Prix d'excellence 2008 en immobilier commercial de l'Institut de développement urbain du Québec, cette construction inspirée de la culture huronne-wendat a ouvert ses portes en mars.

« En offrant aux visiteurs un gîte pour quelques nuits, notre intention était de favoriser la fidélisation des touristes et de fournir un moteur de développement économique à notre nation », précise Gabriel Savard, directeur général du Conseil de la nation huronne-wendat.

Le complexe hôtelier est situé aux abords de la rivière Saint-Charles, à proximité de la ville de Québec. Il comprend un hôtel de 55 chambres en forme de maison longue, des salles de réunion, un restaura-



L'hôtel de 55 chambres, en forme de maison longue, comprend des salles de réunion, un restaurant gastronomique, un musée en forme de tipi tronqué et un amphithéâtre de 350 places.

rant gastronomique, un musée en forme de tipi tronqué et un amphithéâtre de 350 places, qui sera inauguré en juin. De la mi-juin à la mi-septembre, des spectacles grandioses y seront présentés dans le cadre des festivités de Québec. « Cette salle de spectacle permettra aux artistes amérindiens de se produire. Nous sommes des ambassadeurs de la culture amérindienne au pays », dit M. Savard.

Traditions amérindiennes
L'hôtel construit en bois -

rappel des traditions amérindiennes - met en vedette l'art huron, en dépit de son aspect contemporain : les chambres sont décorées avec des coussins en peau de castor jetés sur les lits. Des vitrines montrent des calumets de paix en bois de cerf, des tomahawks en omoplate d'orignal, des tambours, etc. Sur la même note, la table du restaurant La Traite offre des mets autochtones authentiques : pain banique de maïs, gibier et poissons sauvages sont au menu. Le musée - le premier d'his-

toire amérindienne à Québec - fait étalage de la richesse culturelle et du savoir-faire des Hurons-Wendat pour un droit d'entrée de 6 \$ ou moins pour des forfaits de groupe.

On y trouve des paniers, des objets d'art et autres artefacts de la vie courante. Des séjours culturels sont également offerts aux touristes, parmi lesquels une visite guidée du village huron et des attraits naturels environnants, notamment la chute Kabir Kouba, qui déferle dans un canyon en bordure de l'hôtel.

Les installations, dont les coûts de construction sont de 20 millions de dollars, ont permis la création d'une centaine d'emplois occupés majoritairement par des Amérindiens.

« Les retombées du projet atteignent de 4 à 5 millions de dollars par année », indique M. Savard. Le site d'une superficie de 250 000 pieds carrés sur lequel se trouve le complexe hôtelier a été dépollué en collaboration avec la Ville de Québec, au coût de 1,5 million de dollars.

La couverture médiatique aidant, les clients affluent déjà. Le restaurant est plein les fins de semaine. Depuis son ouver-

ture, l'hôtel-musée a reçu la visite d'environ 700 Amérindiens. Les réservations de gros-

sistes européens s'accumulent, promettant une saison estivale et automnale chargée. ■

É.A.
Une signature,
une garantie

EA
ORDRE DES
ÉVALUATEURS AGRÉÉS
DU QUÉBEC

LEADERS DE L'IMMOBILIER
www.oeaq.qc.ca

Partenaire de votre succès

Bentall
Services Immobiliers

ÉDIFICE SUN LIFE

1155, rue Metcalfe, Bureau 55 Montréal (Québec) H3B 2V6
514.393.8820 www.bentall.com

dossiers les professionnels de l'immobilier



EN BREF

L'INFORMATIQUE AU SECOURS DES PROPRIOS

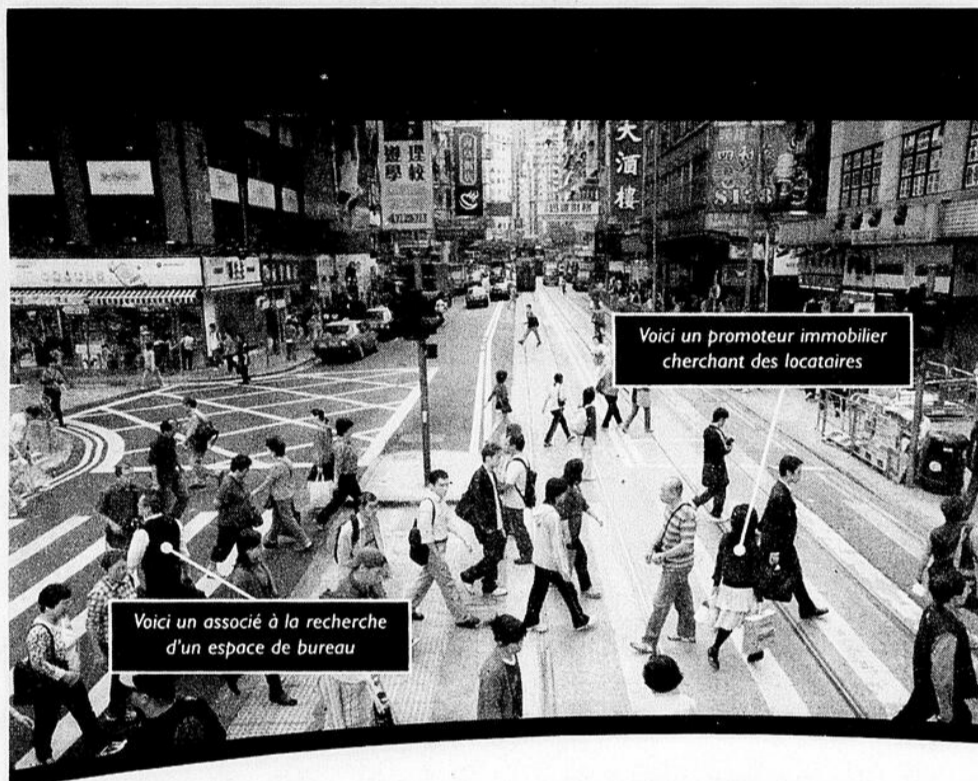
Bien calculer la hausse de loyer

Un propriétaire peut désormais calculer automatiquement la hausse de loyer autorisée par la Régie du logement pour chacun de ses locataires. Magex Technologies, de Sherbrooke, vient d'ajouter la grille de calcul utilisée par la Régie pour fixer les loyers à son logiciel de gestion immobilière Proprio Expert. Voilà une fonction qui rassurera les proprios lorsqu'un locataire conteste l'augmentation devant la Régie, en plus d'être un outil de négociation avec le locataire.

Négocier son bail avec des experts

Relations d'affaires. L'avocat mettra sur papier le résultat des discussions entre les parties.

par Stéphane Gagné > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca



Assurer l'avenir ...

De nos jours, il faut de bons conseillers pour explorer le marché immobilier commercial. De la négociation de baux à la vente d'immeubles, nos experts vous dirigeront de manière stratégique afin d'assurer votre avenir. L'expertise est un avantage. C'est l'une de nos façons d'accélérer votre succès.

Colliers International (Québec) Inc., Courtier immobilier agréé
1, Place Ville Marie, bureau 3415, Montréal, Qc. H3B 3N6 ■ Tél.: 514.866.1900
7575, route Transcanadienne, bureau 200, St-Laurent, Qc. H4T 1V6 ■ Tél.: 514.745.1900
www.colliers.com/montreal

BUREAUX ■ INDUSTRIEL ■ DÉTAIL
INVESTISSEMENT ■ SERVICES CORPORATIFS
GESTION IMMOBILIÈRE



Notre Savoir-faire devient votre propriété

Faire appel à un avocat pour négocier un bail commercial est une nécessité. L'ampleur du document le justifie et l'expérience d'un avocat spécialisé en droit immobilier apportera une valeur ajoutée dans la négociation.

Le juriste est un spécialiste en rédaction de documents juridiques et il est en mesure de mettre sur papier le contenu des discussions qui ont eu cours entre les parties, ainsi que toutes les clauses importantes qui doivent se trouver dans un bail, selon Johanne Fortin, vice-présidente aux affaires juridiques de la Société de gestion Cogir.

Clauses de propriétaire

Parmi ces clauses, on retrouve les frais d'exploitation. « Cette clause précise tout ce que le locataire doit payer [assurance, taxes foncières, taxes d'affaires, s'il y a lieu, frais d'entretien, etc.], dit M^{me} Fortin. Elle doit être très claire, car aucune ambiguïté ne doit subsister sur ce que chacun doit payer. »

La clause de cession de bail est aussi primordiale. « Elle détaille ce que le locataire doit faire en cas de vente de son fond de commerce, poursuit M^{me} Fortin. En cas d'absence de cette clause, le Code civil prévoit qu'un bailleur est réputé avoir accepté la cession de bail [demandée par le locataire] dans un délai de 15 jours

s'il ne répond pas à la demande du locataire. »

Dans le cas d'un local loué dans un centre commercial, la clause d'exploitation est très importante. « Elle oblige le locataire à opérer durant les heures d'ouverture de l'établissement », dit M^{me} Fortin.

Les modalités de délocalisation doivent aussi être prévues. « Le bailleur exploiter son commerce pouvoir reloger un locataire s'il prévoit faire des travaux d'agrandissement ou de rénovation, affirme M^{me} Fortin. De son côté, le locataire peut exiger d'être déplacé à un endroit stratégique du centre commercial, par exemple. »

Clauses de locataire

Le locataire peut aussi exiger une clause d'exclusivité stipulant qu'il soit le seul commerce dans son champ d'activité dans le centre commercial.

Lors de la négociation, le locataire devrait aussi réclamer une clause de protection de son emplacement, selon Mireille Cloutier, avocate chez Holmsted et Associés, qui compte plusieurs locataires parmi ses clients. « Ainsi, en cas de relocalisation, le locataire peut exiger que le propriétaire paie tous les frais engagés pour son relogement [ex.: déménagement, impression de nouvelles cartes d'affaires et de papeterie aux couleurs de l'entreprise]. » S'il

s'agit d'un bail d'une durée de plus en deux ans, M^{me} Cloutier recommande de le publier au registre foncier. « De cette façon, si un acquéreur veut résilier le bail d'un locataire, il ne pourra le faire à moins de négocier une entente avec celui-ci. Cela permet de sécuriser les investissements réalisés par le locataire dans son commerce. »

L'art de la négociation

Dans la négociation, le locataire doit avoir une attitude raisonnable et être réaliste, selon M^{me} Cloutier.

« Les deux parties ont tout intérêt à établir une relation de confiance, car après la conclusion du bail, elles auront à traiter ensemble durant plusieurs années », note M^{me} Fortin.

La réputation du locataire jouera aussi lorsque viendra le temps pour le propriétaire d'exiger des garanties, avant la location. Un locataire qui débute dans les affaires pourrait devoir fournir un dépôt, une lettre de crédit bancaire ou le cautionnement d'une personne, dit M^{me} Fortin, de Cogir.

À l'inverse, un locataire qui a déjà plusieurs baux avec un même propriétaire et qui a une bonne réputation pourrait se voir exempté de fournir des garanties. Ainsi, dans la négociation d'un bail comme dans toute autre relation d'affaires, la confiance est primordiale. ■



Profitez de tous les avantages que vous offre votre abonnement au journal *Les Affaires* !

En plus d'un rabais de 75 % sur le prix en kiosque, **vous bénéficiez du programme exclusif de La carte Réseau Les Affaires :** accumulez des dollars chez plus de 30 partenaires et utilisez-les en tout temps pour réaliser des économies.

Alors inscrivez-vous dès maintenant sur le site www.cartelesaffaires.com

Zoom sur l'emploi

Se bâtir une carrière dans l'assurance

Vie professionnelle. Cette industrie offre de belles possibilités d'avancement à ceux qui ont soif d'apprendre.

par Emmanuelle Gril > dossiers@transcontinental.ca

De nombreuses voies s'ouvrent au jeune qui veut faire carrière dans l'assurance.

« On peut commencer aux ventes et devenir chef de service, ou acheter son cabinet », souligne Robert LaGarde, président de la Coalition pour la promotion des professions en assurance de dommages.

Un bon métier pour être son propre patron

C'est le parcours qu'a suivi David Laflamme. Bien qu'il ne soit âgé que de 33 ans, il a déjà fait l'acquisition de trois cabinets de courtage en assurance de dommages, dont le chiffre d'affaires totalise 20 millions de dollars.

M. Laflamme a commencé sa carrière en tant que courtier, à l'âge de 21 ans. Très vite, l'idée d'être son propre patron a fait son chemin dans la tête de cet entrepreneur-né, ce qui l'a conduit à acheter un premier cabinet.

Aujourd'hui, son cabinet Hallé Couture Assurances emploie 50 personnes et compte des clients d'importance, dont le gestionnaire du Quartier Dix30, à Brossard.

Quel conseil donnerait-il à un jeune qui souhaite faire son chemin dans l'assurance ?

M. Laflamme répond spontanément que le jeune doit savoir que ce n'est pas nécessairement l'emploi le plus payant au départ ou le plus prestigieux qui va mener le



David Laflamme, de Hallé Couture Assurances : « Il y a de belles occasions à saisir dans le domaine de l'assurance, d'autant plus que beaucoup de propriétaires de cabinets de courtage vont bientôt prendre leur retraite. » [Photo : Martin Martel]

plus loin. « Il faut prendre le temps de se bâtir une crédibilité, d'apprendre et de prendre de l'expérience », dit-il.

« Il y a de belles occasions à saisir dans ce domaine, d'autant plus que beaucoup de propriétaires de cabinets de courtage vont bientôt prendre leur retraite », ajoute-t-il.

Comment gravir les échelons

Nombreux sont les professionnels de l'assurance qui ont leur

propre cabinet. Mais pour ceux qui préfèrent être salariés, les possibilités de carrière sont tout aussi intéressantes. L'expérience aidant, on peut ainsi accéder à des postes de chef d'équipe ou de directeur de service.

Maryse Bossé, chef d'équipe à la souscription en assurance aux particuliers chez ING, a commencé sa carrière comme souscriptrice. Elle conseille aux jeunes d'acquérir des compétences spécialisées pour

se démarquer. « Il faut être proactif, garder ses connaissances à jour, être à l'écoute des clients et de leurs besoins », dit-elle.

Nathalie Thomas supervise une équipe de 20 personnes à titre de directrice, ventes et développement, de Promutuel Gaspésie-Les Îles. Agente d'assurance à ses débuts, elle a rapidement gravi les échelons. « Il faut développer des compétences en informatique, en communication écrite et orale,

être bien au fait des différents produits et des changements dans l'industrie », dit-elle.

Les titres professionnels, un atout important

Pour sa part, Maya Raic, pdg de la Chambre de l'assurance de dommages, conseille d'obtenir des titres professionnels en plus d'un diplôme collégial et d'un permis.

« Par exemple, la Chambre décerne les titres de courtier associé et courtier agréé aux

60%

Proportion des femmes dans l'industrie de l'assurance. En 2001, elles représentaient 52 % de l'effectif.

Source : Chambre de l'assurance de dommages, 2007

candidats qui ont terminé les cours requis. Cela peut aider à progresser et à monter dans la hiérarchie », soutient-elle.

Les titres de Professionnel d'assurance agréé (PAA) et de Fellow Professionnel d'assurance agréé (FPAA) sont également tout indiqués pour ceux qui aspirent à des postes de cadre.

« Ils sont presque obligatoires dans certaines compagnies d'assurance. Des employeurs offrent même des primes à leurs employés pour les inciter à obtenir ces titres », précise Lucien Bergeron, directeur général de l'Institut d'assurance de dommages du Québec, organisme qui dispense la formation professionnelle menant à ces titres.

Gilles Juneau, directeur du Centre de développement en assurances et services financiers, recommande pour sa part de suivre le programme Fellow, Life Management Institute (FLMI) dispensé par la Life Office Management Association pour faciliter l'accès à des postes de gestionnaire. »

Consultants en personnel
LOGIPRO
(1997) Inc.

Notre client situé à Anjou est un Cabinet de courtage en affaire depuis 25 ans. Cette entreprise en pleine expansion est à la recherche de candidats dynamiques qui aiment le travail d'équipe pour combler le poste de

COURTIER EN ASSURANCES DE DOMMAGES DES ENTREPRISES

Une expérience pertinente en assurance de dommage des entreprises, le bilinguisme et un permis de l'AMF en règle sont requis.

Ne passez pas à côté de cette opportunité de mettre de l'avant vos connaissances et votre expérience et faites-nous parvenir votre CV soit par télécopieur au 514-351-3030 à l'attention d'Andrée-Anne Jeannotte ou par courriel à l'adresse suivante :

andreeannejeannotte@logipropersonnel.com.

Pour consulter nos offres d'emplois, nous vous invitons à visiter notre site dans la section « Emploi » au www.logipropersonnel.com

ASSUREZ-VOUS UN POSTE SUR MESURE !

Courtiers et compagnies d'assurance vous proposent des postes permanents. Salaires compétitifs. Gamme complète d'avantages sociaux. Environnement de travail agréable.

Courtiers en assurances de dommages particuliers:	35K - 40K
Courtiers en assurances de dommages commerciales:	40K - 55K
Expert en sinistre particulier auto habitation:	35K - 42K
Expert en sinistre sur la route, secteur commercial (auto fournie):	48K - 64K
Superviseur d'un centre d'appels:	45K - 60K
Réviseur - traducteur:	55K - 65K
Directeur du bureau de traduction:	65K - 80K

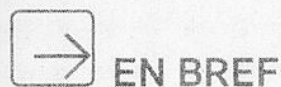
Vous détenez un permis valide en assurances de dommages de l'Autorité des marchés financiers. Vous avez terminé avec succès votre stage ou possédez idéalement plus de 2 ans d'expérience dans le domaine des assurances de dommages pour les particuliers ou en commercial. Vous êtes bilingues à l'oral et à l'écrit et vous maîtrisez les outils MS Office.



Pour plus d'information : Joanne Ferland
2055, rue Peel, bureau 600
Tél. : 514-939-7177 Fax : 514-939-7176
jferland@alterego.jobs www.persalterego.com

PERSONNEL ALTER EGO INC.

dossiers zoom sur les métiers de l'assurance



7

Chiffre d'affaires, en milliards de dollars, de l'industrie de l'assurance de dommages en 2007.

1,5

Somme investie, en millions de dollars, depuis 2002 par la Coalition pour la promotion des professions en assurance de dommages.

Source : Chambre de l'assurance de dommages, 2007

Professionnels recherchés

Main-d'œuvre. La croissance de l'industrie met de la pression sur les recruteurs.

par Emmanuelle Gril > dossiers@transcontinental.ca

Le temps où la banque de candidatures de Lussier Cabinet d'assurances et services financiers regorgeait de curriculum vitae est révolu. L'entreprise peine aujourd'hui à recruter des courtiers.

« Notre bonne réputation nous aide à dénicher des courtiers, d'autant plus que les gens savent que nous investissons dans la main-d'œuvre, ce qui est un facteur d'attraction. Mais il faut travailler plus fort pour combler les postes », explique Marielle Bédard, directrice des ressources humaines.

Même son de cloche chez CGI Experts en sinistres. « Nos besoins les plus criants concernent les experts en sinistres », précise Jean-Marc Laurin, FPAA, CRM, vice-président à l'exploitation pour le Québec.

Selon un sondage récent, 1 300 postes d'agents, de courtiers, d'experts en sinistres et de souscripteurs sont disponibles au Québec.

Selon lui, il existe un véritable problème de pénurie de main-d'œuvre dans ce secteur. Selon lui, le grand responsable des difficultés actuelles est la vague de fusions et acquisitions survenue dans le monde des assurances il y a quelques années. Période durant laquelle on ne se préoccupait guère de planification de la relève, mais plutôt « d'efficacité de gestion ».

De fait, des emplois dans



Jean-Marc Laurin, de CGI Experts en sinistres, croit que les entreprises doivent travailler plus fort pour combler les postes disponibles. [Photo : Gilles Delisle]

l'industrie de l'assurance de dommages, il y en a à la pelle. Et la demande n'est pas près

de se tarir, si l'on en croit les prévisions. « Pour 2008, nos sondages auprès des

employeurs font état de 1 300 postes d'agent, de courtier, d'expert en sinistres et de sous-

Le choix de se démarquer

À L'UNION CANADIENNE, nous aimons faire les choses différemment. Ça fait de nous une équipe extraordinaire et l'un des 50 meilleurs employeurs du Canada*.

Vous avez le profil ?
Transmettez-nous votre dossier !



ressources.humaines@uc.qc.ca
www.unioncanadienne.com



Membre du groupe de sociétés Co-operators

*Employeur de choix, ce sont nos employés qui le disent!



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.

Au nombre de nos 40 000 employés, plus de 7 300 s'épanouissent au sein des filiales de l'assurance de personnes, Desjardins Sécurité financière, et de l'assurance de dommages, Desjardins Groupe d'assurances générales. Au cours des prochains mois, ces filiales recruteront un grand nombre de personnes dans les domaines suivants :

- Technologies de l'information
- Commerce électronique
- Administration et comptabilité
- Service à la clientèle
- Techniques d'assurance
- Actuariat
- Statistique / recherche

Pour en savoir plus sur les possibilités offertes chez nous ou pour postuler en ligne :

desjardins.com



Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

dossiers zoom sur les métiers de l'assurance

cripteur à pourvoir dans tous le Québec », souligne Robert LaGarde, président de la Coalition pour la promotion des professions en assurance de dommages.

L'industrie de l'assurance de dommages connaît une belle croissance. Les produits se multiplient, les couvertures sont de plus en plus sophistiquées et les compagnies d'assurance québécoises prennent de l'expansion à l'échelle canadienne. Ce dynamisme explique la profusion de postes.

Les aptitudes recherchées

Les besoins diffèrent selon les régions. La demande est particulièrement importante à Montréal et à Laval, dans le centre du Québec (comprenant la Mauricie, l'Estrie, la Montérégie et le Centre-du-Québec), et, toutes proportions gardées, dans la région de la Capitale-Nationale.

En plus des compétences acquises par la formation scolaire, les employeurs recher-

1 300

Nombre d'employeurs en assurance de dommages au Québec.

Source : Chambre de l'assurance de dommages, 2007

chent des candidats qui montrent un certain « savoir-être ». M. LaGarde estime que la curiosité intellectuelle, l'aptitude à communiquer et à vulgariser l'information, une bonne capacité d'écoute des besoins du client, l'esprit d'analyse et un bon jugement sont indispensables à qui veut faire sa marque dans ce domaine. Des compétences en matière de vente sont essentielles.

« Nous voulons des gens proactifs, axés sur le service à la clientèle, qui ont la passion du métier », précise Marielle Bédard, qui souligne que ces qualités ne sont pas toujours faciles à trouver chez les candidats qu'elle rencontre.

Stratégies de recrutement

Pour dénicher et conserver les perles rares, les employeurs appliquent diverses stratégies. Ainsi, CGI Experts en sinistres a créé, il y a quatre ans, un service de formation et de recherche de talents.

« Nous embauchons des diplômés du collégial dans le domaine de l'assurance, puis nous leur faisons suivre une formation qui dure une ou deux semaines. Nous avons des bureaux un peu partout au Québec, mais nous misons avant tout sur les candidats locaux. Les gens venus d'ailleurs pourraient préférer quitter une région qui n'est pas la leur au bout d'un certain temps », explique Jean-Marc Laurin. À l'issue de sa formation, la recrue travaille en succursale sous la supervision d'un mentor, généralement un expert principal.

Selon M. Laurin, cette méthode donne de bons résultats et le taux de roulement au sein de l'entreprise est très bas. ■

Les cabinets peinent à recruter des cadres

Dotation. La relève accorde de l'importance à sa qualité de vie.

Non seulement les professionnels certifiés manquent à l'appel dans l'industrie de l'assurance, mais les cadres aussi viennent à manquer.

« Ce n'est pas facile de recruter des gestionnaires à l'externe, car le bassin est limité », souligne Marielle Bédard, directrice des ressources humaines chez Lussier Cabinet d'assurances et services financiers. C'est pourquoi l'entreprise compte plutôt sur ses ressources à l'interne.

La stratégie consiste à reconnaître les employés les plus talentueux au sein de l'entreprise, et à offrir un plan de développement individuel à ceux qui se porteraient candidats à un poste de gestionnaire. « Nous avons choisis d'être

Le recrutement s'avère ardu. C'est pourquoi Lussier Cabinet d'assurances et services financiers a décidé de miser sur ses ressources à l'interne.

proactifs et de planifier nos besoins de relève », précise M^{me} Bédard.

Pour sa part, Jean-Marc Laurin, de CGI Experts en sinistres, soutient que le manque de gestionnaires n'est pas aussi criant que celui qui sévit pour d'autres emplois - les experts en sinistres, entre autres - mais que le problème

va s'aggraver à moyen terme. « Les gens sont moins intéressés qu'avant par les postes de cadre. Ils voient les responsabilités et les soucis supplémentaires que cela implique. Plusieurs trouvent que cela ne vaut pas le coup », dit-il.

Valeurs nouvelles

Contrairement à la génération des baby-boomers, qui s'investissaient beaucoup dans leur emploi, les nouveaux venus sur le marché du travail accordent davantage d'importance à leur qualité de vie et à la conciliation travail-famille. Ils sont plus enclins à refuser une promotion si elle compromet cet équilibre. Cette réalité constitue un nouveau défi pour les employeurs. E.G.

“J’y crois”

Laurie
Aime la mode, la musique et... Elle pense s'orienter vers une carrière en assurance de dommages.

Surprenant? Pas tant que ça.

Tu cherches à faire carrière dans un milieu dynamique qui offre des emplois bien payés?

L'industrie de l'assurance de dommages t'offre le choix parmi une multitude d'emplois partout au Québec. Avec un D.E.C. en Conseils en assurance et services financiers ou une A.E.C. en assurance de dommages, deviens conseiller en matière de protection de biens: **agent, courtier, expert en sinistre ou souscripteur.**

Renseigne-toi dès aujourd'hui!

► www.chad.ca section carrières
ou 1 800 361-7288

Coalition pour la promotion des professions en assurance de dommages

CHAMBRE DE L'ASSURANCE DE DOMMAGES

L'assurance d'un professionnel

dossiers zoom sur les métiers de l'assurance

Le diplôme collégial devient incontournable

Accès à l'emploi. Les cabinets d'assurances de dommages privilégient les candidats qui ont déjà les connaissances de base.

par Emmanuelle Gril > dossiers@transcontinental.ca

Le diplôme collégial est en voie de devenir incontournable pour obtenir un emploi en assurance de dommages.

« La formation *sur le tas* existe encore, mais tend à diminuer alors que davantage de jeunes optent pour le diplôme d'études collégiales [DEC] et l'attestation d'études collégiales [AEC] en assurance », dit Maya Raic, pdg de la Chambre de l'assurance de dommages.

La personne qui souhaite faire carrière en assurance de dommages peut suivre un programme menant à une AEC en assurances de dommages ou le programme de DEC intitulé Conseil en assurances et en services financiers.

Offert depuis seulement quatre ans, ce programme de DEC est dispensé par sept établissements publics ou privés

du Québec, alors que 25 cégeps offrent l'AEC.

« Nous encourageons fortement les candidats à suivre ces formations », dit M^{me} Raic.

Elles constituent un excellent passeport pour l'emploi, puisque le taux de placement des finissants frôle les 100 %, souligne-t-elle.

Apprentissage en entreprise

Son diplôme en poche, le candidat pourra ensuite passer les examens requis par l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour obtenir un permis d'agent, de courtier ou d'expert en sinistres.

Ce permis n'est pas obligatoire pour les souscripteurs, car ils ne traitent pas directement avec le public, mais seulement avec des courtiers.

Toutefois, le diplôme collégial est considéré par plusieurs comme une simple base qui doit être complétée par un apprentissage en entreprise.

« Quand ils terminent leurs études, les diplômés possèdent un certain nombre de connaissances, mais manquent d'expérience. Il faut compter au moins deux ans pour former un expert en sinistres à l'interne », soutient Jean-Marc Laurin, vice-président opérations Québec, de CGI Experts en sinistres.

Formation continue obligatoire

Par ailleurs, la formation continue est obligatoire depuis 2001 pour les 14 000 professionnels certifiés, membres de la Chambre de l'assurance de dommages.



« Dans l'industrie, la mise à jour régulière des connaissances est solidement ancrée dans les mentalités », dit Maya Raic, pdg de la Chambre de l'assurance de dommages. [Photo : Gillès Delisle]

S'ils ne complètent pas l'équivalent de 20 heures de formation tous les deux ans, ils peuvent même perdre leur permis. Ces blocs de formation touchent les techniques d'assurance, l'administration, le droit et les lois, et le développement professionnel.

« Dans l'industrie, la mise à jour régulière des connaissances est solidement ancrée dans les mentalités, car c'est un

champ d'activité qui évolue constamment. D'ailleurs, la plupart des employés vont au-delà des 20 heures obligatoires », précise Maya Raic.

Les formations peuvent être dispensées à l'interne ou à l'externe par l'Institut d'assurance de dommages du Québec, par exemple.

Dans un cas comme dans l'autre, la Chambre accrédite préalablement les formations

de même que les formateurs qui les offrent.

« Les formateurs doivent également nous transmettre les listes des professionnels qui ont assisté à leurs cours. C'est de cette façon que nous pouvons nous assurer que les agents, courtiers et experts en sinistres ont bien rempli leurs obligations en matière de formation continue », indique M^{me} Raic. ■

NOUS RECRUTONS



Formation rémunérée en assurance

• Coaching adapté

• Équipe dynamique

• Plaisir et qualité de vie

• Programme de bonification

• Choix d'horaires

• Centre contact client au centre-ville de Montréal

Vous désirez développer votre plein potentiel dans un emploi stimulant, bien rémunéré, offrant de bonnes perspectives d'avenir? Voici votre chance!

CONSEILLER EN ASSURANCE DE DOMMAGES

Vos aptitudes :

- Autonomie, esprit d'initiative
- Attitude gagnante, dynamisme
- Persuasif, bon communicateur
- Vous parlez couramment le français et l'anglais

Envoyez votre C.V. à carrieres@assurances-bnc.ca

**ASSURANCES
BANQUE NATIONALE**

Le **Groupement des assureurs automobiles (GAA)**, l'association qui regroupe tous les assureurs autorisés à pratiquer l'assurance automobile au Québec, est présentement à la recherche d'une personne pour le poste suivant :

Agent ou agente de vérification au FCSA

Poste permanent à temps plein, exclusivement sur la route - à Montréal

Faisant partie de l'équipe de la Division des systèmes d'information, vous aurez la responsabilité de vérifier les dossiers des assureurs et mandataires au regard de la consultation du Fichier central des sinistres automobiles (FCSA) et les règles de conformité en vigueur.

À votre D.E.C. en assurance ou une formation équivalente s'ajoutent 5 années d'expérience en assurance qualité ou vérification ainsi qu'une expérience dans les secteurs de la souscription et des sinistres et une expérience minimale de 2 années à un poste similaire sur la route. Bilingue (français et anglais, parlés et écrits), vous maîtrisez les logiciels Excel et Word, avez de la facilité à utiliser divers outils informatiques ainsi qu'à rédiger des rapports. De plus, vous manifestez un intérêt marqué pour la vérification, en plus de faire preuve d'un bon sens de l'organisation, d'autonomie, de détermination, de flexibilité et de dynamisme. Enfin, reconnu pour votre souci du respect des échéanciers et votre personnalité avenante, vous montrez une bonne capacité d'interaction avec la clientèle.

Nous remercions à l'avance toutes les personnes qui soumettront leur candidature. Toutefois, seules les personnes sélectionnées pour une entrevue recevront un accusé de réception.



Groupement
des assureurs
automobiles

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae, sous pli confidentiel, **au plus tard le 9 mai 2008**, à l'adresse suivante :

Groupement des assureurs automobiles
Division des ressources humaines et de l'administration

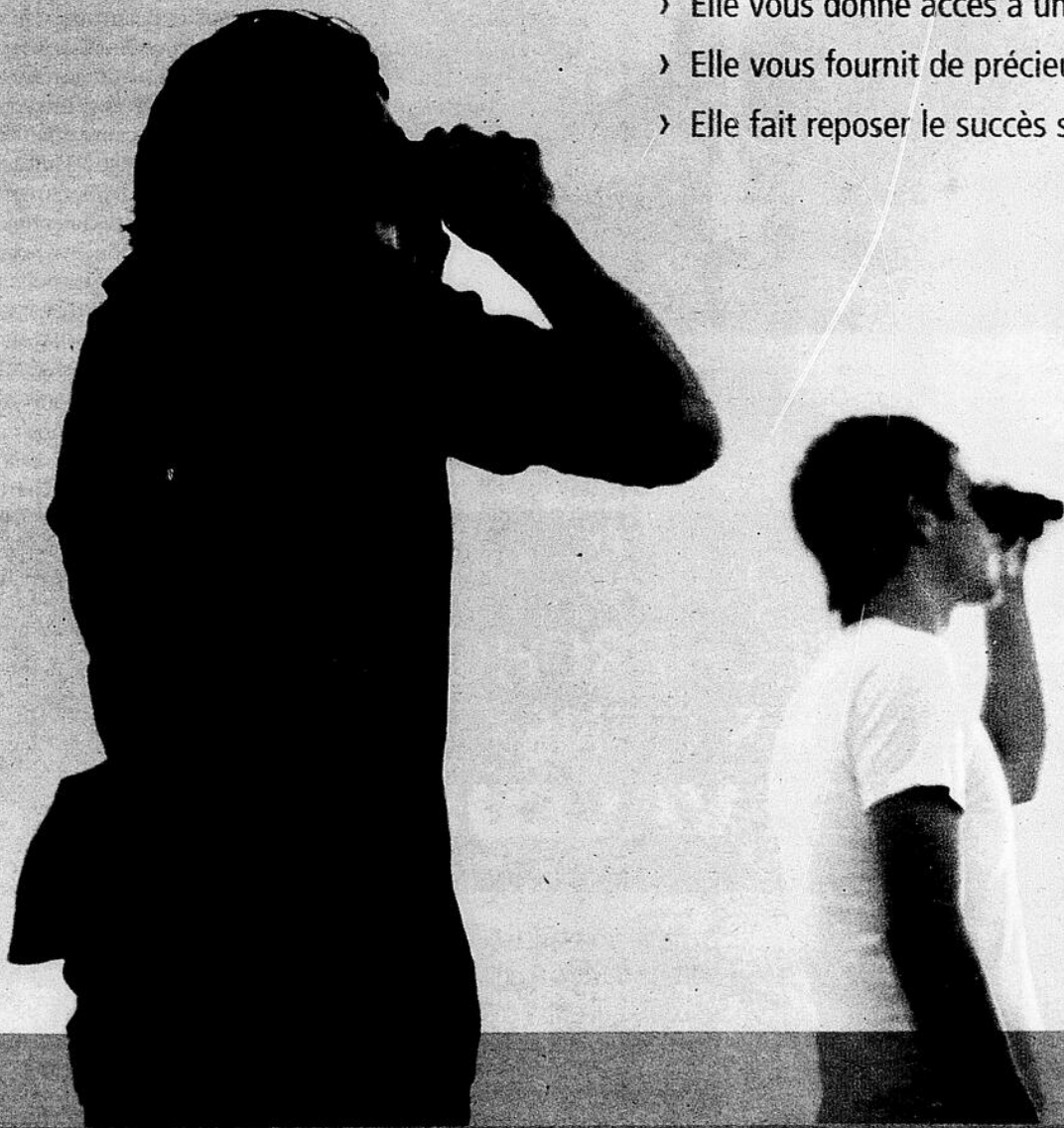
800, Place-Victoria, bur. 2410
C.P. 336, succ. Tour de la Bourse
Montréal (Québec) H4Z 0A2
Télécopieur : 514-288-0753
Courriel : rh@gaa.qc.ca

VOYEZ GRAND... VOYEZ LOIN!

Voyez l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers comme un employeur de choix, comme une entreprise qui vous permettra de vous réaliser pleinement, tant du point de vue professionnel que personnel. L'Industrielle Alliance vous offre un environnement où chaque personne joue un rôle essentiel à la réussite des activités et où la contribution de chacun est reconnue. Vous êtes à la recherche d'une carrière en **actuariat**, en **administration**, en **comptabilité** ou en **informatique**... À vous de voir grand et loin!

Une carrière de conseiller financier vous intéresse?

- › Elle vous offre une bonne qualité de vie
- › Elle vous donne accès à un programme de formation spécialisée
- › Elle vous fournit de précieuses compétences en affaires
- › Elle fait reposer le succès sur l'effort individuel



Visitez notre section *Carrières*, à l'adresse www.inalco.com, et découvrez les nouveaux défis qui s'offrent à vous!

dossiers zoom sur les métiers de l'assurance

Agent, courtier, souscripteur... Qui fait quoi ?

Spécialités. Des professionnels de l'industrie expliquent ce qui les passionne dans leur travail.

par Emmanuelle Gril > dossiers@transcontinental.ca

« Mon client, c'est pas un numéro de police ! » dit d'emblée Christopher Johnson, courtier en assurance de dommages, qui a démarré son entreprise l'an dernier.

Après avoir travaillé comme agent pendant quelques années, M. Johnson a senti la fibre entrepreneuriale prendre le dessus. Il y a quelques mois, il a ouvert son cabinet.

« Mon travail consiste essentiellement à analyser les besoins du client et à lui offrir la meilleure couverture au meilleur prix possible », précise M. Johnson.

Pour cela, il magasine les produits - assurances habitation, automobile, entreprise - auprès des différents assureurs avec lesquels il traite.

M. Johnson aime surtout le contact humain; il se déplace

13 345

Nombre de membres de la Chambre d'assurance de dommages en 2007, comparativement à 10 494 en 2001.

donc souvent pour rencontrer ses clients. « Je fais beaucoup de déplacements. Vendre une assurance à une entreprise, ça ne se fait pas au téléphone », explique-t-il.

Ce courtier se considère d'ailleurs comme un véritable partenaire d'affaires de ses clients. « Un médecin sauve des vies; nous, on peut sauver une compagnie de la faillite »,



« Un médecin sauve des vies; nous, on peut sauver une compagnie de la faillite », dit Christopher Johnson, courtier en assurance de dommages. [Photo : Gilles Delisle]

dit-il. Après un sinistre, une entreprise pourra en effet reprendre plus facilement ses activités si ses dommages ont été bien couverts.

L'expert en sinistres

Comme son confrère, Jonathan Caron, expert en sinistres au cabinet Réclamations du Nord-Ouest, à Rouyn-Noranda, se déplace beaucoup. « Je vais sur le terrain tous les jours. »

Sur mandat de l'assureur, son rôle est de préparer un rapport expliquant la cause du sinistre. Pour cela, il est à l'affût des moindres indices (foyer de l'incendie, pièce défectueuse, trace d'effraction, etc.) et travaille en lien avec les policiers, les pompiers et autres spécialistes de l'enquête. Il évaluera ensuite les dommages et formulera des recommandations ▶

NOUS RECHERCHONS DES GENS DE VALEURS

La forte croissance que connaît La Capitale groupe financier, nous la devons à des gens de valeurs comme Marie-Ève et Louis qui ont à cœur la **primauté de la personne**, l'**entraide** et la **solidarité**.

Grâce à leur dévouement et à celui de leurs collègues, l'actif de La Capitale est passé de 863 millions à 2,8 milliards de dollars en seulement 10 ans.

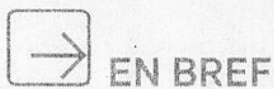
Vous partagez nos valeurs ? Joignez-vous aux 2 226 personnes qui participent fièrement à l'essor de notre entreprise.

Visitez www.lacapitale.com/carrieres

La Capitale
groupe financier

ASSURANCES • ÉPARGNE • PRÊTS • RETRAITE

zoom sur les métiers de l'assurance dossiers



105 775

Nombre d'emplois dans l'industrie de l'assurance de dommages au Canada (en comptant les employés des compagnies d'assurance et des courtiers, de même que les experts en sinistres et les estimateurs indépendants). On en trouve 22 973 au Québec, presque la moitié moins qu'en Ontario (40 215).

Source : Bureau d'assurance du Canada, 2006

L'emploi par secteur

Courtiers en assurance de dommages : 48,6 % de l'effectif
 Agents en assurance de dommages : 32 %
 Experts en sinistres à l'emploi d'un assureur : 14,4 % et indépendants : 5 %

Source : Chambre de l'assurance de dommages, 2007

concernant le règlement du dossier.

Pompier-enquêteur à temps partiel pendant 11 ans, Jonathan Caron a bifurqué vers l'assurance de dommages après avoir vu les experts en sinistres à l'œuvre sur les lieux d'un incendie.

Il précise que son métier nécessite des connaissances dans plusieurs domaines. « Il faut s'y connaître en plomberie, en machines forestières et agricoles, avoir des notions sur l'évolution d'un feu », explique-t-il. La curiosité est donc indispensable dans ce champ d'activité où l'on ne cesse d'apprendre.

L'agent d'assurance

Nathalie Thomas, agente d'assurance et directrice, ventes et développement, chez Promutuel Gaspésie-Les Îles, souligne elle aussi que cette soif d'apprendre est indispensable dans son domaine.

« Il faut s'intéresser à ce que fait le client pour mieux répondre à ses besoins. On apprend tous les jours », indique-t-elle.

Elle explique que l'agent, à la différence du courtier, œuvre pour un seul assureur. « On

distribue les produits d'assurance d'une seule compagnie. Cela demande beaucoup d'habiletés en matière de service à la clientèle. On doit être capable de fidéliser les assurés et d'établir une relation de confiance avec eux », explique M^{me} Thomas.

Le souscripteur

Autre maillon de la chaîne des professionnels de l'assurance : le souscripteur.

Maryse Bossé, chef d'équipe à la souscription en assurances et aux particuliers pour ING Assurances, précise que son métier consiste à analyser les demandes que présentent les courtiers, afin de fournir la meilleure couverture possible aux clients de ces derniers.

« On analyse les risques, que ce soit pour une assurance automobile, habitation ou d'entreprise », dit-elle.

Il est donc important de développer et d'entretenir de bonnes relations d'affaires avec les courtiers.

« Il faut aussi garder ses connaissances à jour, car il y a constamment de nouveaux produits. Le milieu évolue sans cesse; on doit être proactif », conclut-elle. ■

Les autres métiers de l'assurance

Autour des courtiers, agents, experts en sinistres et souscripteurs s'activent des professionnels œuvrant dans les secteurs les plus variés.

Dans l'industrie, on les appelle « postes de soutien » ou de « service interne ».

On y retrouve notamment le personnel administratif, les responsables des ressources humaines et des systèmes de rémunération, les comptables, les actuaires, les responsables du marketing et des communications. Ces professionnels sont sollicités par plusieurs autres industries, ce qui complique la tâche des responsables du recrutement dans l'industrie de l'assurance.

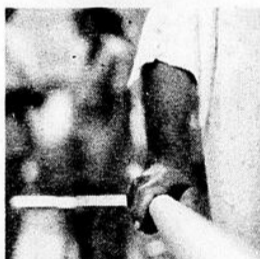
« L'industrie emploie également des ingénieurs civils ainsi que des inspecteurs pour effectuer l'évaluation de bâtiment », explique Jean-Marc Laurin, vice-président, opérations Québec de CGI Experts en sinistres.

« Il ne faut pas oublier non plus les spécialistes des technologies de l'information et des communications », souligne Gilles Juneau, directeur général du Centre de développement en assurances et services financiers.

Cet organisme à but non lucratif réunit les 11 sièges sociaux de compagnies d'assurances présents dans la région de Québec et de Chaudière-Appalaches.

Ces professionnels des technologies de l'information développent et entretiennent les réseaux et systèmes informatiques, très utilisés dans l'industrie de l'assurance.

« Notre problème est que cette main-d'œuvre est drainée par l'industrie du jeu vidéo, un créneau extrêmement vigoureux dans la région de Québec. Cela contribue à créer une rareté de main-d'œuvre dans ce domaine », dit M. Juneau. E.G.



La Société de l'assurance automobile du Québec, l'assureur de tous les Québécois

La Société de l'assurance automobile du Québec a pour mission de protéger et d'assurer la personne contre les risques liés à l'usage de la route. En qualité de fiduciaire du Fonds d'assurance automobile, la Société :

- indemnise les personnes accidentées de la route et facilite leur réadaptation;
- exerce des activités de prévention et de promotion en matière de sécurité routière;
- gère le droit d'accès au réseau routier et perçoit les droits afférents;
- surveille et contrôle le transport routier des personnes et des biens.

Seule compagnie d'assurance publique spécialisée en dommages corporels au Québec, la Société utilise, depuis 2006, un modèle d'affaires axé sur le service à la clientèle et sur la gestion des risques. Chaque année, elle traite près de 33 000 réclamations d'assurance. Elle voit à l'indemnisation et à la réadaptation des personnes victimes d'un accident de la route afin qu'elles retrouvent rapidement leur potentiel d'intégration sociale, scolaire ou professionnelle.

Faire carrière à la Société

Le traitement des réclamations d'assurance exige des compétences et des connaissances multiples. Agents d'indemnisation, professionnels de l'assurance, ergothérapeutes, physiothérapeutes, psychologues, archivistes médicaux et médecins évaluateurs composent l'équipe. Chacun intervient à différentes étapes du traitement des dossiers d'indemnisation.

Comme un grand nombre de départs à la retraite est prévu au cours des prochaines années, la Société aura le défi de procéder au renouvellement de son personnel. Plusieurs postes de niveau technique et professionnel liés au traitement médico-légal et administratif des dossiers d'assurance seront à combler. Les perspectives de carrière à la Société intéresseront autant les jeunes finissants que les personnes désireuses de relever de nouveaux défis. Prêtrés ou retraités, les médecins sont particulièrement recherchés pour combler des postes de médecins évaluateurs.

Les aspirants aux postes offerts à la Société doivent notamment avoir le souci du service à la clientèle, un intérêt pour le domaine de la santé, des aptitudes à communiquer et à travailler en équipe, un bon esprit d'analyse et faire preuve de jugement.

De nombreux avantages

En plus d'offrir les avantages sociaux d'une société d'État et des emplois valorisants et diversifiés, la Société met des programmes et des services à la disposition de son personnel. Plusieurs possibilités sont proposées pour concilier travail et vie familiale : horaire de travail variable, travail à temps partiel, garderie, centre de conditionnement physique, centre de santé. La formation initiale à la tâche de même que des programmes de formation interne favorisent la progression de carrière.

Les échelles de traitement (2008)

Le traitement varie selon la catégorie d'emploi et l'échelon

Catégorie d'emploi	Salaire annuel
Technicien • agent d'indemnisation • archiviste médical	30 061 \$ à 47 064 \$
Technicien principal	44 105 \$ à 53 237 \$
Professionnel	37 334 \$ à 68 738 \$
Médecin évaluateur	89 420 \$ à 102 224 \$
Psychologue	36 622 \$ à 69 430 \$

Pour en savoir plus sur le mode de recrutement, consultez le site du Secrétariat du Conseil du trésor au www.tresor.gouv.qc.ca.

30 ans et unique au monde

Il y a 30 ans, était instauré le régime public d'assurance automobile du Québec. La mise en place de ce régime unique au monde entraîna la création de la Régie de l'assurance automobile du Québec. À cette époque, la Régie comptait environ 400 employés pour servir la population du Québec.

Devenue une société d'État en 1990, la Société compte aujourd'hui plus de 3 500 employés. Les défis à relever sont grands, mais ô combien exaltants!

www.saaq.gouv.qc.ca

30 ans
et
unique
au
monde

Société de l'assurance
automobile

Québec

dossiers zoom sur les métiers de l'assurance

L'actuaire, gestionnaire de l'incertain

Choix de carrière. Cet expert des chiffres exerce un rôle important dans l'orientation stratégique de l'entreprise.

par Myriam Jézéquel > dossiers@transcontinental.ca

Moins visible que l'agent d'assurance ou l'expert en sinistres, l'actuaire n'en est pas

moins un acteur important de l'industrie de l'assurance. Spécialiste de l'analyse du

risque, il a notamment la responsabilité de calculer les primes à payer par les clients

de l'assureur qui l'embauche. Serge Ouellette fait ce boulot depuis 23 ans. « On établit ce



On recrute.

Grâce à vos efforts, une carrière des plus stimulantes s'offre à vous! Devenez conseiller en sécurité financière partenaire de SFL, un des réseaux de distribution de la plus importante compagnie d'assurance de personnes au Québec, et offrez-vous la liberté d'action que vous recherchez.

Visitez notre site où vous découvrirez que la carrière de conseiller en sécurité financière a de multiples facettes. Pour les découvrir, il suffit de faire connaissance avec Sophie et François-Louis, les deux vedettes du microsite interactif www.tva.canoe.ca/sfl



® Marque de commerce protégée de Desjardins Sécurité financière



Serge Ouellette est actuaire chez ING Canada. [Photo : Gilles Deliste]

que le client doit payer en fonction du risque qu'on assume », explique celui qui est directeur de l'actuariat chez ING Canada à Saint-Hyacinthe, qui emploie de 80 actuaires.

Depuis qu'il exerce la profession, il se passionne pour l'aspect prospectif de son travail, le risque calculé et les résultats des prévisions. « Il faut prévoir ce qui s'en vient », dit-il. Pour ce faire, il utilise la théorie mathématique du risque et le calcul des probabilités.

L'actuaire procède aussi à des analyses d'impact, comme ceux créés par l'utilisation grandissante des freins ABS ou l'interdiction du cellulaire au volant. Il a également la responsabilité de faire des projections financières pour la société d'assurance. « Dans l'évaluation des réserves, il faut s'assurer qu'il y a assez d'argent dans le coffre pour régler les sinistres qui sont survenus et que la prime qu'on perçoit soit suffisante pour couvrir les sinistres qui vont survenir avant que la police n'expire », résume M. Ouellette.

Le goût du risque calculé

L'actuaire s'intéresse aux risques financiers que couvrent essentiellement l'assurance habitation, automobile et entreprise, dans un contexte d'incertitude. Dans sa gestion du risque, il doit tenir compte de la variabilité des marchés financiers, de la mondialisation des échanges commerciaux, de l'apparition de nouvelles lois, etc. « C'est une profession qui exige de toujours se tenir à jour. Si tu veux prévoir, il faut que tu sois à l'affût de ce qui se passe, souligne-t-il. C'est une profession toujours en évolution qui introduit de nouveaux critères de tarification. »

Au cœur des décisions de l'entreprise

Grâce à son expertise en mathématiques financières et son sens des affaires, l'actuaire

joue un rôle central au sein d'une compagnie d'assurance. « On est au cœur des décisions de l'entreprise en ce qui a trait à la tarification, aux politiques de souscription et aux nouveaux produits », dit M. Ouellette.

L'actuaire exerce aussi un rôle important dans l'orientation stratégique de l'entreprise. Il faut qu'il sache déceler les occasions d'affaires créées par l'adoption d'une loi, par exemple. L'actuaire doit posséder les compétences nécessaires en communication. « Le consommateur a besoin de comprendre que les questions qu'on lui pose sont adéquates pour nous permettre de déterminer la prime qu'il devrait payer », note M. Ouellette.

Une formation poussée

Viser un poste d'actuaire exige d'avoir du souffle. En effet, la route peut être longue jusqu'à l'obtention du titre professionnel. Il faut d'abord réussir un baccalauréat spécialisé en mathématiques ou en actuariat avec une formation dans les secteurs d'activité des risques de personnes, risques de dommages, risques financiers, risques collectifs et régimes de retraite.

Vient ensuite la préparation aux examens des associations professionnelles américaines que sont la Society of Actuaries (SOA) et la Casualty Actuarial Society (CAS). Pour obtenir son titre d'associé ou de fellow de l'une ou l'autre de ces associations, le candidat doit réussir une longue série d'examen. Il pourra les passer en partie pendant sa formation universitaire et les poursuivre pendant les premières années de sa pratique professionnelle. M.J.

la tournée du québec

Centre-du-Québec

L'entrepreneuriat permet à la région de se démarquer p. 70

Les entreprises luttent contre le décrochage scolaire p. 72

S'outiller pour bien intégrer les immigrants p. 74

Cascades persiste à faire sa R-D p. 76



Des manufacturiers centricois redécouvrent la terre et la machinerie agricole. C'est le cas d'Éric Ellyson, directeur général du Groupe Soucy, un fabricant de chenilles pour véhicules, dont les tracteurs. [Photo : Charles-Albert Ramsay]

Travailleurs qualifiés recherchés

Évolution. La MRC Drummond prévoit compter plus de 100 000 habitants d'ici 2010.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

DRUMMONDVILLE - Le Centre-du-Québec approche la fin de son adolescence. Cette région administrative est la dernière à avoir été créée, en 1997. Bien sûr, son territoire est occupé depuis le 18^e siècle et possède un riche passé agricole, mais la région a diversifié son économie au cours des dernières années pour se tourner vers le secteur manufacturier.

Ses villes ont grandi et se sont modernisées à tel point qu'elles font dorénavant partie des villes québécoises de taille moyenne. Au premier rang se trouve Drummondville, dont

la population croît allégrement. Cette municipalité a gagné 20 000 habitants en 10 ans, pour atteindre une population de 68 000 en 2006. La MRC Drummond, qui comprend les municipalités adjacentes, s'attend à compter plus de 100 000 habitants d'ici deux ans.

La maturité économique de la région se manifeste par la haute technicité de ses produits. Un exemple : Cascades exploite dans la région le seul centre privé de R-D de l'industrie des pâtes et papiers au Québec.

L'évolution de la région crée un réel besoin

de main-d'œuvre qualifiée. C'est pourquoi la région se retrouve les manches pour réduire son taux de décrochage au secondaire.

Autre signe que la région se transforme : de plus en plus d'immigrants s'installent au Centre-du-Québec. Pas moins de 800 réfugiés colombiens y ont élu domicile depuis 2000.

Finalement, la région tentera d'influencer Ottawa et Québec pour les convaincre d'y faire passer un train rapide Québec-Windsor. Il s'agirait d'un pas de plus pour la région vers un développement complet de son économie. ■

La citation

« Depuis l'envolée du dollar, nos concurrents américains sont plus compétitifs. »

- Richard Bourbeau, président de SixPro, un fabricant de pièces métalliques qui envisage d'ouvrir une usine aux États-Unis pour ne plus être exposé aux fluctuations du taux de change

La Tournée du Québec

les affaires

Le tour du monde

LA SEMAINE PROCHAINE

LAVAL

Les Affaires, plus présent que jamais dans toutes les régions du Québec !

Surveillez La Tournée du Québec 2008 du 12 janvier au 17 mai prochain.



Merci à notre commanditaire

Développement économique, Innovation et Exportation

Québec

la tournée centre-du-québec

L'entrepreneuriat permet à la région de se démarquer de ses voisines

Conjoncture. La fabrication de produits métalliques, de produits en bois et de matériel de transport propulse l'économie.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

Le Centre-du-Québec s'est bâti un sens de l'entrepreneuriat hors du commun, ce qui en a fait une locomotive du monde manufacturier.

Des centaines de PME de fabrication - menées par des entrepreneurs tels que les Lemaire, Soucy et Boulanger - forment le cœur de l'économie. La région est une des plus manufacturières au Québec.

Près du tiers (30,8 %) de son économie provient de ses usines de fabrication, créatrices de produits destinés autant au monde agricole et aux constructeurs automobiles qu'au grand public. En fait, seule Chaudière-Appalaches compte une proportion accrue de fabricants dans son économie, à 31,9 %. La moyenne du Québec est de 18,9 %.

Contrairement à celle des régions ressources, l'économie centricoise n'a jamais été dominée par des multinationales, explique Martin Dupont, directeur général de la Société de développement économique de Drummondville.

À l'opposé des grands centres, le Centre-du-Québec ne peut compter ni sur une fonction publique importante ni sur des entreprises de services pour assurer sa prospérité.

Heureusement, l'entrepreneuriat généralisé lui assure une diversité économique appréciée.

« Rien ne bat le dynamisme de l'entrepreneur [pour déve-

Le secteur manufacturier a crû de 25 % entre 1997 et 2005, selon l'Institut de la statistique du Québec.

opper une économie] », indique Roger Richard, maire de Victoriaville.

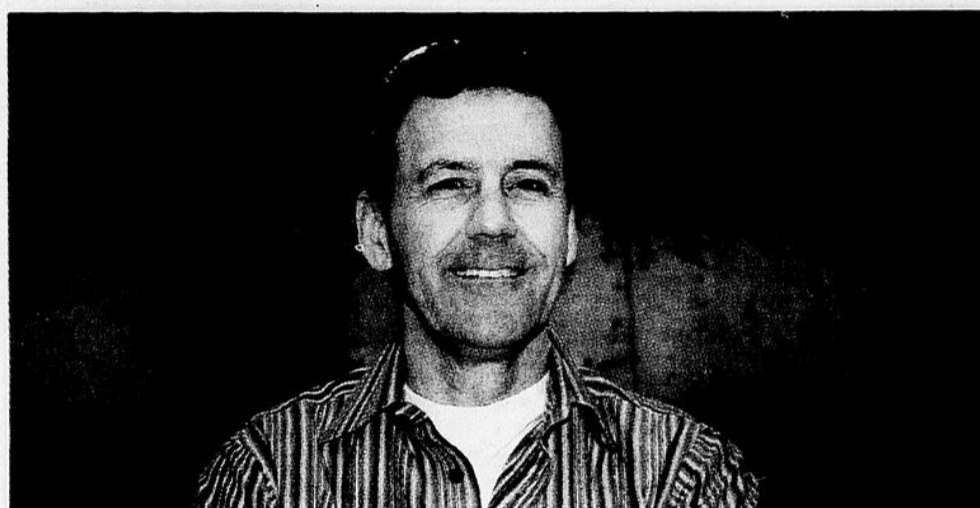
Signe encourageant, ces entrepreneurs investissent massivement pour moderniser leurs équipements. À Drummondville, par exemple, les investissements dépassent annuellement les 150 millions de dollars depuis cinq ans.

Grâce à cette masse critique de PME, le Centre-du-Québec peut attirer encore plus d'entreprises, dit M. Dupont.

« Les entreprises trouvent chez nous un bassin de travailleurs stable, un atout important car elles sont en concurrence avec le reste de la province pour attirer la main-d'œuvre spécialisée », dit-il.

Choyée par sa position géographique, la région jouit de coûts de transport avantageux vers les marchés nord-américains. Elle est desservie par la voie maritime, les autoroutes 20 et 55, ainsi que par plusieurs chemins de fer.

La plupart des industries manufacturières ont connu une bonne croissance au cours de la dernière décennie. Le secteur manufacturier a crû de



Natif de Drummondville, Richard Bourbeau est revenu au Centre-du-Québec pour diriger Sixpro, un leader régional de l'industrie des produits métalliques. [Photo : Charles-Albert Ramsay]

25 % entre 1997 et 2005, selon les données du produit intérieur brut (PIB) de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ).

Du lot, trois industries se démarquent : les produits métalliques, les produits en bois et le matériel de transport.

Produits métalliques

Les fabricants de produits métalliques ont connu un essor marqué entre 1997 et 2005. Le chiffre d'affaires de l'industrie a doublé pendant cette période, passant de 84 à 157 millions de dollars.

Un des leaders de l'industrie est Sixpro, une entreprise de Notre-Dame-du-Bon-Conseil spécialisée dans le traitement de pièces en métal pour l'indus-

trie automobile. Richard Bourbeau, copropriétaire et président de l'entreprise, confirme que ses ventes ont augmenté au même rythme que le reste de l'industrie. Grâce à des gains de productivité, il a répondu à la demande croissante sans allonger sa liste de paie.

Produits en bois

Les produits en bois ont encore la cote au Centre-du-Québec, reconnu pour son expertise en traitement des bois francs.

Depuis 1997, cette industrie a crû au rythme de 9 % par année dans la région et a enregistré des ventes de 248 millions de dollars en 2005. Il s'agit d'une des plus importantes industries de la région.

Ces statistiques se confirment chez le fabricant de moulures Roland Boulanger & Cie, de Warwick.

Toutefois, les années 2006 et 2007 ont été plus difficiles, dit Alexis Boulanger, directeur général de l'entreprise.

« Avec l'éclatement de la bulle immobilière aux États-Unis et l'augmentation du taux de change, les ventes ont souffert », dit-il.

Il garde bon espoir que la conjoncture reprendra du mieux.

En 2005, 7,2 % des produits en bois de la province étaient fabriqués au Centre-du-Québec. Il s'agit d'une part exceptionnelle puisque la région ne compte que pour 2,8 % de l'économie du Québec.

La fabrication de meubles a aussi connu une forte croissance entre 1997 et 2005, soit de 8,4 %, comparativement à des ventes de 137 millions de dollars en 2005.

Matériel de transport

La région compte de plus en plus de fabricants de pièces pour véhicules roulants.

Et ce, même si les donneurs d'ordres se trouvent dans d'autres régions du Québec, en Ontario ou aux États-Unis.

L'industrie inscrit des ventes de 103 millions dans la région et affiche une croissance annuelle de 8,6 % par an depuis 1997.

Un des leaders de l'industrie est sans doute le Groupe Soucy. Le plus important employeur de Drummondville fabrique des chenilles pour les tracteurs de ferme, les tout-terrains et les chars d'assaut.

Éric Ellyson, directeur général, explique que les chenilles en caoutchouc fabriquées par le Groupe Soucy permettent d'utiliser un véhicule lorsque le sol est détrempé ou encore recouvert de neige.

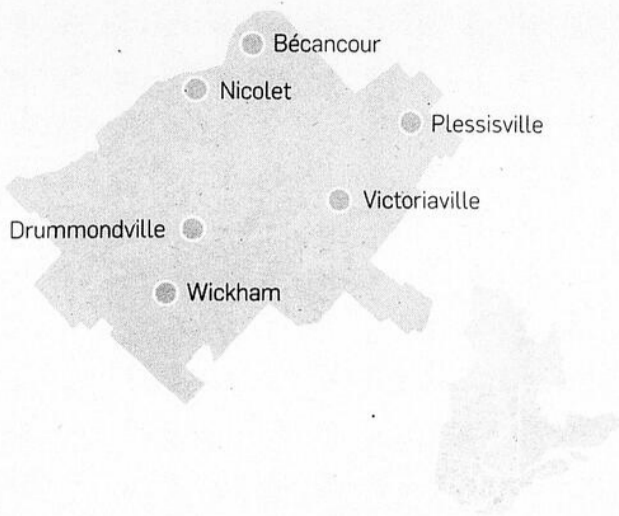
La mondialisation a forcé l'entreprise à remplacer des productions locales par des importations chinoises. Mais l'entreprise, qui a créé plusieurs produits novateurs, a vu ses ventes croître suffisamment pour compenser les emplois perdus par la délocalisation vers l'Asie. ■

Consultez notre plus récent rapport sur le développement durable

avant de le recycler à nouveau!

Cascades | www.cascades.com

centre-du-québec la tournée



LES GRANDS PROJETS

Usine d'huile de soya

Twin Rivers Technologies – Entreprises de transformation de graines oléagineuses du Québec (TRT-ETGO) investit 153 millions de dollars pour construire une usine de broyage de graines de canola et de soya à Bécancour. L'usine emploiera

80 personnes et s'approvisionnera chez les agriculteurs de la région. Un groupe d'actionnaires de la Malaisie contrôle TRT-ETGO.

Gisement de gaz naturel

La société d'exploration Forest Oil, de Denver, au Colorado, dit avoir trouvé un

LA RÉGION EN CHIFFRES

7,8%

Taux de chômage dans la région en mars 2008. Il est supérieur à celui du Québec (7 %).

19

Nombre de brevets obtenus par des entreprises de la région. Cela représente 2,7 % des brevets du Québec.

1,2 milliard

Investissements privés et publics, en dollars, en 2007.

609

Solde migratoire total de la région en 2006-2007..

gisement de 4 trillions de pieds cube de gaz naturel près de Bécancour. Forest Oil investira 5 millions de dollars dans la prochaine année pour continuer à explorer dans le Centre-du-Québec. La société détient 60 % des droits de ce gisement, trouvé avec l'aide de la société

québécoise Junex. Au prix actuel du gaz naturel, le gisement vaudrait 40 milliards de dollars, estime Jacques Aubert, président du conseil de Junex. Le gisement comblerait à lui seul les besoins en gaz naturel du Québec pour les 20 prochaines années.

LES ACTEURS



Nom : Roger Richard

Fonction : Maire

Organisme : Ville de Victoriaville

Défi : M. Richard est président du SESAME, un regroupement de municipalités de taille moyenne axé sur le développement durable. Il veut en faire un réseau spécialisé en développement économique, plutôt qu'un réseau d'échange entre élus.



Nom : Francine Ruest Jutras

Fonction : Mairesse

Organisme : Ville de Drummondville

Défi : Si Drummondville est une des locomotives économiques du Québec, c'est en partie grâce à sa mairesse. M^{me} Ruest a accueilli une vingtaine de filiales étrangères sur son territoire. Surprise, le pays le plus représenté est la France, avec neuf filiales.

LA CITATION

« On n'est pas une région qui perce des dents ! »

– Maurice Richard, maire de Bécancour, expliquant que les Centricois préfèrent travailler plutôt que se plaindre

L'avenir est sombre dans les industries du vêtement et du textile

L'avenir est sombre pour les fabricants de textiles et de vêtements. Les statistiques sont claires : la filière s'est écrasée au Centre-du-Québec depuis 10 ans.

La concurrence asiatique et l'augmentation du taux de change américain menacent maintenant d'autres entreprises du secteur manufacturier.

Dernière annonce d'une liste qui s'apparente à un long chemin de croix, Beaulieu Canada a annoncé, le 22 avril, la suspension de la production à son usine de Wickham. Ce fabricant de tapis mettra au chômage près de 200 employés en juillet prochain.

Le seul important fabricant de tissus dans la région, Denim Swift a fermé ses portes en 2007. Les grands édifices historiques de brique rouge qui les abritaient à Drummondville sont aujourd'hui en partie vides ou loués à la pièce à des PME qui n'ont rien à voir avec les métiers à tisser.

Depuis plus d'une décennie, les industries du textile et du vêtement ne cessent de perdre des plumes. Entre 1997 et 2005, le chiffre d'affaires du textile a fondu de 105 à 63 millions de dollars, selon les données de l'Institut de la statistique du Québec. L'industrie du vêtement a perdu la moitié de son volume d'affaires, passé de 78

à 41 millions de dollars depuis 1997.

Mais ces chiffres ne disent pas tout. « La déroute avait commencé dans les années 1980 », rappelle le maire de Victoriaville, Roger Richard.

Toutefois, le Comité sectoriel de main-d'œuvre de l'industrie textile du Québec refuse de baisser les bras. « L'industrie du textile a beaucoup changé », insiste Linda Cyrenne, chargée de projets et responsable des communications.

« Ça fait dix ans que nos entreprises ont pris le virage du textile technique », dit-elle. Du même souffle, elle énumère les industries qui ont besoin de ces textiles plus avancés : agriculture, construction, génie civil, meuble, médecine, transport, etc.

« Il n'y a pas de déclin pour les entreprises qui fabriquent des textiles industriels », dit-elle.

La région compte le dixième des emplois de cette industrie au Québec, soit 1 800. Les plus importants employeurs sont Weavexx (159), à Warwick, SCA-Soins Personnels (130), à Drummondville et Les tricots Duval & Raymond (100), à Princeville.

L'inquiétude se répand

Dans d'autres industries manufacturières, plusieurs fabricants rencontrés sont

inquiets, surtout à cause de l'avènement d'une récession aux États-Unis, conjuguée à l'envolée du huard et à l'augmentation du prix du pétrole.

Déjà, le taux de chômage est légèrement à la hausse, à 7,8 % en mars, dépassant pour une rare fois le taux de chômage de l'ensemble du Québec, à 7 %.

L'inquiétude se traduit sur le plan des investissements. Plusieurs entreprises n'hésitent plus à se procurer de nouveaux équipements afin d'augmenter la productivité des travailleurs. En fait, la grande majorité des investissements industriels dans la région ont servi à l'achat de machinerie, selon Maurice Richard, président de la Conférence régionale des élus du Centre-du-Québec.

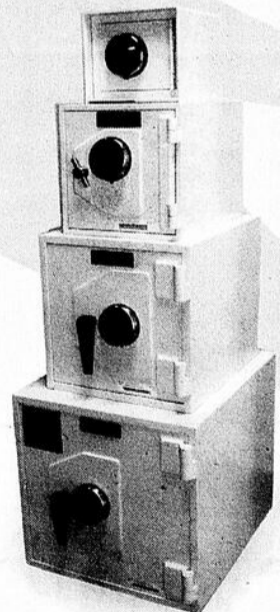
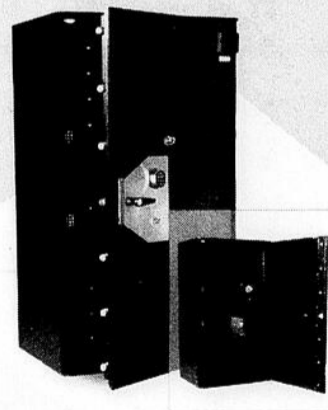
D'autres pensent ouvrir une usine aux États-Unis, pour ne plus être exposés aux fluctuations du taux de change.

C'est le cas de Richard Bourbeau, président et copropriétaire de Sixpro, à Notre-Dame-du-Bon-Conseil. L'effet de la conjoncture américaine se répercute jusqu'à son usine de traitement de pièces en métal pour l'industrie automobile.

« Depuis l'envolée du dollar, nos concurrents américains sont plus compétitifs », dit-il.

Une éventuelle usine aux États-Unis ne mettrait pas en péril les installations locales, assure M. Bourbeau. C.-A. R.

COFFRES-FORTS Fabriqués ici même au QUÉBEC



Téléphone : 819-478-4558
Sans frais : 1 866 816-4558
www.mgmsecuritygroup.com

**LE PLUS IMPORTANT MANUFACTURIER
DE COFFRES-FORTS AU CANADA**

la tournée centre-du-québec

Les entreprises s'unissent pour lutter contre le décrochage

Éducation. Elles s'impliquent pour convaincre les jeunes de terminer leur secondaire.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

Trop de jeunes centricois quittent l'école secondaire avant l'heure, ce qui risque de les empêcher de trouver et de garder un emploi bien rémunéré, et du coup, qui risque de nuire à toute l'économie de la région. D'ici peu, le Centre-du-Québec pourrait même de manquer de travailleurs qualifiés, faute de relève bien formée.

Alarmées par cette perspective, une centaine d'entreprises ont pris les devants en adhérant au programme *Soyez de la chaîne*. Piloté par la Table régionale de l'éducation du Centre-du-Québec, l'initiative propose aux employeurs d'adhérer à au moins des

Le programme *Soyez de la chaîne* propose aux employeurs d'adhérer à au moins une des 16 actions proposées pour favoriser la réussite scolaire.

16 actions proposées pour favoriser la réussite scolaire. À Drummondville, la première entreprise sollicitée est aussi le plus important employeur de l'endroit, le Groupe Soucy.

En acceptant de devenir la vedette du programme dans la

MRC Drummond, ce fabricant de chenilles de transport pour les tout-terrains et les chars d'assaut a commencé par faire son *mea culpa*, explique Éric Ellyson, directeur général.

L'entreprise a dressé la liste de ses actions qui favorisent la réussite scolaire. En parallèle, elle a listé celles ayant l'effet inverse.

Un constat s'est imposé. « La première liste était beaucoup plus courte que la deuxième », confie M. Ellyson.

Le Groupe Soucy a saisi l'occasion de s'améliorer. Il a adopté 11 des 16 actions proposées par le programme. Par exemple, il paie ses employés non diplômés pour qu'ils

suivent des cours du soir.

D'autres entreprises qui participent au programme font simplement visiter leurs usines à des étudiants.

La participation des dirigeants d'entreprise à la lutte contre le décrochage est un phénomène encore rare au Québec. À part le Centre-du-Québec, seule une autre région, celle du Saguenay-Lac-Saint-Jean a demandé (et obtenu) l'aide des entreprises à ce sujet.

La réalité du marché

Cependant, du fait des impératifs de la concurrence, la plupart des entreprises n'adhèrent pas aux mesures les

32,7 %

Proportion des garçons de la commission qui ont décroché en 2005-2006. Ce taux avait atteint 45,3 % l'année précédente.

Source : Commission scolaire des Chênes de Drummondville.

plus contraignantes du programme.

Par exemple, seulement une dizaine d'entreprises exigent des employés d'été qu'ils soient inscrits à l'école en septembre.

La cadence de production

peut aussi imposer des compromis. « Si un client important comme Caterpillar me passe une commande pressante, je dois embaucher temporairement des centaines de travailleurs. Ils n'auront pas tous leur diplôme de 5^e secondaire », dit M. Ellyson.

Ce qui apparaît comme une lacune à certains constitue une dose de flexibilité appréciable pour d'autres. « Les gens d'affaires ne veulent pas être prisonniers de programmes trop contraignants », estime Maurice Richard, maire de Bécancour et président de la Conférence régionale des élus du Centre-du-Québec.

Le diplôme d'études secon-



Desjardins & Cie

Des experts en exportation réunis sous un même toit, à vos côtés.

Avant de conquérir le monde, passez par l'un de nos quelque 50 centres financiers aux entreprises. Les experts de Desjardins vous ouvrent toutes les voies de l'exportation pour laisser vos projets d'affaires gagner le large.

C'est plus qu'une banque. C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

Centres financiers aux entreprises
Bécancour-Nicolet-Yamaska 819 293-4484
Desjardins d'Arthabaska 819 758-9419
Cantons de Drummond 819 395-2011
Desjardins Des Samares 1 888 511-2121

Marché des entreprises
Caisse Desjardins de Drummondville 819 474-2524

desjardins.com

Desjardins
Centres financiers
aux entreprises

Conjuguer avoirs et êtres

Avec les ultrasons, nous **transmettons** une image interne de vos produits, sans les détruire; ceci est une **technologie** de contrôle de qualité qui fait fi de tous les environnements. C'est tout un avantage concurrentiel!



Des gens de technologie, orientés solutions



MUSILAB
TECHNOLOGIES DU SON

819 478-4671, poste 256
www.musilab.com

Membre de
Trans·tech
LE RÉSEAU DES CCTT
reseautranstech.qc.ca

Partenaires financiers

Québec

• Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport
• Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation

centre-du-québec la tournée



Éric Ellyson, du Groupe Soucy, paie ses employés pendant leurs heures de classe. Il s'est rendu à l'école pour adultes cet hiver pour encourager des employés qui terminent leurs études secondaires. [Photo : Charles-Albert Ramsay]

dares est important. Il certifie la capacité de lire, écrire et compter et il est indispensable pour accéder aux études collégiales, devenues bien souvent nécessaires pour obtenir des emplois bien rémunérés.

Malgré tout, décrocher est tentant pour les jeunes pressés d'être indépendants. Au pays de l'agriculture et des usines, les emplois non spé-

cialisés sont encore nombreux. Beaucoup de jeunes abandonnent l'école secondaire pour acheter la voiture dont ils rêvent.

Mais la concurrence asiatique est en train de faire disparaître ces emplois peu spécialisés, dit Éric Ellyson. « La fabrication de plusieurs pièces a été transférée en Chine, ces dernières années »,

dit-il. Les emplois restant exigent des qualifications.

Selon les Perspectives professionnelles 2006-2010 d'Emploi Québec, l'avenir des travail-leurs non qualifiés est incertain. En revanche, des métiers spécialisés comme celui de mécanicien d'équipement lourd, jouissent de perspectives « très favorables ».

Garder les jeunes à l'école

S'il salue les efforts des entreprises pour contrer le décrochage des jeunes, Yvan Aubé, directeur général de la Commission scolaire des Chênes, n'hésite pas à dire que l'école a sa part de responsabilité.

C'est pourquoi M. Aubé pilote depuis trois ans l'« école des raccrocheurs ». Cette année, deux groupes d'élèves ont été formés dans cet établissement alternatif.

La commission scolaire a aussi multiplié les initiatives pour inciter les jeunes à rester sur les bancs d'école. Par exemple, un responsable de la commission scolaire rencontre chacun des jeunes à risque avant son 16^e anniversaire pour lui dire que l'école des adultes n'est pas plus facile que l'école secondaire. Aussi, les jeunes qui éprouvent des difficultés d'apprentissage, autrefois cantonnés dans un bâtiment à part, ont été réintégrés dans une des

écoles secondaires de la ville. « Ils se sentent moins à l'écart », explique M. Aubé.

Vaste enquête

Ces changements sont survenus à la suite d'une vaste enquête réalisée auprès de centaines de décrocheurs de Drummondville.

Le sondage a permis de déterminer les facteurs du décrochage, comme les difficultés d'apprentissage, l'influence des pairs et de la famille, la possibilité de travailler, un handicap ou un problème de comportement.

Selon M. Aubé, la plupart des gens croient que les décrocheurs travaillent. Or, la moitié des répondants n'occupaient pas un emploi lorsqu'ils ont répondu aux sondeurs. Ils ont décroché pour travailler, mais quelques années plus tard, ils ne travaillaient plus. C.-A. R.



28,5%

Proportion des élèves, garçons et filles, qui ont quitté l'école secondaire avant leur 16^e anniversaire dans la Commission scolaire des Chênes de Drummondville pendant l'année scolaire 2005-2006.

EN AMÉLIORATION C'était pire l'année précédente

En 2004-2005, 28,4 % des jeunes ont quitté prématurément les écoles secondaires de la commission.

Source : Commission scolaire des Chênes de Drummondville.

6H À 9H
100 000 MATINS

97.3
 Le meilleur de la musique

▲ **DAVID Kègle** ▲ **FRANCIS Morin** ▲ **ROXANNE Genest**

Université du Québec à Trois-Rivières
UQTR
 Bien placée pour le savoir

L'UQTR, une université pour la région depuis près de 40 ans

- Campus principal à 50 minutes offrant plus de 150 programmes
- Centres hors campus à Drummondville et à Victoriaville
- Centre universitaire PME du Centre-du-Québec : formation, diagnostic, recherche

www.uqtr.ca/horscampus
 Drummondville : 819 477-1215
 Victoriaville : 819 758-3117

www.uqtr.ca/centrepme
 819 473-9797

la tournée centre-du-québec

S'outiller pour bien intégrer les immigrants

Démographie. Drummondville a accueilli 800 réfugiés colombiens depuis huit ans.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

Le Centre-du-Québec se dote d'outils pour que l'immigration dans la région se déroule harmonieusement.

Grâce à une entente avec Québec, la Conférence régionale des élus dispose de 696 000 \$ sur trois ans, pour organiser des formations à l'intention des nouveaux arri-

vants, des journées découvertes de la région et des partenariats avec des entreprises.

« L'important, c'est que les immigrants s'intègrent correctement à notre milieu », dit Francine Ruest Jutras, mairesse de Drummondville et vice-présidente de la Conférence régionale des élus.

M^{me} Jutras s'inquiète de cette intégration, car sa ville a accueilli 800 réfugiés colombiens depuis 2000.

Le Centre-du-Québec est devenu la seule région à accueillir plus de réfugiés que d'immigrants économiques.

Contrairement aux réfugiés, les immigrants économiques

sont choisis par le gouvernement. Triés, ces nouveaux Québécois parlent le français à leur arrivée et leurs compétences professionnelles sont arrivées aux besoins de l'économie.

En revanche, les réfugiés sont choisis par l'Organisation des Nations Unies en fonction des conflits politiques.

Les Colombiens ne passent pas inaperçus à Drummondville, une ville de 68 000 habitants plutôt homogène : 99,6 % des gens y parlent le français à la maison, selon Statistique Canada.

En outre, l'arrivée de Colombiens n'était pas prévue.

« La région ne devait pas en accueillir autant », explique Luc Martel, agent de développement au ministère de l'Immi-

gration et des Communautés culturelles.

Mais plusieurs familles dirigées vers d'autres régions ont ensuite mis le cap sur Drummondville. La rumeur a couru que les emplois étaient plus nombreux au Centre-du-Québec et qu'une masse critique de Colombiens leur permet de socialiser entre eux.

Un peu par hasard, ils se sont dispersés dans presque tous les quartiers de la municipalité, indique M. Martel.

« Il n'y a pas de petit Bogota ici », dit la mairesse. Elle craignait qu'un ghetto ne se crée, ce qui aurait nui, selon elle, à l'intégration des réfugiés.

M^{me} Jutras note que les femmes réfugiées, plus isolées, tardent souvent à apprendre le

français. En ghetto, elles ne l'apprendraient pas.

Les Colombiens se sont relativement bien intégrés, dit Éric Lampron, économiste chez Emploi-Québec.

« Ils sont plus nombreux à travailler que la moyenne des Québécois », dit-il.

Ce qui n'est pas nécessairement le cas des immigrants économiques, fait-il valoir.

À Montréal, par exemple, de nombreux immigrants souffrent de sous-emploi car ils sont trop qualifiés ou leurs diplômes ne sont pas reconnus. Les réfugiés, quant à eux, trouvent du travail dans les champs et les usines du Centre-du-Québec, ce qui répond parfaitement aux besoins de main-d'œuvre de la région, dit M. Lampron.

**OPPORTUNITÉS
AU CENTRE DU QUÉBEC**

<p>TERRAIN INDUSTRIEL (Situé à WARWICK) 220 103 p.c. situé dans un parc industriel avec services à proximité. Moins de 0.50 \$ /p.c. ZONAGE FLEXIBLE !</p>	<p>À VENDRE ou À LOUER</p>  <p>INDUSTRIEL 39, 913 p.c., 20' clair</p>	<p>VENTE RAPIDE (25 min. de Drummondville) Bâtisse 36 773 p.c. + 3 140 p.c. mezzanine. Terrain 158 918 p.c. PROFITEZ DE CETTE OCCASION MAINTENANT ! Possibilité de location à long terme à partir de 5 000 p.c. et +</p>
---	--	---

Sutton Rémi S. Vinette, Agent immobilier agréé 450-513-1107, 450-250-2500
GROUPE SUTTON AVANTAGE - Courtier immobilier agréé
est Franchise indépendant et autonome de Groupe Sutton Québec

Le savoir...
au service des gens d'action



Cégep de Drummondville
www.cdrummond.qc.ca



Parc industriel régional de Sainte-Eulalie

Un emplacement vous attend!
Communiquez avec nous!

- Vitrine sur deux autoroutes 20/55
- Un carrefour routier exceptionnel
- Mi-chemin Montréal-Québec



Ronnie Ouellet, commissaire industriel
Tel: 819 225 4345
Télé: 819 225 4078
courriel: ronnieouellet@hotmail.com
Site: municipalite@sainte-eulalie.net



Drummondville veut le train rapide Québec-Windsor

Transport. La capitale régionale aimerait profiter de ce projet.

La capitale du Centre-du-Québec réclame le passage du train à haute vitesse sur son territoire, si le projet de train rapide entre Québec et Windsor voit le jour.

Ce train donnerait un sérieux coup de main à l'économie régionale, estiment les principaux décideurs de la région. Il rendrait accessibles des destinations comme Montréal et Toronto en quelques heures, voire quelques minutes.

Le projet de train rapide continue de susciter le scepti-

cisme dans la région, parce qu'il est systématiquement reporté depuis 30 ans.

Les premières études à ce sujet datent de 1981 et elles ont été actualisées en 1995. Mais, cet hiver, les gouvernements fédéral, ontarien et québécois ont relancé le projet en chargeant leurs fonctionnaires de mettre à jour leurs études économiques.

Divers tracés de trajet du train ont été évoqués, mais rien n'a encore été décidé. Ainsi, entre Québec et Montréal, les rails pourraient bien se trouver au nord ou au sud du fleuve Saint-Laurent.

Selon la mairesse de Drummondville, Francine Ruest Jutras, sa ville est parfaitement située pour accueillir une telle

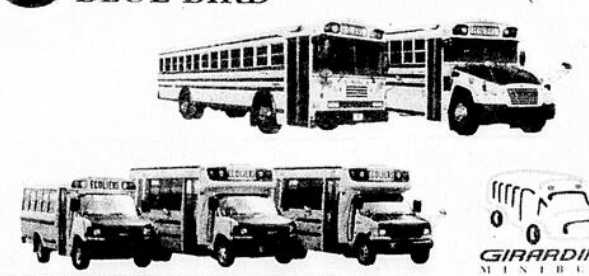
gare. Elle fait valoir que même si Trois-Rivières est plus peuplée, la position centrale de Drummondville lui permet d'attirer des voyageurs de Sherbrooke, Victoriaville et Saint-Hyacinthe.

Du côté de Trois-Rivières, on voit le train comme « un outil fondamental pour notre développement économique », dit Michel Billette, directeur général de la municipalité.

Pour Maurice Richard, président de la Conférence régionale des élus du Centre-du-Québec et maire de Bécancour, il ne faut pas mettre la charrue avant les bœufs. « L'important, c'est d'avoir un train. Ensuite, on parlera du tracé », indique-t-il. C.-A. R.

GIRARDIN

BLUE BIRD



A. GIRARDIN INC.

www.autobusgirardin.com
4825 rue St-Roch Nord, Drummondville, Qc Canada J2B 6V4
Tél.: (819) 477-3222 - Téléc.: (819) 477-9339

la tournée



Les Québécois ne connaissent pas la méfiance, estime José Luis Gonzalez. « Ils sont curieux et veulent s'informer », dit-il. [Photo : Charles-Albert Ramsay]

« Les Colombiens ne doivent pas s'isoler »

Profil. José Luis Gonzalez conseille à ses compatriotes d'apprendre le français afin de faciliter leur intégration.

Un jeune colombien de 30 ans constitue la preuve vivante qu'un réfugié peut réussir en affaires au Québec. À condition de parler le français et d'interagir avec les Québécois.

José Luis Gonzalez est propriétaire de la Bijouterie Brenda, une institution du centre-ville de Drummondville depuis plusieurs décennies. Il a également réussi à obtenir un important prêt bancaire (dont il a refusé de chiffrer le montant) qui a servi à acheter le stock de la bijouterie. Pour joindre les deux bouts, il assure aussi la comptabilité d'une clinique dentaire.

Pour réussir, M. Gonzalez conseille à ses compatriotes colombiens d'apprendre à communiquer avec les Québécois. « Ils ne doivent pas s'isoler », dit-il.

Ce qui complique les choses, c'est que les Colombiens sont parfois méfiants. Réfugiés politiques, ils n'ont pas l'habitude de vivre dans un État de droit. Ils ont plutôt l'habitude de la répression politique et des pots-de-vin.

« En Colombie, rien n'est gratuit. Tout se paie. Les gens sont méfiants. Plusieurs sont blessés en arrivant ici », dit-il, rencontré par *Les Affaires* à sa bijouterie. M. Gonzalez a lui-même perdu ses parents et sa sœur lorsque la voiture familiale a explosé. Son père était politicien.

Pour leur part, les Québécois ne connaissent pas la méfiance, dit-il. « Ils sont curieux et veulent s'informer. »

La clé, c'est de savoir s'expri-

461

Nombre d'immigrants que le Centre-du-Québec a accueilli en 2006-2007. Ce nombre était de 218 en 1996-1997 et de 291 en 2001-2002.

Sources : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec

mer. Il insiste sur le fait que le tempérament des Colombiens est très latin. Ils ont tendance à hausser le ton. Face à un Colombien contrarié, les Québécois peuvent penser qu'il s'emporte facilement, explique-t-il.

« Si nous ne parlons pas français, nous ne nous ferons pas comprendre. »

Ceci dit, les Québécois ne sont pas toujours de tout repos pour M. Gonzalez. Il lui arrive d'entendre des mots déplaisants. Il confie qu'il n'est pas rare pour certains Québécois qualifier les immigrants « d'importés ».

En tant que nouveau propriétaire d'une bijouterie, il dit que plusieurs clients lui demandent de réviser ses prix à la baisse.

« Sont-ils tentés de profiter de la naïveté du nouvel arrivant ? Je ne sais pas. »

Certains clients soutiennent que l'ancienne propriétaire, Brenda Rutherford, leur a proposé un prix inférieur à celui sur l'étiquette. Plutôt que de discuter avec eux, il les laisse s'expliquer avec M^{me} Rutherford. Elle est toujours à l'emploi de la bijouterie. C.-A. R.



ACCORD
Centre-du-Québec

Agir
ENSEMBLE
pour être compétitif

Les régions du Québec se démarquent en misant sur leurs forces, dans le contexte de la mondialisation de l'économie.

Dans le Centre-du-Québec, de nombreuses entreprises développent une expertise exceptionnelle dans les créneaux :

- Équipements de transport terrestre, véhicules spéciaux et produits récréatifs
- Groupe MR³ - Technologies et systèmes logistiques de récupération et de valorisation des matières résiduelles
- Meuble et bois ouvré

Joignez-vous à la démarche ACCORD ->

Action concertée de coopération régionale de développement

Communiquez avec nos conseillers en développement économique. Ils peuvent vous guider dans vos démarches.

Information

Direction régionale du Centre-du-Québec

819 752-9781

1 866 463-6642 (sans frais)

www.mdeie.gouv.qc.ca

Développement
économique, Innovation
et Exportation

Québec

la tournée centre-du-québec

Cascades persiste à faire sa propre R-D

Innovation. Son centre de Kingsey Falls est le seul centre privé sur les pâtes et papiers au Québec.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

Chez Cascades, l'innovation constitue un avantage concurrentiel dans le marché des pâtes et papiers. Pour maintenir cet avantage, l'entreprise exploite deux centres de R-D, l'un à Mississauga, en Ontario, et l'autre à complexe industriel de Kingsey Falls.

Ce dernier emploie 37 personnes, dont 10 ingénieurs et 7 chimistes. Il est le seul centre de R-D privé dans l'industrie des pâtes et papiers au Québec. Les concurrents de Cascades ont tous fermé les leurs, pour ceux qui en avaient.

Les deux centres de recherche de Cascades ont obtenus 33 brevets pour leurs innovations depuis les années 1980.

Guillaume Bouvier, directeur du centre de R-D de Kingsey Falls, explique que l'invention de nouveaux produits et

procédés de fabrication permet d'augmenter les ventes ou de réduire les coûts de production. Les usines de la multinationale, dont les six de Kingsey Falls, en profitent directement.

Un essuie-tout aussi absorbant que le Bounty

L'innovation récente la plus marquante chez Cascades est celle du papier essuie-tout fait à 100 % de fibres recyclées.

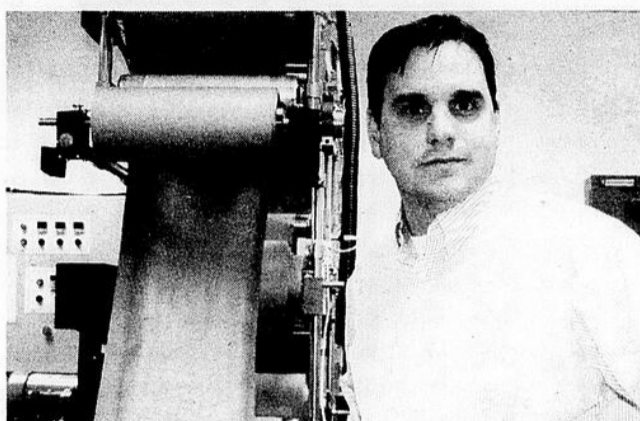
Dans sa première version, ce papier n'était pas assez absorbant. Les chercheurs ont donc examiné, à l'aide d'un microscope électronique à balayage ultrapuissant, des feuilles de papier Bounty, le plus vendu et vanté par son fabricant, l'américaine Procter & Gamble, comme superabsorbant.

Résultat: la capacité d'absorption du papier de Cascades a

été doublée et sa douceur améliorée. Aujourd'hui vendu sous la marque Cascades, il serait aussi absorbant que le Bounty, au dire de M. Bouvier.

Avec l'avantage d'être fait de fibres recyclées, un défi supplémentaire pour les scientifiques. « Cascades n'aurait pas voulu d'un produit non recyclé », dit-il. L'entreprise reste ainsi fidèle aux débuts de recycleurs des frères Lemaire, qui ont fondé l'entreprise à Kingsey Falls en 1964.

D'autres inventions sont plus difficiles à mettre en marché. Un exemple: un carton plastifié recyclable. Ce carton plat est idéal pour emballer des céréales à déjeuner, car le plastique intégré au carton assure la fraîcheur des céréales, indique le chercheur. Il permet aussi de réduire la taille des boîtes, ce



Guillaume Bouvier se passionne pour les papiers essuie-tout... recyclables, bien sûr. [Photo: Charles-Albert Ramsay]

qui abaisse les coûts de transport et d'entreposage. De plus, le carton plastifié est recyclable, ce qui n'est pas toujours le cas des sacs.

Mais les géants du secteur comme General Mills, Kellogg

et Kraft Foods hésitent, selon M. Bouvier. Cascades a donc contacté des épiciers, dont le géant Wal-Mart, qui vend des millions de boîtes de céréales chaque semaine.

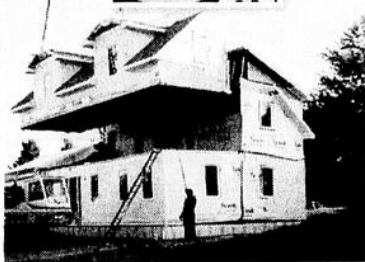
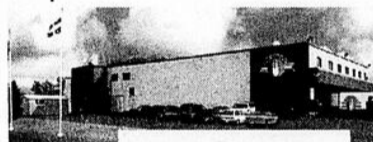
Ceux-ci devraient se montrer

sensibles aux économies de transport, espère M. Bouvier. Le scientifique ne se mêle pas de marketing, mais il espère que son travail aboutira sur les rayonnages des commerces.

Tandis que Cascades mise fortement sur l'innovation, d'autres papeteries ont elles fermé leurs centres de R-D. En 1999, Domtar a fermé son centre de R-D de Senneville, près de Montréal. Ce centre avait produit plus d'une centaine de brevets. La même année, Abitibi-Consolidated a fermé son centre de R-D situé à Grand-Mère, en Mauricie.

Ces papeteries, comme Kruger et Tembec, continuent à investir en R-D, à plus petite échelle, dans leurs usines ou avec des centres de recherche publics, regroupés en 2007 sous le nom FP Innovations. ■

ENTREPRENEURSHIP, EMPLOIS et PROSPÉRITÉ

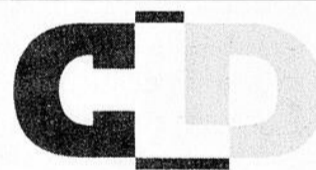


Ville de bâtisseurs depuis plus de cent cinquante ans, Princeville se caractérise par la vivacité de son entrepreneurship et ses emplois nombreux et diversifiés. Plusieurs industries majeures, parmi les plus grands employeurs du Centre-du-Québec, sont établies sur le territoire de la ville. Les PME y jouissent aussi d'une grande prospérité et offrent des emplois intéressants.

50, rue Saint-Jacques Ouest
Princeville (Qc) G6L 4Y5
Téléphone : (819) 364-3333
Télécopieur : (819) 364-5198



PRINCEVILLE
Authentique



du Centre-du-Québec
Les 5 Centres locaux de développement (CLD) du Centre-du-Québec sont les chefs de file du développement économique

Pour tous vos projets en développement au Centre-du-Québec, consultez l'un des CLD suivants:



Corporation de développement économique
BOIS-FRANCS (CLD)

CDE des Bois-Francis (CLD)
747, boulevard Industriel Est
VICTORIAVILLE (Québec) G6T 1S7
Téléphone: 819 758-3172
Télécopieur: 819 758-1187
Web: <http://www.cdebf.qc.ca>



CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT
MRC DE BÉCANCOUR

CLD de la MRC de Bécancour
3689, boulevard Bécancour, bureau 1
BÉCANCOUR (Québec) G9H 3W7
Téléphone: 819 298-2070
Télécopieur: 819 298-2041
Web: <http://www.cldbancour.qc.ca>



Société de développement économique de Drummondville
(CLD DRUMMOND)

SDED (CLD Drummond)
1400, rue Michaud
DRUMMONDVILLE (Québec) J2C 7V3
Téléphone: 819 477-5511
Télécopieur: 819 477-5512
Web: <http://www.sded-drummond.qc.ca>



CLD de l'Érable
1783, avenue Saint-Édouard, bureau 200
PLESSISVILLE (Québec) G6L 3S7
Téléphone: 819 362-2333
Télécopieur: 819 362-8022
Web: <http://www.cld-erable.qc.ca>



CLD de la MRC de Nicolet-Yamaska
257-1, rue de Monseigneur-Courchesne
NICOLET (Québec) J3T 1B6
Téléphone: 819 293-2997
Télécopieur: 819 293-5367
Web: <http://www.cldnicolet-yamaska.qc.ca>



Les 5 CLD de la région sont membres d'une même association vouée au succès de nos entreprises créatrices d'emplois

ARDEQ

Association Régionale de Développement Économique du Centre-du-Québec

Québec en action

les affaires

La franchise comme outil d'intégration pour les nouveaux arrivants

Gala des franchisés 2007:

La restauration se démarque !

Franchises Expo Paris : des échanges fructueux 78

Le commerce électronique, un pensez-y bien 79

Trouver le processus qui répondra le mieux à son produit 80

Hôtellerie : mieux vaut une bannière

Passer le test d'Entreprise Canada 82

La franchise chez nos voisins du Sud 83

79 Succès sans précédent de Boston Pizza au Québec

Une tendance lourde dans toute l'Amérique du Nord
Les franchiseurs obligés à de plus en plus de transparence

80 Quiznos «Meilleur franchiseur 2007» selon le Journal de la franchise
La recette du succès de Quiznos au Québec

81 FIX AUTO
Une approche tournée vers la relève

Alepin Gauthier Avocats
Quatre clés pour réussir en affaires

82 Fraser Milner Casgrain
Les franchiseurs québécois visent l'international

83 The UPS StoreSM connaît une croissance marquée partout au pays

Quiznos SUB

Boston PizzaSM
Vous êtes entre amisSM

The UPS Store



PROMOAFFAIRES

Le franchisage

Une force sur laquelle on peut compter



Le Québec compte environ 450 concepts commerciaux proposés selon le modèle du franchisage, pour des revenus estimés à près de trois milliards de dollars.

Le succès remporté par le récent Congrès international de la franchise, qui s'est tenu à Montréal en novembre dernier, a démontré que le Québec attire sur lui le regard des investisseurs étrangers.

La proximité du Canada et sa compatibilité avec l'économie américaine en font une destination de choix pour l'industrie améri-

caine de la franchise. Les franchiseurs étrangers, surtout les Européens, voient aussi le Québec comme une porte d'entrée vers les marchés nord-américains.

L'événement, organisé conjointement par le CQF et la Canadian Franchise Association (CFA) – une première – a attiré des franchiseurs et des fournisseurs des quatre coins du monde. Les participants ont saisi cette occasion en or pour tisser des liens: un réseautage fort utile, dans ce contexte de franchisage international appelé à poursuivre sa croissance, déjà sur une bonne lancée.

Benjamin Moore

Les experts en couleur et décoration



Benjamin Moore, la marque de peinture la plus respectée au Canada, est synonyme d'excellence en décoration grâce à son programme de boutiques Signature. Nous sommes à la recherche de détaillants experts pour certains marchés au Québec.

Nous offrons un programme d'aide avantageux qui vous procurera tous les avantages et débouchés d'une franchise sans les frais habituels qui s'y rattachent, comme les frais d'adhésion, les services initiaux et les commissions ou les redevances.

Si vous voulez être le propriétaire de votre propre commerce de peinture et de décoration ou pour recevoir de plus amples renseignements, veuillez contacter Pierre Gauthier au 1-800-361-5707 ou à pierre.gauthier@benjaminmoore.com.

DÉMARQUEZ-VOUS!

« À titre de franchisé des SYSTÈMES PAUL DAVIS, mon entreprise a atteint de nouveaux sommets. »

Randy Benjamin
de Moncton, NB

- Coût de franchise abordable
- Redevances modiques
- Comptes nationaux
- Publicités
- Programme de formation
- Bonne marge de profit

3 nouvelles franchises ouvertes depuis 2008 au Québec!



SYSTÈMES PAUL DAVIS

Spécialistes en restauration après sinistre.

DÉGÂT D'EAU, DE SUIE ET FUMÉE
DÉCONTAMINATION DE MOISSURE
SERVICE DE RECONSTRUCTION

1-877-644-9955 website: www.pds.ca

Le Conseil québécois de la franchise (CQF), Pierre Garceau en tête, pilote actuellement un projet qui pourrait permettre à la fois d'attirer au Québec des investisseurs étrangers et permettre aux nouveaux arrivants, désireux d'ouvrir une franchise, de mieux s'intégrer dans leur communauté d'adoption. Comment? Avec des outils qui les aideront à mettre leur entreprise sur les rails ... et d'y rester!

La franchise comme outil d'intégration pour les nouveaux arrivants



Pierre Garceau

Des échanges entre le CQF avec le gouvernement du Québec – le ministère de l'Immigration et celui du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), notamment – et Emploi-Québec vont bon train afin que, dès septembre, le CQF puisse offrir un séminaire aux immigrants qui se lancent dans la franchise. Données sur le marché québécois, sur notre culture commerciale, sur nos habitudes de consommation, sur notre histoire, sur les différentes approches du franchisage, sur les possibilités de financement...

«Déjà, on constate que l'immigration contribue à la santé économique du Québec. Et, si nous voulons que ces personnes restent ici, nous considérons qu'elles y arriveront mieux si elles réussissent en affaires. En ce sens, le franchisage est une excellente voie d'intégration pour les immigrants parmi nous: notre programme pourrait leur donner de meilleures chances de réussite», dit Pierre Garceau, pdg du CQF.

Par ailleurs, le CQF multiplie les efforts afin de stimuler l'intérêt des investisseurs étrangers pour nos franchises, «un modèle d'affaires éprouvé», dit Pierre Garceau.



Opportunité de franchise d'hôtel

Choice Hotels Canada™ invite toute personne exprimant un intérêt pour le développement d'un nouvel hôtel au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Un capital substantiel est requis. Avec plus de 270 hôtels à travers le pays, nous sommes le leader canadien des franchises d'hôtels.

Pour plus d'informations contactez :
Marc St-Gelais, Directeur du Développement des Franchises
 Téléphone : 418.833.6060 • Courriel : marc@choicehotels.ca

©2008 Choice Hotels Canada Inc. Tous droits réservés.



Le Québec compte actuellement 200 franchiseurs, 5000 franchisés, quelques 85 000 travailleurs pour un chiffre d'affaires atteignant les 3,5 milliards dollars. Le Gala annuel du CQF est venu donner un coup de chapeau à tous ces artisans.

Gala des franchisés 2007: La restauration se démarque !

La Cage aux sports, Boston Pizza, Sushi Shop, les Rôtisseries St-Hubert, Presse Café: cette année le monde de l'alimentation et de la restauration ont été parmi les principaux gagnants de cette soirée hommage.



Sur la photo: Pascale Cloutier, avocate, Miller Thomson, Wayne Shanahan, vice-président exécutif de Boston Pizza pour la région du Québec et Mario Lecaldare, premier vice-président, services aux entreprises de la Banque Nationale.

Franchise Expo Paris : Des échanges fructueux

À la mi-mars, la délégation québécoise a eu des échanges fructueux avec les représentants de la Fédération française de la franchise et le Collège des experts en franchisage lors de la Franchise Expo Paris – la plus grande exposition européenne sur le franchisage. Cette délégation comprenait une vingtaine de personnes, franchiseurs, membres du CQF et un représentant du MDEIE. La

démarche avait aussi pour but de préparer le Sommet sur la franchise qui aura lieu à Montréal en 2009. «Nous avons discuté avec des franchiseurs européens afin que le Québec devienne la véritable porte d'entrée en Amérique pour les franchiseurs d'outre-mer et, en contrepartie, que la France soit notre porte d'entrée pour l'Europe et l'Afrique du Nord», relate Pierre Garceau.

FRANCHISES DISPONIBLES

Soyez votre propre patron !
 Nouveaux sites au centre-ville de Montréal.

Complétez gratuitement votre profil d'affaires Bistro Van Houtte sur notre site : www.vanhoutte.com/fr/bistro/franchise/

Pour en savoir plus, communiquez avec madame **Johanne Crevier** au (514) 593-7722 poste 2307 ou à jcrevier@vanhoutte.com

CAFÉ-BISTRO



La taille relativement modeste du marché québécois et la concurrence internationale sont deux défis que doit relever régulièrement l'industrie de la franchise. D'où la nécessité pour les réseaux de franchises de dépasser les frontières de la province, indique le ministère des Finances, de l'Économie et de la Recherche dans un rapport sur le franchisage et les grandes problématiques.

Le commerce électronique, un pensez-y bien

Une possibilité? Internet et ses opportunités sans frontières. Cependant, cette solution amène aussi son lot d'inquiétude.

Implanter et développer des sites Internet « transactionnels » par lesquels les entreprises et les personnes pourront faire du commerce électronique est une avenue alléchante. Mais le commerce électronique, que ce soit entre entreprises et consommateurs ou entre entreprises, constitue à la fois une occasion d'affaires et une menace pour l'ensemble de nos entreprises, met-on en garde dans ce rapport.

Les franchiseurs pourraient notamment devoir répondre à des demandes et à des tentatives de la part de certains de leurs franchisés de développer et d'établir leurs propres sites Internet transactionnels. On craint la multiplication de sites à l'intérieur d'un même réseau de franchises, ce qui pourrait conduire à une certaine compétition entre franchisés, sans restriction ni limite territoriale. Les franchiseurs devront alors trouver des solutions en matière d'uniformité, de gestion et de préservation de leurs droits de propriété intellectuelle, notamment.



« On craint la multiplication de sites à l'intérieur d'un même réseau de franchises, ce qui pourrait conduire à une certaine compétition entre franchisés, sans restriction ni limite territoriale. »



Les restaurants Boston Pizza ont fait leur entrée au Québec il y a deux ans et demi. Depuis ce temps, 24 établissements ont été ouverts un peu partout sur le territoire québécois, et 10 autres sont prévus en 2008.

Succès sans précédent de Boston Pizza au Québec



WAYNE SHANAHAN

Pour le vice-président exécutif de l'entreprise, Wayne Shanahan, il s'agit du plus grand succès d'implantation au Québec dans le secteur de la restauration décontractée. Selon lui, cette réussite s'explique avant tout par le fait que la gestion des affaires québécoises de Boston Pizza se fait ici même, depuis le siège de Laval. Natif de la Vieille Capitale, en poste dans les bureaux lavallois, il croit fermement à l'enracinement profond de son entreprise en sol québécois.

Les atouts de Boston Pizza ne s'arrêtent pas là. Plus grande chaîne de restaurants décontractés au pays, comptant plus de 300 établissements, l'entreprise a connu une augmentation annuelle de 6,8 % de ses ventes au cours des dix dernières années. En comparaison, la moyenne canadienne se situe entre 1 % et 2 % dans ce secteur d'activités. Autre statistique élogieuse, le vaste pouvoir d'achat de Boston Pizza fait en sorte que le coût de nourriture (le quotient du prix acheté et du prix vendu) est de 25 %, soit 12 % moins que la moyenne de l'industrie canadienne de la restauration.

Pas étonnant que l'entreprise ait remporté, l'automne dernier, le prix Maillon d'or du Franchiseur de l'année,

Grand réseau, décerné par le Conseil québécois de la franchise. « Notre concept est très fort, précise Wayne Shanahan. Et nous y apportons des nouveautés chaque année. »

Tous les établissements ont une superficie d'environ 6000 pieds carrés et plus de 225 places. Outre la salle à manger familiale, on y retrouve le bar sportif, la terrasse et un menu comptant au-delà de 100 plats. Les établissements demeurent ouverts tard la nuit et font la livraison. « Chaque franchisé peut exploiter ces éléments en fonction de son marché », indique le vice-président.

L'année dernière, Boston Pizza a réalisé un chiffre d'affaires de 735 millions de dollars.

Même si au Québec, aucune disposition législative particulière — à part le Code civil — ne gouverne le secteur du franchisage, l'environnement d'affaires qui prévaut en Amérique du Nord encourage les franchiseurs à de plus en plus de transparence dans leurs rapports avec leurs franchisés.

Une tendance lourde dans toute l'Amérique du Nord

Les franchiseurs obligés à de plus en plus de transparence



PASCALE CLOUTIER

En effet, plusieurs États américains et quatre provinces canadiennes (Ontario, Alberta, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard) ont adopté des lois comportant des obligations de divulgation complète de toute l'information pertinente, incluant l'information financière, de la part des franchiseurs à l'endroit des franchisés potentiels.

« Il s'agit d'un courant nord-américain très fort qui, de plus en plus, influence les façons de faire des franchiseurs québécois, affirme Me Pascale Cloutier, associée au cabinet Miller Thomp-

son Pouliot et Chef du Groupe national de franchise. Cela est encore plus vrai dans un contexte où plusieurs franchiseurs québécois sont présents aux États-Unis et dans le reste du Canada et où, à l'inverse, beaucoup de franchiseurs américains sont établis ici. »

Dans la grande majorité des litiges entre franchiseurs et franchisés, ces derniers invoquent de fausses représentations en alléguant que le franchiseur a omis de divulguer ou n'a pas correctement divulgué des informations essentielles préalablement à la signature de la convention de franchise. Et on constate par ailleurs une tendance forte de la part de certains franchisés à se regrouper pour intenter des recours collectifs contre les franchiseurs.

« Cette évolution change la façon de faire des

franchiseurs envers les franchisés potentiels, souligne Me Cloutier, et les franchiseurs en sont conscients. Ils savent que lorsqu'on communique l'information complète et exacte, on évite des litiges potentiels et des problèmes. Non seulement veulent-ils éviter les inconvénients et la mauvaise publicité qui découlent d'une poursuite, mais ils savent aussi qu'en étant plus ouverts et transparents, ils se donnent un avantage par rapport à leurs concurrents. »

« Les franchiseurs savent que lorsqu'on communique l'information complète et exacte, on évite des litiges potentiels et des problèmes. »

Boston Pizza
Vous êtes entre amis

450 687-2004

WWW.bostonpizza.com/fr/

**MILLER
THOMSON
POULIOT** SENCRL

Avocats, agents de brevets et de marques de commerce

514 875-5210

www.millerthomsonpouliot.com

Le franchisage est un modèle d'affaires qui a fait ses preuves. Alors qu'après cinq ans d'exploitation, seulement trois PME sur 10 sont encore en activité, ce score grimpe à sept dans le cas de franchisé. Mais ce n'est pas la seule option. Marchand affilié, concessionnaire, distributeur et locataire gérant, sont autant d'avenues différentes pour qui souhaite se lancer dans l'aventure entrepreneuriale.

Trouver le processus qui répondra le mieux à son produit

Est-il toujours plus avantageux de se joindre à un réseau bien établi? Pas nécessairement, exposent François Alepin et Lucie Boiteau. Ces deux avocats, spécialistes en droit commercial, proposent ici des alternatives au franchisage. « Il faut trouver le concept ou le processus qui répondra le mieux à son produit, son concept, ses objectifs et à sa capacité financière, et ce, à la lumière du risque d'affaires. »

Le contrat d'affiliation

Le contrat d'affiliation compte parmi les alternatives intéressantes au franchisage. Ce modèle s'appuie aussi sur la force du nombre. Les marchands affiliés

se regroupent sous une même bannière. Ils demeurent indépendants mais rien n'exclut qu'ils deviennent actionnaires. Le grossiste veille à l'approvisionnement: il négocie, achète et livre la marchandise.

Il s'occupe aussi de la publicité globale du groupe et développe le réseau. Métro est un bel exemple québécois qui illustre cette façon de faire.

Le contrat d'agent manufacturier

Le concessionnaire est un intermédiaire entre le manufacturier et le client. Il pourrait devoir atteindre un objectif de vente, une clause

qui devrait d'ailleurs apparaître au contrat. Ainsi, le manufacturier n'a pas à superviser une équipe de vente. Il s'occupe cependant de la facturation, du suivi et de la perception des comptes et de la livraison au client. Par ailleurs, le fabricant pourrait avoir accès plus facilement à du crédit, parfois difficile à obtenir, notamment dans le cas d'un nouveau produit.

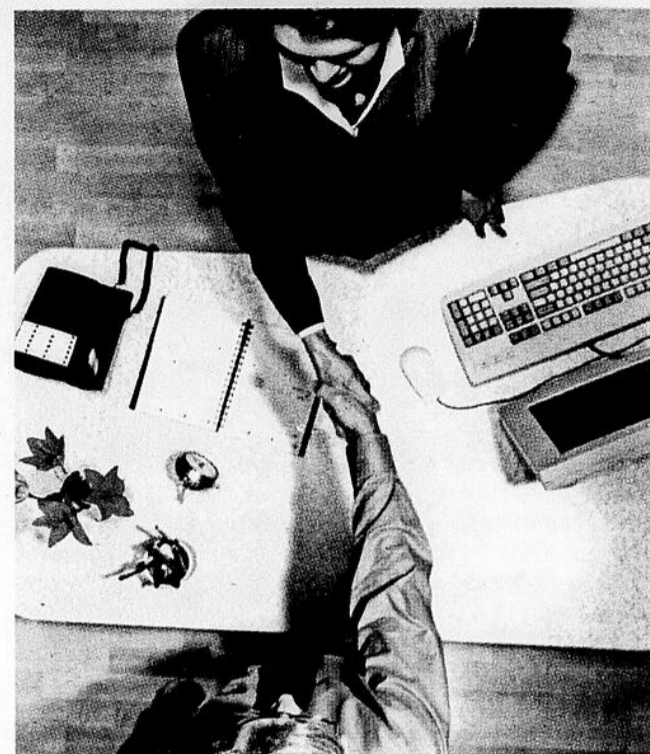
Contrat de distribution

Le manufacturier s'engage auprès du distributeur à lui fournir un approvisionnement exclusif, sur un territoire donné. Le distributeur est toutefois plus indépendant que ne le serait un agent manufacturier, un con-

cessionnaire ou un franchisé. Pour sa part, le manufacturier s'assure d'une présence sur un territoire important.

Contrat de concession

Ce type d'entente est de toutes, celle qui s'apparente le plus au contrat de franchisé, avec cette différence que la concession sera plus orientée vers un produit ou une gamme de produits d'un manufacturier. Il n'adhère donc pas « au concept intégré », le cas d'une franchise, par exemple. C'est une bonne option pour un fabricant qui souhaite bénéficier de points de vente et services souvent déjà implantés dans des secteurs qui l'intéressent.

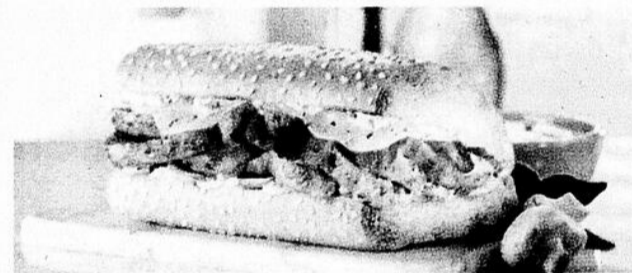


Location de gérance

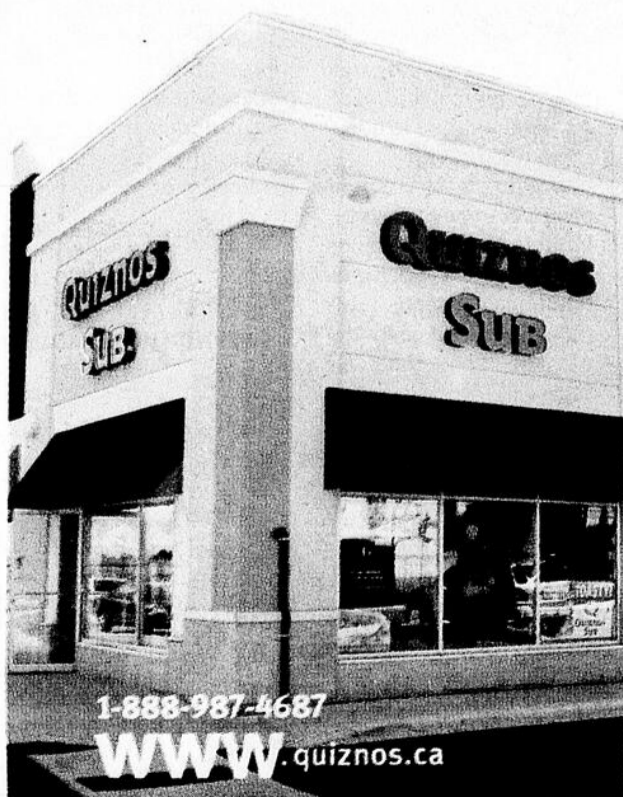
Le manufacturier, propriétaire de point de vente, confie l'exploitation de son commerce à un tiers. C'est notamment le cas des pétrolières, propriétaires des stations d'essences qui sont opérées par des locataires gérants. Ceux-ci

s'approvisionnent exclusivement auprès du manufacturier. La ligne est mince avec un contrat de franchise: le manufacturier demeure propriétaire du commerce alors que, dans le cas d'une franchise, il est courant que le franchisé soit propriétaire de son site ou à tout le moins, le signataire du bail.

Quiznos poursuit son expansion au Québec. Avec maintenant 61 restaurants en opération, on prévoit que, d'ici la fin de l'année, 90 restaurants auront pignon sur rue. Et tout laisse croire que l'entreprise atteindra son objectif d'implanter 200 établissements au Québec d'ici la fin de 2010. Alain Marcoux, premier vice-président, développement de la marque pour le Canada, répond aux questions du Journal *Les Affaires*.



Quiznos «Meilleur franchiseur 2007», selon le Journal de la franchise La recette du succès de Quiznos au Québec



Qu'est-ce qui explique votre succès au Québec?

(AM): «À la base, nous nous distinguons de la concurrence par nos produits, parmi les meilleurs de l'industrie de la restauration rapide. Nous avons également d'excellents franchisés que nous trions sur le volet. La qualité de nos emplacements est aussi un élément essentiel. Une analyse approfondie des marchés est effectuée: les sites sélectionnés doivent respecter des critères rigoureux.»

Ces facteurs peuvent-ils expliquer à eux seuls la performance de vos restaurants au Québec?

(AM): «Évidemment non. Nous voulons ouvrir des

restaurants rentables. Nous avons une stratégie d'expansion qui permet à nos restaurants d'avoir un territoire plus grand que nos principaux concurrents pour bâtir leur clientèle. La performance de chaque restaurant est ainsi nettement supérieure.»

Vous réussissez pourtant à vous démarquer là où plusieurs échouent...

(AM): «Échouer au Québec n'était pas une option au menu! Afin de supporter notre croissance rapide, nous avons, dès le départ, bâti une solide équipe de direction dédiée au Québec. Nous avons également établi un centre de services aux franchisés à Montréal. Notre bureau principal canadien est à

Toronto, mais la majorité des membres de notre équipe de développement pour le Canada (immobilier, construction et franchisage) est bilingue et par conséquent elle peut assister nos franchisés dans leur langue maternelle. Par ailleurs, nous avons également effectué les investissements nécessaires, tant sur le plan des ressources humaines que publicitaires, afin de supporter nos restaurants, et ce, bien avant que les ventes ne le justifient.»

Votre produit a-t-il été adapté au goût des Québécois?

(AM): «Nous avons apporté très peu de changements, mais nous constatons certaines différences parmi

nos produits les plus populaires. Cependant, les Québécois aiment prendre le temps de déguster leur repas sur place: par conséquent, le pourcentage de commandes pour apporter est moindre que dans le reste du pays. Ceci explique notamment pourquoi nos restaurants au Québec sont généralement plus grands avec plus de places assises.»

« Pour développer un nouveau marché comme celui du Québec, il faut être bien préparé et prêt à investir, avant même d'ouvrir le premier établissement. »

Alain Marcoux

Le franchisé est le seul propriétaire et exploitant de son entreprise franchisée.

Il est donc responsable d'y investir les efforts financiers et les ressources humaines pour assurer la réussite de ses franchisés. Car, au bout du compte, c'est lui qui assume tout le risque d'affaires...

Le démarrage d'une entreprise peut être une action gagnante

qui comporte cependant ses propres défis. Vous devez étudier la réglementation, le financement, les taxes, la gestion de votre entreprise, la publicité et bien d'autres! Pour plus de renseignements, on peut consulter «Démarrage d'une entreprise d'approches complémentaires et parallèles en santé», disponible au www.entreprisescanada.ca

Une réglementation afférente à la divulgation en matière de franchise

pourrait bientôt voir le jour dans certaines provinces canadiennes. Au Québec cependant, il ne semble pas y avoir d'intérêt pour une telle réglementation, ce qui en fait donc une juridiction qui présente moins d'obstacles à l'entrée, croit le CQF.

Pourquoi le franchisage réussit-il?

Le Réseau juridique du Québec avance que le succès du franchisage réside principalement dans le fait qu'il combine, dans une même structure, les forces de l'entrepreneuriat local à celles de la grande entreprise. Aussi, on pense que le service à la clientèle y est à la fois plus personnalisé et de meilleure qualité: on diminuerait une partie des pertes causées par les vols. Le franchisé mettrait aussi doublement l'épaule à la roue en accomplissant une charge de travail que n'accepterait peut-être pas un employé...

Depuis plus de 15 ans, FIX AUTO innove et trouve des solutions répondant au secteur de la carrosserie-collision. Fix Auto constitue aujourd'hui le plus important réseau de carrossiers indépendants au Canada, un chef de file reconnu par l'industrie en matière de services réseautés.

FIX AUTO Une approche tournée vers la relève

FIX AUTO a enregistré une croissance fulgurante au cours des dernières années et anticipe un développement important de ses ateliers tant au Québec qu'ailleurs dans le monde. Pour répondre aux défis qui se poseront dans le futur, l'entreprise devra trouver des gestionnaires qualifiés.

L'industrie de la carrosserie automobile vit actuellement la même situation que celle déjà observée dans le secteur agroalimentaire. Même si on croit qu'il y aura toujours des ateliers familiaux, on voit que, peu à peu, ces entreprises indépendantes disparaissent au profit des grandes bannières.

«Les gestionnaires seront de la prochaine génération de carrossiers»,

expose Guy Bessette, président de FIX AUTO. Le travail exige maintenant des compétences pointues en gestion et une bonne connaissance des outils technologiques. Par exemple, nous offrons le traitement automatisé des réclamations; nos franchisés doivent être en mesure de maîtriser ces logiciels.» D'où l'importance pour FIX AUTO de s'impliquer dorénavant dans la formation de cette relève, comme il l'a fait par le passé auprès des écoles spécialisées pour la formation des techniciens carrossiers, un secteur en forte pénurie de main-d'œuvre au Québec.

Opportunités de franchise, partout dans le monde

FIX AUTO offre de belles opportunités d'affaires en franchisage dans les territoires où son réseau n'est pas déjà implanté.



L'entreprise peut maintenant compter sur sa solide réputation auprès des grands assureurs qui apprécient notamment le service de suivi de la performance des carrossiers. «En 24 heures, notre centre d'appels communique avec la clientèle afin de connaître leur taux de satisfaction», une façon de faire qui est unique en Amérique du Nord, résume Guy Bessette.

«Les gestionnaires seront de la prochaine génération de carrossiers.»

Guy Bessette
président de FIX AUTO

Siège social : 450.433.1414

WWWfixauto.com



Se lancer en affaires n'est pas une entreprise de tout repos, sait François Alepin, avocat spécialisé en droit commercial depuis une trentaine d'années. Il nous livre ici ses clés de la réussite, autant de pistes de réflexion pouvant faire la différence entre une aventure entrepreneuriale qui atteindra une bonne vitesse de croisière ou un navire qui coulera à pic.

Alepin Gauthier Avocats Quatre clés pour réussir en affaires



**PREMIÈRE CLÉ :
Savoir pourquoi on se lance en affaires**

«Est-ce parce que ce mode de vie vous convient? Pour être votre patron? Par passion? Pour créer votre propre emploi? Votre motivation première doit être clairement identifiée dès le départ.»

**SECONDE CLÉ :
Trouver sa voie**

«Restauration, vente au détail, hôtellerie, services professionnels, transport, construction; il y a le choix! Il est important de trouver vraiment le secteur d'activité qui

saura allumer en vous le feu sacré!»

**TROISIÈME CLÉ :
Faire son examen de conscience**

«Une auto-évaluation de vos forces comme de vos faiblesses s'impose! Êtes-vous capable de supporter la pression? Possédez-vous de solides compétences de gestionnaire ou devrez-vous déjà envisager avoir un associé? Êtes-vous capable de leadership? On l'oublie, mais pour avoir sa propre entreprise il faut aussi être en bonne santé!»

**TROISIÈME CLÉ :
Étudier plusieurs projets d'affaires**

«Patience! La pire chose à faire est de se presser et d'agir sous l'impulsion du moment. Il est préférable d'étudier deux, trois voire quatre projets d'affaires afin de trouver celui correspondant à ses attentes. Achète-t-on une

franchise, une entreprise existante ou démarre-t-on sa propre affaire? Il faut s'assurer soigneusement les pour et les contre.»

«Mieux vaut éviter de se presser et d'agir sous l'impulsion du moment.»

François Alepin

**QUATRIÈME CLÉ :
S'entourer de personnes compétentes**

«Vous aurez besoin de services professionnels pour assurer la réussite de votre petite entreprise, quelle que soit l'option choisie. Comptable, conseiller financier, juriste, les spécialistes vous apporteront connaissances et savoir-faire dans des domaines spécialisés. Et, les avocats comptent parmi les professionnels incontournables!»

**Alepin
Gauthier**
Avocats
S.E.N.C.

3080 boul. Le Carrefour bureau 601, Laval, Qc H7T 2R5
514-mon-avocat • 450-681-3080

WWWalepin.com

L'industrie hôtelière au Canada représente 17,9 milliards de dollars d'activité économique et regroupe quelque 378 000 travailleurs. Selon la firme Pannel Kerr Forster, dans le cas d'établissements avec services limités, le retour sur l'investissement atteint 40%. Les hôtels avec services (fine cuisine, salle de conférence, etc.) enregistrent aussi des bénéfices substantiels. Ce qui en fait l'un des secteurs d'activité les plus lucratifs au Canada.

Hôtellerie : mieux vaut une bannière

«En hôtellerie, faire cavalier seul devient de plus en plus difficile; on peut même dire qu'aujourd'hui, s'associer avec une bannière devient quasi inévitable si on veut espérer prendre de l'expansion et améliorer son chiffre d'affaires», fait valoir Marc St-Gelais, directeur de développement de franchise chez Choice Hotels.

M. St-Gelais côtoie le monde de l'hébergement depuis plus de trente ans. Il considère que la bonne performance d'un établissement passe notamment par la qualité des partenariats qu'il établit. C'est d'ailleurs la ligne de conduite adoptée par Choice Hotels qui compte parmi ses clients de grands transporteurs aériens, des entreprises de location de voitures, Sears et Visa, entre autres. «Ces associations avec des

organismes connus nous permettent d'atteindre des millions de clients éventuels. Ces partenariats fructueux sont à la base de notre succès», indique M. St-Gelais

La structure de ce géant de l'hôtellerie est entièrement fondée sur le franchisage. Une équipe d'exploitation de franchises veille à la bonne santé financière des partenaires: centre d'assistance, formation, support technique sont autant d'outils mis à la disposition des hôteliers franchisés. Choice Hotels, c'est sept bannières distinctes qui regroupent plus de 270 établissements au pays, pour plus de 23 000 chambres ouvertes et en construction. Ce qui en fait actuellement le plus grand franchiseur hôtelier au Canada.

« En hôtellerie, s'associer avec une bannière devient quasi inévitable si on veut espérer prendre de l'expansion. »

Marc St-Gelais



Passer le test d'Entreprise Canada

Vous pensez posséder et gérer votre propre entreprise? Mieux vaut savoir à quoi s'en tenir. Disposez-vous du capital nécessaire pour votre investissement? Possédez-vous les aptitudes en gestion nécessaires, la formation et l'expérience requises? Êtes-vous pleinement conscient du travail qu'exige l'exploitation de cette franchise? Quelle est la meilleure franchise pour vous? D'autres pistes de réflexion au www.entreprisescanada.ca et recherchez: «Liste de contrôle à l'usage des franchisés».

« Depuis quelques années, j'observe un désir croissant chez les franchiseurs québécois de s'ouvrir sur le monde et de s'étendre au Canada, aux Etats-Unis et en Europe, dit Me Stéphane Teasdale. » Me Teasdale parle d'expérience puisque voici plus de 15 ans qu'il se spécialise dans le domaine des franchises.

Fraser Milner Casgrain

Les franchiseurs québécois visent l'international



STÉPHANE TEASDALE

Associé au cabinet Fraser Milner Casgrain auquel il s'est joint en septembre 2007, Me Teasdale dirige une équipe composée d'une vingtaine d'avocats spécialisés en droit de la franchise. Il est également très actif auprès de nombreuses associations tant au Québec, au Canada qu'aux Etats-Unis. « Je vois de plus en plus de franchiseurs du Québec participer à des missions commerciales et multiplier

les activités dans les associations internationales, poursuit le spécialiste. Par exemple, à la récente Expo-Franchise de Paris, j'ai accompagné une mission du Conseil québécois de la franchise grâce à laquelle une demi-douzaine de franchiseurs ont exploré le marché européen. »

On peut s'étonner qu'au Québec, où le marché compte plus de 200 franchiseurs québécois sur un total de 300 présents sur le terrain, on ait vu si peu de joueurs s'étendre à l'international. Depuis 2000, juge Me Teasdale, « je peux en repérer moins d'une dizaine qui ont fait le saut. »

Pourtant, les franchiseurs du Québec peuvent apporter des valeurs très distinctives dans les marchés étrangers. Pour

s'en convaincre, il suffit de constater le succès phénoménal de Fruits et Passions dont les boutiques se retrouvent maintenant jusqu'en Asie. C'est que, à côté du modèle plus « industriel » des franchises, le modèle des entreprises du Québec « est parfois plus artisanal et mise plus sur la qualité de la gestion des ressources humaines en plus d'instaurer un sentiment familial tout en offrant des concepts novateurs » observe notamment Me Teasdale. Ce sont toutes des valeurs qui gagnent en importance dans le monde.

Or, le secteur de la franchise, qui représente déjà une activité de l'ordre du billion de dollars, est en pleine croissance. « C'est un modèle qui répond au besoin d'entrepreneurship des Québécois, juge l'avo-

« Gestion des ressources humaines, sentiment familial, concepts novateurs... Ce sont toutes des valeurs qui gagnent en importance dans le monde. »

cat. Il permet de se partir rapidement en affaires à un coût raisonnable en bénéficiant d'une formule éprouvée. »

Et le Québec compte plusieurs joueurs qui

ont bien couvert leur territoire naturel du Québec et du Canada et sont prêts à prendre un envol international.

« Plusieurs s'en vont dans cette direction,

notamment en restauration et dans les services dit-il. Ils devraient d'ailleurs annoncer leurs plans dans la prochaine année. L'entrepreneurship québécois est plus vigoureux que jamais. »



FRASER MILNER CASGRAIN SCIENCE
PRÉSENTS POUR VOTRE AVENIR

514 878-8800
www.fmc-law.com

L'industrie de la franchise occupe une place importante dans l'économie américaine. En 2004 - 2005, nos voisins du Sud comptaient près de 3 500 franchiseurs, soit plus du double que le Canada. En 2003, on estimait que ce secteur d'activité employait à lui seul presque autant de personnes que l'industrie des services financiers.

La franchise chez nos voisins du Sud

Lors du dernier colloque organisé en mai 2007 par le US Commercial Service, PricewaterhouseCoopers confirmait l'importance de cette activité dans l'économie américaine. L'étude sur «L'Impact économique des franchises d'exploitation» démontrait que les quelque 760 000 entreprises en franchise en sol américain ont rapporté, en 2004, plus de 1,53 trillion de dollars, soit près de 10 % de tout le secteur privé américain. Les franchises comptaient 18 millions de travailleurs: ce sont 369,4 milliards de dollars qui ont alors été versés en salaires pour un rendement de 1,15 trillion.

Aux États-Unis, le franchisage compte pour 40% de tout ce que nous mangeons, de tous les vêtements que nous portons.

Source: Le rôle du franchisage dans l'économie américaine de Gowlings, Lafleur, Henderson, LLP Waked Igal, en collaboration avec le CQF



Emplacement des franchiseurs 2004 - 2005

États-Unis	3 436
Canada	1 276
Québec	222*
Étranger	521
TOTAL	5 233

(*) Au Québec 450 franchiseurs dont 222 sont actifs
Source : Données compilées à partir de The Franchise Annual Handbook and Directory.

« The UPS Store^{MD} est l'une des marques les mieux connues et les plus respectées. Il n'est donc pas étonnant que la plupart des gens l'associent spontanément aux services de courrier », affirme Ugo Mongiat, directeur de la chaîne au Québec.

The UPS Store^{MD} connaît une croissance marquée partout au pays

Mais The UPS Store^{MD}, c'est aussi beaucoup plus que cela, comme plusieurs personnes sont en train de le découvrir.

« Beaucoup de gens — en particulier les propriétaires de PME — en sont maintenant venus à considérer The UPS Store^{MD} comme leur principal partenaire d'affaires en ce qui touche le soutien administratif, explique M. Mongiat. Le service aux petites entreprises explique en grande partie notre succès et notre croissance soutenue partout dans le pays. »

Il existe présentement 23 points de service The UPS Store^{MD} au Québec, principalement situés dans la région de Montréal. Cela représente une croissance de 200 % par rapport à 2005. La chaîne compte quelque 340 succursales au Canada et fait partie du réseau mondial Mail Boxes Etc., en plus de celui de The UPS Store^{MD}. En tout, cela représente plus de 6 000 points de service dans le monde. « Nous sommes claire-

« Il existe présentement 23 points de service The UPS Store^{MD} au Québec, principalement situés dans la région de Montréal. »



ment en mode croissance, souligne Ugo Mongiat. Comme chaîne nationale, nous envisageons d'atteindre le chiffre de 700 points de service au cours de la prochaine décennie et d'accroître encore notre présence au Québec dans une proportion de 200 %, au-delà de Montréal.

Les centres de service aux entreprises de la chaîne comprennent notamment la finition complète de documents, l'impression numérique couleur et noir et blanc, l'emballage et l'expédition partout dans le monde, la location de boîtes postales avec accès privé 24 heures par jour, l'impression commerciale, l'acheminement du courrier, la réception

de colis, les services de télécopie et la gestion de courrier.

« En plus de l'expédition, nous consacrons une bonne part de nos activités à l'impression, explique M. Mongiat. Nos points de services sont équipés de technologies à la fine pointe qui nous permettent d'offrir des services complets de reproduction et d'impression. Qu'il s'agisse de quelques documents en couleur, d'un millier de rapports reliés de façon professionnelle ou d'affiches grand format, nous disposons de tout l'équipement nécessaire pour offrir un large éventail de produits imprimés taillés sur mesure. »

The UPS Store

Les personnes intéressées à participer à une séance d'information sur la possibilité d'acquiescer une franchise The UPS Store^{MD} sont invitées à téléphoner au 514-694-6237.



AUDET & ASSOCIÉS INC.

Les avocats de solutions®

SERVICES JURIDIQUES COMPLETS EN FRANCHISE

• Pour les franchiseurs :

- ▶ Implantation d'une structure corporative optimale
- ▶ Protection des marques de commerce
- ▶ Rédaction de tous les contrats requis
- ▶ Critique de contrats existants
- ▶ Préparation, rédaction et assistance à la signature des franchisés
- ▶ Négociation, rédaction et publication de baux commerciaux

• Pour les franchisés :

- ▶ Révision, critique et négociation des contrats entourant la franchise
- ▶ Achat et vente de franchises

FAIRE VALOIR VOS DROITS DEVANT LES TRIBUNAUX

- ▶ Non paiement des royalties
- ▶ Résiliation du contrat de franchise
- ▶ Différends de non-concurrence
- ▶ Protection des marques de commerce
- ▶ Réclamation de dommages et intérêts
- ▶ Désaffiliation à une bannière

Visitez notre site web : WWW.DroitDesPME.com
85 articles dont 25 sur les franchises!

164, rue Notre-Dame Est, Montréal (Québec) H2Y 1C2
Tél : 514-954-9600 Fax : 514-954-9547

ANNONCES CLASSÉES

carrefour SERVICES PROFESSIONNELS

AVOCATS

Comptes impayés Perception efficace de vos comptes à recevoir. Loyers & jugements. Sans déboursé de votre part.

Grégoire Perron, Avocats
Droit civil et recouvrement
Sans frais : 1.888.285.6441
www.gregoireperron.com

FINANCE

Protéger l'investissement de votre vie : **votre entreprise**
Stratégie d'investissement
Façons astucieuses pour **réduire sa facture d'impôt**

Cabinet de service Financiers
Martin Proulx, B.A.A.
Conseiller en sécurité Financière.
Tél. : 1-866-847-0494 ext. 230
Cell. : 819-571-7900
Courriel : martin.proulx@agc.inalco.com

INTERNET

NOUS FAISONS DES SITES WEB

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

VORTEX
solution

SERVICES

Construction Rénovation Eric Allard
Résidentiel - Commercial
Menuiserie, toiture, plancher, revêtement, charpente & +
450-834-2422

DISTRIBUTEUR - INSTALLATEUR
CHAUFFE-EAU SOLAIRE POUR PISCINE
PLUSIEURS RÉGIONS AU QUÉBEC
www.GroupeSolaire.com
13:00 à 21:00: 514-448-0909

CONSULTATION

PROWEB CONSULTANT
VOTRE PARTENAIRE EN FORMATION
VOTRE EXPÉRIENCE EN FORMATION

Eric Vanier
Consultant en formation

514.804.5316
eric@prowebconsultant.com
www.prowebconsultant.com

• Base de données
• Technologie web
• Consultation

PARTENAIRE AUTORISÉ

INFORMATIQUE

Pierre Lapointe, président
Vous éprouvez des problèmes de gestion de travail, les erreurs se multiplient, vous réécrivez souvent la même information ?

Logiciels de gestion
Info sur mesure

La mission d'info sur mesure :
Créer des logiciels de gestion qui sont :
• Personnalisés
• Rapides, puissants et efficaces
• Faciles d'utilisation.

418-571-0516
info@infosurmesure.com
www.infosurmesure.com

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414
www.conseilpro.com

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

145 000 de nos lecteurs sont des professionnels, des cadres ou des propriétaires d'entreprises.
(PMB 2007)

VOLTAGE Votre solution clé en main pour la fabrication de vos produits.

Assemblage complet ou partiel de produits mécaniques / circuits électroniques.
Responsable des devis, du mandat de production et de livraison.
Avec la collaboration de notre succursale asiatique, réduire vos coûts est notre mission.

Téléphone : 800-479-1309
www.voltage.ca • sales@voltage.ca

carrefour FRANCHISES

LE QUÉBEC A BESOIN DE QUIZNOS IMPLIQUEZ-VOUS !

CLASSÉ #1
Meilleur Franchiseur - 2007
Le Journal de la Franchise Jan 2008

CLASSÉ #1
Nation's Restaurant News
Meilleurs 100 - Croissance en nombre d'unités US Juin 2006

Emplacements et franchises disponibles immédiatement à :
Thetford Mines - Beloeil - Saguenay - Châteauguay
Sorel-Tracy - Magog et Montréal.

Pour plus d'informations contactez
Sandra Dickson 514-352-5498 poste 22
ou courriel sdickson@quiznos.com

Quiznos SUB

SUBWAY

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 et faites nous parvenir votre formulaire d'application en visitant notre site web :
www.subway.com

LES ALIMENTS

M&M La plus grande chaîne d'aliments surgelés!
Franchises disponibles!

- Devenez un franchisé de la plus grande chaîne d'aliments surgelés qui compte plus de 450 franchises au Canada et 77 au Québec
- Plusieurs territoires disponibles
- Bonne clientèle déjà établie
- Un concept alimentaire et de magasinage adapté aux exigences des consommateurs

Joignez-vous à une équipe gagnante!

Pour plus d'informations, contactez Manon Leroux au 1-888-387-6328 (poste 222) ou consultez www.lesalimentsmm.com

Franchises à vendre ?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition. Nos lecteurs consultent la section FRANCHISES des ANNONCES CLASSÉES du Journal LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-7782

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

GRUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises
EBÉNISTERIE

Située à Montréal, en opération depuis 15 ans, bail très avantageux, fabrication sur commande de meubles sur mesure résidentiel et commercial
Chiffre d'affaires : 500 000 \$ BAIIA 75 000 \$
Employés très stables et qualifiés. Grand potentiel / clientèle de designers. Prix demandé : 190 000 \$ (négociable)
(514) 876-1355 / courriel: foligny@sympatico.ca

OCCASION UNIQUE

Distribution de produits saisonniers exclusifs, en grande vogue à vendre. (10 années d'opération).
Clé en main, clients, plus accompagnement et suivi

514-781-1860

Sablrière à vendre

Zoné blanche 10 000 000 pi². 2 chemins accès
6 000 000 tonnes dont 2 000 000 tonnes de sable à béton. 5 lots droits acquis, 2 lots certificat autorisation.
1 maison habitable pouvant servir de bureaux. 2 barrages, 3 granges.
Acheteur sérieux.

jonathan.gelinas@sogetel.net

Bateau à vendre ?
Annoncez-le dans les ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

OCCASIONS D'AFFAIRES
Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans les ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES (514) 392-7782

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES À VENDRE

CONCESSION COMMERCIALE



GROUPE LOU-TEC INC., un réseau de 60 centres de location au Québec poursuit sa croissance. 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

AUTOMOBILE

Location d'automobiles et camions légers à court terme. Entreprise rentable établie depuis 20 ans sur la Rive-sud de Montréal opérant à partir de 2 points situés à Chambly et Longueuil. L'acheteur pourra louer ou acheter les immeubles. Raison de la vente: retraites des propriétaires. Fonds nécessaire à discuter. Pour info: **Yvan Poiré (514) 990-7137 cell après 19h: (514) 946-2339**

DEVENEZ DayTrader

Apprenez à négocier les actions ou les options comme un pro, à la hausse ou à la baisse. Vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.

- Cours actions 1 semaine : 14 juin 2008
- Cours options 2 et 3 jrs : 10 mai 2008
- Cours Investisseur Actif 1 jour : Mtl 3 mai, Qc 27 sept.
- Contrôle du risque à 100% • Bourses US/CAD •
- Déductible d'impôt à 100% • Manuel français
- Résidence/bur. • Temps plein/partiel • Ordri./logiciels fournis pendant formation • Stratégies de marchés baissiers

Soirées d'information gratuites
Rouyn 14 mai - Mtl 28 mai - Valleyfield 11 juin

Accrédité Emploi-Québec
(514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123
www.daytradercanada.com

Magasin de meuble en opération

Depuis + de 50 ans
Meubles, matelas, électroménagers, etc...
Incluant logement pour propriétaire occupant. (6^{1/2})
Bon chiffre d'affaire, occasion unique!
418-483-5374

RESTO-BAR À VENDRE, 220 PLACES

Dans le quartier industriel de Laval (voie de service aut. 440) En opération depuis 14 années, 5 machines vidéo, serveuses sexy, stabilité du chiffre d'affaires, espace locatif idéal (bail fin 2012 + option 5 ans) possibilité d'expansion / développement
514.592.1634

Ste-Adèle. Nettoyeur Non-Franchisé

Établie depuis plus de 30 ans.
Équipements aux normes et en parfaits états.
Chiffre d'affaire en croissance tous les ans.
Tel: **450-226-5930 / 954-864-3967 (Us)**

PME À VENDRE À COWANSVILLE

Compagnie d'excavation, de pavage et de déneigement. En croissance depuis 30 ans. L'heure de la retraite à sonné. A qui la chance de faire une bonne affaire!
François Racine
bur: 450-263-5656 / rés: 450-534-1878

Café bistro à vendre

au centre-ville
situé dans
immeuble de prestige.
Prix demandé
525 000\$
contactez proprio
514-591-2987

Resto Québec - Mtl

Fabuleuses opportunités d'investissement dans des restaurants réputés à travers la province.
Hélène Marceau
Agent immobilier affiliée,
Star Realty
514-602-1958

Salon de Bronzage

Situé à Montréal sur artère principale
Salon Corporatif de
Rx Soleil
Raison: retraite
514-729-8859

RESTAURANT PIZZERIA (50 pl.)

Laurentides
Centre de village.
Superbe terrasse 50 pl.
Logements 1er étage.
En tte propriété 420 000 \$
819-325-0346

RÉSIDENCES D'AINÉS

Plusieurs opportunités.
13 unités et plus
Rive-Nord, Lanaudière, Montréal, Montérégie
prix à partir de
450 000 \$ et plus
Alain Génier 514-816-0390
www.alaingenier.com
remax 2000 courtier immobilier agréé

BOUTIQUE DE DÉCORATION ET CADEAUX À VENDRE

Boutique reconnue, clientèle fidèle. Établie depuis près de 20 ans. Bon chiffre d'affaires avec beaucoup de potentiel de développement. Très bien située dans un centre commercial sur la rive-nord de Montréal. Bon achalandage.
514-946-3909

SERVICES FINANCIERS

1er et 2e hypothèque.
Commercial - industriel - Bloc appartements - terrain.
Engagement le même jour.
ACE MORTGAGE CORP. 514-731-8585
Depuis (1964) Agent protégé.

BATEAUX ET VOILIERS

NEPTUNUS 60 pi. (À L'ÉTAT NEUF)
Faites une offre

Condition A-1. Detroit 2 x Turbo Diesel 735 hp seulement 430 hrs tout équipé. 5 airs climatisés; gén. inverter, plate-forme hydraulique, laveuse-sècheuse, lave-vaisselle, etc... Valeur de remplacement 1.8M, prix 850 000 \$ pas de taxe (particulier) Yvon 450-880-5008.

Bateau Christ Craft 38' 1979 fibre
2 Chambres fermées c/a toilettes et douche, salon cuisine, double conduites, beaucoup d'équipement, peut accueillir jusqu'à 20 personnes. Prix demandé: 69 500 \$ négociable.
Pour plus de détails et photos: **514-814-4886**
jacques-gaudreau@hotmail.com

SILVERTON 362 SEDAN
1996, 36 pi. 2 moteurs Crusaders 7.4L, 500 hrs, génératrice, chauffage, a/c, frigo et toiles neuves, GPS, radar, auto-pilote, VHF, profondimètre, très beau bateau en excellente condition, incluant Dingy et moteur Honda.
145 000 \$ pas de taxes.
450-430-2430 poste 222

50 pi SEA RAY 1997, DIESEL, IMPECCABLE, CONSIDÈRE PETIT ÉCHANGE OU IMMOBILIER.
275 000 \$
514-592-2303

SERVICES SPÉCIALISÉS

IMPORT - EXPORT
GEM GROUPE, MONTRÉAL

- AUGMENTER votre marge de profit en diminuant vos coûts de matières premières telle que les boîtes et autres produits d'emballages;
- QUANTITÉ MINIMUM requis plus que raisonnable;
- CONTRÔLE qualité-prix avec compagnies accréditées telles que ISO et HACPP (pour produit d'emballage alimentaire);
- IMPORTATION de produits en toute sécurité;
- EXPORTATION. Nous pouvons promouvoir vos produits
- EXPÉRIENCE de plus de 20 ans sur les territoires de la Chine et de l'Inde.

800-305-8025 ext. 227
gemtech@qc.aira.com

Conversion
GEM TECH, MONTRÉAL

Spécialiste en conversion, rembobinage, découpage, emballage, étiquette et expédition de vos produits, livres directement chez votre client ou à votre entrepôt. Depuis plus de 15 ans, nous avons donné aux produits de notre clientèle, un aspect professionnel.

Appelez : **514-335-4422 ext. 227**
gemtech@qc.aira.com

DETTES D'IMPÔT ? de Plus de 100 000 \$
Guichet unique par des spécialistes sur le terrain :
M Pierre Turgeon, 450-672-1333 ext. 204
www.defenseursfiscaux.com

INVESTISSEURS DEMANDÉS

NOUVEAU PRODUIT • NOUVELLE TECHNOLOGIE

Devenez applicateurs autorisés, domaine de la construction. Investissement minimum requis.

VISITEZ notre Site web :
www.rooftechtechnologies.com
Tél. : 450-803-5026
courriel : info@rooftechnologies.com

Urgent ! Étudiantes en médecine vétérinaire recherchent commanditaire(s) pour stage en Chine été 08. Échange : visibilité de votre entreprise en Chine pendant 3 mois et au Québec 1 an.
Éva Larouche-Lebel
450-773-1217
defivetmonde08@hotmail.com

PARTENAIRES D'AFFAIRES

FEMME D'AFFAIRES recherche partenaires pour investissement immobilier. Vous n'aurez aucun comptant à déboursier. Je m'occupe de toutes les transactions.
514-588-5255

www.echafotek.com
Est une entreprise dans le secteur de l'échafaudage à la recherche d'investisseurs ou partenaires pour la mise en marché de ses produits déjà fabriqués, utilisés et brevetés.
450-746-0330

Location de remorques d'entreposage
VanEntrepôt DEPUIS 1983

• Court et long terme
• Service de livraison

TÉLÉPHONE 514-336-3160 • 514-831-3881

Votre annonce ici la semaine prochaine ?

OFFRES DE SERVICES

D-Trade DAY TRADING
La clé du succès des daytraders

- * Transigez notre capital
- * Travaillez de notre bureau ou de l'endroit de votre choix
- * Salle de chat privée
- * Frais de transaction de \$ 0.0002 par action (\$ 0.20 pour 1000 actions)
- * Plate-forme avec accès direct
- * Gestion du risque

GROUPEDTRADE.COM 450-361-9568

RénoDesign
(estimation gratuite)
Salle de bain, plâtre, peinture, plancher de bois, céramique, moulure.
514-798-2798
514-435-2838

BILLETTS

CANADIENS Série Achat / Vente
514-258-8499

CENTRE BELL
LOGES DISPONIBLES POUR MATCHS DE HOCKEY
Séries éliminatoires 2008.
Pour réservation Appelez:
Lorraine
514-875-4270

Posséder votre propre contrat de Billets Rouge au Centre Bell section 121 15 000\$
450-759-9895 le soir

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.

carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

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

GROUPE ACCUEIL immobilier

1538, av. Docteur Penfield, Montréal (Québec) H3G 1B9
Téléphone : (514) 989-5086 - Télécopieur : (514) 939-0918
Courriel électronique: info@progeca.com

JONES LANG LA SALLE
Jones Lang LaSalle Services Immobiliers, Inc.
+1 514 849 8849
www.joneslanglasalle.ca

MOTEL À VENDRE À STE-ADELE

53 chambres, vue sur pentes de ski, restaurant 100 places+ terrasse, bar, foyer, piscine intérieure & extérieure, squash. Magnifique site de 167 000 pi² peut être redéveloppé en condo-hôtel ou résidence aînées/retraités.
Marie Brossard A.I.A. 514-501-9318 Courtier HomeLife Champlain

À louer locaux industriels & commerciaux Saint-Janvier Mirabel
Parc industriel autoroutier, coin rue Brault et Lapointe.
2 200 pi² (sans quais de chargement), 3 300 pi² ou 6 500 pi², hauteur de 22 pi libre. Giclée, quais de chargement. Construction neuve, libre immédiatement.
Phase II : 22 500 pi² pour automne 2008.
Michel 514-992-9191

À LOUER
Bâtisse neuve Drummondville. -500 mètres de la 20, grandeur 2 fois 50 X 80, 4 portes 12 pi. Bureau en avant, espace de travail à l'arrière + mezzanine.
Jacques 819-471-3309

MARINA
Complexe récréo-touristique incluant équipement, motel, resto, casse-croûte et dépanneur et le tout à de très bonnes conditions.
Denis Morin, Re/Max Drummondville D.M. Cell. : 819-470-0002

Centreville de Québec
Locaux commerciaux de 500 pc et plus Parfaits pour bureaux professionnels
Salon commun au 19^{ème} étage avec vue 360° sur Québec. 250, Grande Allée Ouest, Québec
418-658-6787
www.cogir.net

Power point Lévis
Site stratégique, pignon sur rue, 85 président Kennedy coin Étienne Dallaire, de 1500 à 2 500 pi², libre immédiatement.
(418) 659-2564

carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

MONTRÉAL

BUREAUX À LOUER

85, rue De Castelnau ouest

Jusqu'à 500 pi car.
9,00\$/ pi car. tout inclus
(électricité et chauffage)
Stationnement disponible
Bureaux tranquilles tout près du métro
De Castelnau et du parc Jarry.
Bail d'une durée minimum d'un an

Pour plus d'information,
veuillez communiquer avec
Jacques Boissonneault au 279-4571

ESPACE D'ENTREPÔT À LOUER

85, rue De Castelnau ouest à Montréal

Jusqu'à 16 000 pieds carrés
Deux quais de chargement
Tout près du métro De Castelnau
et du parc Jarry.
À proximité de l'autoroute 40

Pour plus d'information,
veuillez communiquer avec
Jacques Boissonneault au 279-4571

LOCAL À LOUER

3540-44 Masson, Montréal
3000 P.C. CHAUFFÉ
ESPACE LIBRE DE 1000 P.C.
VITRINE 30' DE FACADE
IDEAL POUR CLINIQUE MEDICALE
5 BUREAUX DISPONIBLES

Pour plus d'information, veuillez communiquer
avec Luis au:

514-267-0150

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

Terrain à Vendre

Hampstead,
zonage résidentiel,
16 étages, 40 000pi².
Courtiers protégés.
514-340-1020

Locaux industriels
& commerciaux
Ville d'Anjou
disponibles
de 2 500 à 14 000 pi²,
pour espaces de bureau
ou entrepôts
(514) 494-7336

À LOUER: Ville St Laurent

- Jusqu'à 9 600 pi², peut être divisé. Libre mai 2008.
- 5000 pi² de salle de montre et entrepôt libre.
- B²reau, 1200 pi² libre.
Gestion DGD ctr. Immobilier agréé 514-744-1535

Villerey Condo Commercial

Loué jusqu'en août 2011. Idéal pour investisseur.
Grande visibilité. Garage intérieur. Face au
métro De Castelnau. Revenu 30 000\$.
Prix de vente 375 000\$
Frédéric Le Buis, 514.953.9058, FLB ctr agréé

RIVE-SUD DE MONTRÉAL

À louer A Varennes

Espace industriel et/ou commercial,
prés autoroute 30, 15 minutes
des ponts. 2 700 pi ou 3 700 pi
ou 10 600 pi².

Ou espace bureaux 2 100 pi à
Chambly. (Bon prix).

Info Matrin:

514-984-7669

À VENDRE OU À LOUER

Condo haut de
gamme à ville
Lasalle. Facile
d'accès à Montréal,
entre l'aéroport et
Montréal.
Bureau 5 000 pc,
entrepôt 3 000 pc.

Jean Marc Beaudin 514-745-1080



CENTRE D'ACHAT
• Locataire de
premier choix
• Bail Triple Net
• Possibilité
d'expansion pour
480 000 \$
Rev. Net min.
• Prix demandé : 5M

Équipe Albert Attara. RE/MAX Cadbec A.A. ctr immo.
514-941-2206 www.megaagent.ca

BUREAU À SOUS-LOUER

12900 Métropolitain Est, Pointe-aux-Trembles

• 6000 - 12000 pi. car.
• Façade sur Métropolitain
• Vaste stationnement
• Plusieurs bureaux fermés

Paolo Valente (514) 931 6161 poste 222
Agent immobilier affilié
pvalente@immobiliereinternationale.ca

Votre annonce
ici la semaine
prochaine ?

MONTÉRÉGIE



SOREL

Immeuble fédéral loué.
Excellente condition.
790 000 \$

SAMIR BACHIR 450-682-0101 Samir@SamirBachir.com
Agent immobilier agréé. RE/MAX 2000 D.M. Inc., Courtier immobilier agréé

Complexe Industriel de la Trente

À VENDRE, condos industriels de 405 000 p.c.
loué à 100%. Sorel-Tracy.
Info: 450-746-9595



Billets à
vendre ?

Annoncez-les
dans les

ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

LANAUDIÈRE

TERREBONNE-PARC
INDUSTRIEL sur la 640
Contr. 2005/15 000pc/
terrain 30 000pc
PP Beaudoin Gr Sutton
514 983 5494
www.ppbeaudoin.com

PARC INDUSTRIEL DE TERREBONNE jct 25/640

Secteur recherché
Disponible immédiatement
Bâtisse neuve de qualité sup.
À louer
Bureau 5500 pi² divisible
Usine 3630 pi², 1 local avec
Quai chargement
Alex : 514-794-9649

De la couleur,
c'est plus
vendeur !

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

Vignoble au repos
Bâtiment exigant de la réno-
vation, sur 185 acres donc
65 acres en culture, 10 acres
de jeune plantation d'épinet-
te et 110 acres de bois
matures, avec une superbe
vue sur le lac magog et le
mont orford, à 5 minutes de
Magog, zonage agricole
et commercial, 495 000 \$
Sia : 7943790
MICHEL CHAREST ctr.
819-822-2222
RE/MAX d'abord M.C.

À VENDRE

2 résidences pour personnes âgées autonomes,
Estrie : 46 et 42 unités. Excellent potentiel.
Immocredit Inc Ctr
Michel Chotard 514-993-5900

LAVAL



Occasion d'affaires unique.
L'Orange Bleue est
un centre récréatif
intérieur pour s'amuser
et passer une journée
extraordinaire en toute
sécurité! Il y a un super labyrinthe ainsi qu'un casse-croûte. La
bâtisse fait 13 000 pi² et il y a 2 stationnements pour les clients.
Entreprise qui existe depuis 12 ans. Chiffre d'affaires de plus de
800 000\$/année. La bâtisse, l'équipement et l'achalandage sont à
vendre. Le tout pour 1,7M \$. Possibilité d'acheter le fonds de
commerce et la bâtisse séparément.
www.orange-bleue.com André Lachapelle au 514-918-4315.

26 % des lecteurs
du journal LES AFFAIRES
pratiquent des sports nautiques.
(PMB 2007)



*** NOUVELLE * Chamblly !** Partez du bon pied ! En affaires pour réus-
sir ! Commerce établi, réputé et très bien situé, avec bâtisse + en-
trepôt. Cause de vente: RETRAITE ! NICOLE GINGRAS 450-658-1889
Groupe Sutton Millennia N.G. INC. Courtier immobilier agréé

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

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

Votre annonce
ici la semaine
prochaine ?



Entrepôt
à louer ?

annoncez-le dans les

ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

~ Annonceurs d'élite ~



Société de gestion COGIR
7250, boul. Taschereau, Brossard
Tél: 450-671-6381 SF: 866-671-9130
Gestion de propriétés immobilières
commerciale, industrielle,
professionnelle, et pour aînées
www.cogir.net



**L'Équipe
Daniel Loblanc**
Courtier immobilier agréé
aime vous loger

Daniel Loblanc
agent immobilier agréé
Bur. : 819-868-6000 Cell. : 819-572-3132
www.danielleblanc.com



Les plus belles vues
de l'Estrie.
1 (877) 539-0220
info@laseigneuriedeshefford.com
www.laseigneuriedeshefford.com



Les plus prestigieux terrains au
bord du Lac des Deux-Montagnes

514-426-5666
1-888-526-5656
nicanco@ca.inter.net

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

176 000 de nos lecteurs ont une
influence d'achat dans leur entreprise.
(PMB 2007)

Floride
Condo direct sur la mer à Pompano Beach.
Location : 4 200 \$ / mois
Achat : 675 000 \$
Un vrai coin de paradis.
819-564-0039

36 000 de nos lecteurs sont
propriétaires de 2 maisons ou plus.
(PMB 2007)

RIVE-NORD DE MONTRÉAL



MAISON À LOUER

R.D.P.: Près arrêt d'autobus.
Unifamiliale avec grand
terrain de 12 000 p.c.
entièrement aménagé.
2 chambres, salon,
boudoir, salle à manger.
Disponible immédiatement.
1100\$/mois.

Pour informations : le jour 514-648-0935 ext. 240
le soir et fin de semaine 514-233-4530

SAGUENAY / LAC ST-JEAN



Résidence chalet haut de
gamme, bordé par le lac
Clair. Plan d'architecte,
pièces vastes et éclairées,
verrière, garage triple et
pavillon genre gazebo.
Décoration au goût du
jour. Immense terrain de 127 995 pi ca. lac de pêche et
de navigation. Site enchanteur. À 20 min de Chicoutimi
seulement, vous aurez un véritable havre de paix.
642. emb. # 8. Lac Clair, Falardeau. Linda Turgeon 418-540-0575

33 % des lecteurs du journal Les Affaires
ont un revenu familial de 100 000 \$ ou plus.
(PMB 2007)

QUÉBEC

**Pied à Terre
3km vieux QC.**
Vendu meublé, plancher
flottant, robinetterie neuve,
lit murale, garage int.
Frais de condo; 166\$/mois
inclus; ch, élec & eau ch.
Immeuble bien entretenu
(514)242-4429

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210

carrefour@transcontinental.ca

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

MONTRÉAL

À louer :
Île des Soeurs
La vie aux Sommets

Phase III - Située dans un immeuble des plus prestigieux à l'Île des Soeurs, unité au 21^e étage offrant vue imprenable sur fleuve et centre-ville. Superbe condo de plus de 3000 pi², 3 chambres à coucher et 2 1/2 salles de bain. Fenestration 180 degrés offrant un maximum de luminosité. Planchers de bois partout. Cuisine habillée d'une finition impeccable ; comptoirs de granit, armoires en bois, électroménagers haut de gamme et cuisinière au gaz. Chambre des maîtres offrant 2 walk-in, vivoir, balcon et salle de bain attenante. Rien n'a été laissé au hasard. On y trouve système d'éclairage intelligent, 2 unités de climatisation, humidificateur et pré filtrage pour système de son.

Inclus centre sportif complet dont piscine extérieure et intérieure, salle d'exercice, salle thérapeutique et salle de pratique de golf. Les résidents bénéficient aussi d'un service de portier et sécurité 24/24, de suites d'invités et d'une salle de réception.

Prix de location demandé : 7 000 \$ / mois.

Noël Grondin Agent immobilier affilié
RE/MAX Performance Inc. (514) 996-0236



MLS # 1430402 (à Charlevoix)

• Grand Cottage 1986
• ou GITE !
• 213318 p.c.
sur le fleuve !
• Plus de 120 000 \$ de Reno !
• 8 C.A.C., 7 S. de bain !
• 595 000 \$
• Occ. Immédiate !

Lise Giroux Re/Max du Cartier inc. 514-917-1069



LAURENTIDES

STE-ADÈLE
Résidence de prestige, à flanc de montagne, vue spectaculaire. 3 cacs, pl. lattes, toit cath., piscine, solarium bain tourb. bureau prof. de 3 pièces, a/c, alarme, asp. central, déco prof. Terrain très privé. Impeccable! Clé en main. **Diane Ouellet** 514-942-8550



EST DE MTL
CENTRE COMMERCIAL
Espaces à louer de 625 pi² à 5 000 pi² + 80 000 pi² au s/s 14' de haut.
Info: **C. GARCEAU**
514-256-9081

Rosemont, condo rénové
en 2005. 1350 pi² + grand garage, bureau, cave à vin cave de rangement, 3 puits de lumière, air climatisé, 2 s.d.b et 1 salle d'eau. **Marcel Compas Imm.**
514-572-6702

TERRAINS À VENDRE Saint-Hippolyte
35 minutes de Montréal
75 terrains de 4.000 m2 zone résidentielle / villégiature
\$1.650.000,00 Projet approuvé
vicharalex1@videotron.ca M. Farréll: 514.809.4313

Plateau Mont-Royal
4068 rue St-Hubert
condo divise 3e étage, style victorien très éclairé, 1300pi², rénové en conservant le cachet. Foyer, galerie avec terrasse & vue sur Le Mont-Royal.
duproprio.com/82371
514-525-7698

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

Magnifique terrain bord de l'eau à seulement 1 heure de Montréal!
50 300 pc avec 200 pieds de frontage sur un lac de qualité sans bateau moteur. Plateau avec VUE panoramique. Secteur de prestige. Tout près de l'Estrel, golf, ski, 130 000 \$.
Jennifer Audet A.I.A.
450 229-9911
Groupe sutton-Laurentides



STE-ADÈLE
Visite libre ce dimanche 27 avril de 14hr à 16hr au 80 des Sorbiers

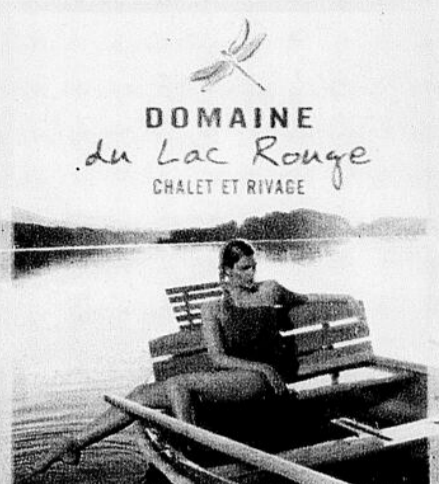
UN VRAI BIJOU! Sise dans un secteur haut de gamme Cascade du Golf, superbe et impeccable avec magnifique terrain aménagé. Pièces spacieuses. Luminosité abondante. Foyer et poêle. Garage. Accès à la rivière.
Johanne Decelles
Gr. Sutton (450) 227-9911



DOMAINE du Lac Rouge
CHALET ET RIVAGE


ESPACE NATURE À VENDRE

À seulement une heure et demie de Montréal!
514.941.8000 **DOMAINEDELACROUGE.COM**



MONTRÉGIE

Grande maison située au bord du lac de Roxton Pond (près de Granby) à 20 min de l'autoroute 10. Cottage en bois de 30x32, beaucoup de fenêtres, 3+1 chambres, s-d-b et salle d'eau, sous-sol semi-fini, patio 20x20, garage 12x20, remise 10x14. Havre de paix pour les amants de la nature. **450-378-1433 ou 450-776-0343**



À ville Mercier à 15 min de Mtl cottage de prestige const 2006 situé dans un quartier paisible près des écoles, la 30 à 5 min de l'hôpital. Voir annonce micasa.ca no 1485H5
Prix demandé 499 000 \$
Contacteur Linda
514-898-0268



BORD DE L'EAU - RÉGION DE SOREL

Luxeuse 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 000pc, 775 000 \$.
450-742-8525 www.lussierassurance.com/residence



CHARLEVOIX

Vue panoramique
Fleuve et chaînes de montagnes.
78 terrains de 55 000 pi ca. et 75 000 pi ca.
5 min de Baie Saint-Paul et 15 min Du Massif.
<http://www.horizonboise.com>
514-949-4208 • 418-254-9016



LANAUDIÈRE

REVENUS DE 32 000 \$ / ANNÉE ! À 5 min de St-Jean De Matha.
Superbe maison à aires ouvertes construite 2001. Écurie très fonctionnelle avec 8 boxes pour chevaux. Terrain avec vue panoramique des montagnes.
Marise St-Laurent 514-572-8368
Agente immobilière affiliée La Capitale Distinction inc.



Magnifique maison ancestrale de 1838 en pierre des champs et bois sur un immense terrain de plus de 27 000 pc. Exceptionnelle par la conservation de son cachet d'époque. Plus de 100 000 \$ ont été investis en rénovation en 2007. Évaluée par évaluateur professionnel en 2007 à 425 000 \$.
Marise St-Laurent 514-572-8368
agente immobilière affiliée



MONT-TREMBLANT

Bord de l'eau

À quelques minutes de Tremblant, du ski, près du versant Nord, résidence de style Victorienne vendue meublée, grande fenestration. Domaine enchanteur de 8.6 acres, avec lacs privés et commun. Résidence à voir! MLS: 1368432
Marie-Andrée Trépanier
Cellulaire : (450) 675-6548
www.lacapitalevendu.com
Agent immobilier affilié La Capitale Tremblant




Terrain à Lac Vezeau
À 15 min de Station Tremblant, terrain de 50 M.P.C. cadastré, facile d'accès, vue sur le lac avec accès à la plage notarié. **819-681-0624**

8 LUXUEUX COTTAGES
au bord de la mer à louer pour des vacances inoubliables...
www.sabloncharlevoix.com

22 % des lecteurs du journal LES AFFAIRES fréquentent des établissements hôteliers de luxe.
(PMB 2007)

17 % des lecteurs du journal LES AFFAIRES ont un revenu familial supérieur à 125 000 \$ / an.
(PMB 2007)



ESTRIE / CANTONS DE L'EST

À vendre

- Petite maison neuve, avec accès au Lac Libby, grand terrain, super isolé 1 000 \$/an. 169 900 \$.
- Maison 2003, bord d'un Lac artificiel, vue magnifique du Mont-Orford. Prix 189 900 \$.
- Terre à Bolton-Est, 82 acres boisé érable mature en montagne, 60 acres zoné blanc. Prix 410 000 \$.
- 20 acres blanc sommet d'une colline. 200 000 \$.
- Terre à chartier ville, 125 acres avec chemin et ruisseau avec droit de construire. Prix 187 000 \$.
- Terrain à Eastman 2,7 acres boisé. Prix 54 000 \$.
- Et autres...

Laurent Petit
819-829-8097

FERMETTE À VENDRE
Magnifique domaine de 36.4 acres. Maison cottage de 10 pièces et garage. Piscine creusé. Bâtiment de 2 ans. Comprenant, écurie, poulailler, entrepôt et atelier de travail. Vu imprenable sur la vallée, 3.5 km de sentiers avec lacs et ruisseau. Seulement à 10 min. de Sherbrooke.
Tél. 819 566-0367 ou 819 345-3223

Lac Brome, Ferme
de 42 acres, grande maison, hangar, bâtiment avec boutique et salle de vinification 8 km de l'aut.10, près de **Ski Bromont**, sentiers équestres à proximité.
<http://duproprio.com/fermette-a-vendre-lac-brome-quebec-73229>

À VENDRE
SITE DE TERRE NOIRE.
PLUS INVENTAIRE PRÊT À ÊTRE LIVRÉ.
40 ACRES.
819-823-6028

Chalet à vendre ?

annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**
514-392-7782



LAVAL

CHOMEDEY

BORD DE L'EAU NAVIGABLE
100 pieds de façade sur la Rivière des Prairies, navigable. Terrain de 20 000 pi. ca. **649 900 \$.**
DIANE MIGNAULT 450-682-0101 remax@dianemignault.com
Agent immobilier agréé, ReMax 2000 D.M. Inc. Courtier immobilier agréé



77 % des lecteurs du journal LES AFFAIRES sont propriétaires.
(PMB 2007)

Loft à vendre ?

annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**
514-392-7782



le monde des affaires

Agnico-Eagle et Frima, grandes gagnantes des Mercuriades 2008

Le producteur d'or Mines Agnico-Eagle, de Rouyn-Noranda, et Frima Studio, de Québec, ont été choisies respectivement Grande entreprise et PME de l'année au 28^e concours des Mercuriades, organisé par la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ). Les lauréates ont été honorées le 9 avril lors d'un gala qui a réuni plus d'un millier de personnalités du monde des affaires, au Palais des congrès de Montréal.



Visionnez les entrevues avec les lauréats sur **LesAffaires.tv**



Dans l'ordre habituel : Michel Leclerc, directeur général - Québec, des Mines Agnico-Eagle, lauréate du Mercure de l'**Entreprise de l'année, grande entreprise**; Françoise Bertrand, pdg de la FCCQ; et Mathieu Bouchard, vice-président, durabilité d'entreprise de Rio Tinto Alcan.



Alain Picard, président des Mercuriades 2008 et vice-président, ressources humaines de Metro; Roch Dubé, président, Bell Aliant Québec et Ontario et premier vice-président du bureau de direction de la FCCQ; Steve Couture, président de Frima Studio, lauréate du Mercure de l'**Entreprise de l'année, PME**.



Jean Charest, premier ministre du Québec, et Louis Jacques Filion, professeur titulaire et directeur de la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier de HEC Montréal, qui a reçu le **Mérite Promotion de l'entrepreneuriat**.



Natalie Larivière, présidente de Médias Transcontinental, et Bertin Rioux, pdg de Construction Goscobec, lauréate du prix **Production industrielle et de transformation, PME**.



Jean-René Halde, président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada, et Marc Soucy, président d'InnovMetric Logiciels, lauréate dans la catégorie **Exportations**.



Richard Payette, président et chef de la direction de Raymond Chabot Grant Thornton, et Wilfrid Morin, pdg de Teknika HBA, lauréate **Services professionnels, grande entreprise**.

groupe fonds des professionnels **30 ans**



Gaétan Barrette, M.D.

Le conseil d'administration de Groupe Fonds des professionnels est heureux d'annoncer la nomination du docteur Gaétan Barrette à titre de président du conseil d'administration. Le docteur Barrette a été élu à la présidence lors de la dernière assemblée générale des actionnaires de la société tenue le 5 mars dernier.

Le docteur Barrette est radiologiste à l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont de Montréal et président de la Fédération des médecins spécialistes du Québec (FMSQ).

Groupe Fonds des professionnels s'adresse aux membres actionnaires suivants : la Fédération des médecins spécialistes du Québec, l'Association des chirurgiens dentistes du Québec, la Corporation de service des notaires du Québec, l'Association des architectes en pratique privée du Québec et l'Association québécoise des pharmaciens propriétaires. Les membres de la Fédération des médecins résidents du Québec et de la Fédération des étudiants en médecine du Québec, partenaires de Groupe Fonds des professionnels, ont également accès aux mêmes services. Constituée d'abord pour des professionnels non couverts par un programme de retraite et pour les membres de leur famille, Groupe Fonds des professionnels offre aujourd'hui des services complets et adaptés en fonds d'investissement, gestion privée et planification financière, testamentaire et de retraite. Des actifs de plus de 1,9 milliard de dollars sont gérés activement pour plus de 8 500 clients. L'entreprise a son siège social à Montréal ainsi que des bureaux à Québec et Sherbrooke.

Renseignements : www.groupefdp.com

STIQ
Sous-Traitance Industrielle Québec
Stimulateur d'affaires

Centre de recherche industrielle Québec

Challenger votre réseau... et votre golf!

3^e tournoi de golf/réseautage, organisé par le CRIQ et STIQ, le **lundi 26 mai 2008** au club de golf St-Jean à St-Jean-sur-Richelieu.

Des sous-traitants et des équipementiers seront exposants sur certains tertres de départ.

Pour information, contactez Carole Roch 514 383-3254 ou par courriel carole.roch@criq.qc.ca
Le formulaire d'inscription est également disponible sur le site web des organisateurs : www.stiq.com et www.criq.qc.ca



Partenaire média **les affaires**

Partenaire **Promaintech Novaxa**
Une division de DMR

le monde des affaires



Richard Côté, président du conseil d'administration de la FCCQ et vice-président, direction financement des grandes entreprises de BMO, et Johanne Lalumière, présidente du Zoo de Granby, lauréate du Mercure du **Projet d'investissement, grande entreprise**, et du prix spécial **Environnement et développement durable**.



Raymond Bachand, ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, et Luc Mainville, président de LAB Recherche, lauréate du Mercure **Innovation technologique, grande entreprise**.



Bernard L'Arrivée, directeur, machinerie agricole de Performance Rimouski; Tony Loffreda, vice-président régional, services financiers commerciaux, Québec Ouest, de RBC Banque Royale; Laurent Proulx, président, et Line Lebel, chef comptable de Performance Rimouski, lauréate du prix **Commerce et distribution**.



Jacques Daoust, président et chef de la direction d'Investissement Québec; Claudine Poirier et Christian Champigny, copropriétaires de la Ferme Champy, lauréate du **Coup de cœur du jury**; Johanne Jean, présidente du jury des Mercuriades 2008 et rectrice de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue.



Bruno Gingras, vice-président, service à la clientèle d'Hydro-Québec Distribution; Alain Simard, pdg de L'Équipe Spectra, lauréate du Mercure **Divertissement et culture** et du prix spécial **Engagement social et communautaire**; Françoise Bertrand, pdg de la FCCQ.



**PROCHAIN
MATIN ADP**
Bonjour Québec!

Lieu :
Cabaret du Capitole
972, rue Saint-Jean
Québec

Heure :
7 h 15 à 9 h

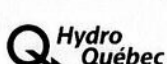
Coût :
35 \$
Diplômé de
Polytechnique
50 \$
Non-diplômé
400 \$
Table corporative
(10 personnes)

**Information
et réservation :**
Téléphone :
(514) 340-4764
Sans frais :
1-866-452-3296
adp@polymtl.ca

www.adp.polymtl.ca



les affaires



9 mai



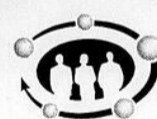
Denys Jean
Sous-ministre des Transports
du Québec

LES INFRASTRUCTURES DANS LE DOMAINE DES TRANSPORTS

Les infrastructures de transport constituent l'un des actifs clés pour le développement durable du Québec. Le ministère des Transports est engagé dans des actions et démarches importantes qui transformeront ce secteur pour plusieurs années à venir et influenceront l'ensemble des intervenants impliqués. Plan québécois des infrastructures, porte continentale, politique intermodale, plan d'action sur les changements climatiques et plan d'action sur la sécurité routière sont quelques-unes des démarches entreprises qui influenceront les besoins et l'utilisation des compétences et des systèmes d'information qui les appuient.

M. Denys Jean présentera les différents défis clés auxquels feront face ceux qui assureront la gestion des infrastructures au cours des prochaines années : besoins en ressources humaines, disponibilité des ressources financières, adaptations techniques et technologiques, ainsi que modernisation du cadre institutionnel.

La vraie saison commence le 30 mai prochain!



RJCCQ
Regroupement
des jeunes chambres de commerce
du Québec

Entrenez la conquête de votre
réussite en affaires en participant
au **congrès du Regroupement des
jeunes chambres de commerce
du Québec**.

Du 30 mai au 1^{er} juin 2008
Hôtel du Mont Gabriel, Ste-Adèle

Réseautage, formation et innovation
forment le trio gagnant pour assurer
votre réussite!

Pour information et inscription :
www.congresrjccq.com
514 933-7595



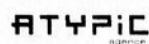
À NE PAS MANQUER
la conférence de M. Pierre Boivin,
président du Club de hockey
Canadien, en ouverture du congrès.

PRÉSENTÉ PAR



Votre expert-comptable

PARTENAIRES



La carte Réseau Les Affaires



Votre Carte Réseau est déjà activée.

Enregistrez-vous dès maintenant !

Pour tous les détails : www.cartelesaffaires.com

Nos partenaires

Activités sportives



- Ski Bromont
- Mont St-Sauveur
- Mont Avila
- Ski Mont Gabriel
- Ski Morin Heights
- Mont Olympia
- Edelweiss
- Le Massif
- Mont Val St-Côme
- Mont Ste-Anne
- Mont St-Bruno

Hôtels



Loisirs et divertissements



Boutique Salomon
Mont Tremblant

Restaurants



Santé et bien-être



À SURVEILLER CETTE SEMAINE

S D L M M J V

Vente de Bell. Cette semaine, la Cour d'appel du Québec entend la requête des porteurs de débentures de Bell Canada qui souhaitent avoir droit de vote sur son acquisition par Teachers. Seuls les détenteurs d'actions ont le droit de voter.
Du lundi 28 avril au vendredi 2 mai.

S D L M M J V

Industrie du jeu. Loto-Québec est l'hôte du Sommet canadien de l'industrie du jeu. Au Palais des congrès de Montréal.
Du mardi 29 avril au jeudi 1^{er} mai.

Hélicoptère. L'American Helicopter Society International tient son 64^e forum annuel. Au Palais des congrès de Montréal.
Du mardi 29 avril au jeudi 1^{er} mai.

Emploi. Statistique Canada publie ses données sur l'emploi et la rémunération en février.
Mardi 29 avril.

Taux d'intérêt américain. Réunion de la Réserve fédérale américaine. Les économistes prévoient qu'elle abaissera son taux directeur de 2,25 % à 1,75 %.
Mardi 29 avril.

Publics cibles. Le Réseau ESG UQAM reçoit à déjeuner Stéphane Lavallée, éditeur du journal *Les Affaires*, dont la conférence a pour thème *Un monde de publics cibles*. Au Club Saint-James, à Montréal.
Mardi 29 avril, 7 h 30.

Frontière américaine. Éviter les retards à la frontière américaine grâce au programme C-TPAT. C'est le thème d'un atelier de formation donné par Louise Chevanelle, invitée par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.
Mardi 29 avril, de 8 h 30 à 12 h.

Marketing virtuel. À l'invitation de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, Yves Gougoux, président du conseil de Publicis Canada, parle du marketing à l'ère virtuelle. À l'hôtel Delta Centre-ville.
Mardi 29 avril, de 12 h à 14 h.

S D L M M J V

Valeurs chrétiennes. À l'invitation de la Chambre de commerce de Québec, Robert Dutton, président de Rona, parle de ses valeurs chrétiennes. À l'hôtel Fairmont Le Château Frontenac.
Mercredi 30 avril, de 7 h 30 à 9 h.

Exportations. Sous-traitance industrielle du Québec (STIQ) organise un déjeuner intitulé : *Apprenez comment rentabiliser vos exportations avec la force du dollar tout en améliorant votre productivité*. À l'hôtel Sheraton, de Laval.
Mercredi 30 avril, de 7 h 30 à 9 h.

Marketing mobile. Journée d'ateliers Infopresse sous le thème du marketing mobile. Au Centre Mont-Royal de Montréal.
Mercredi 30 avril, de 8 h 30 à 14 h.

Recrutement. Steve Gauthier et Norman Tremblay, deux conseillers aux entreprises d'Emploi-Québec, traitent de l'art de recruter la personne idéale. L'activité est organisée par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.
Mercredi 30 avril, de 8 h 30 à 16 h 30.

Développement urbain. Florence Junca Adenot, professeure associée au département d'études urbaines et touristiques de l'UQAM, dévoile quelques conditions gagnantes pour réussir des projets urbains.
Mercredi 30 avril, 17 h 30.

S D L M M J V

Énergie éolienne. L'Association québécoise de la production d'énergie renouvelable organise un colloque d'une journée sur le développement de la filière éolienne au Québec. À l'hôtel Plaza de Québec.
Jeudi 1^{er} mai.



Eric R. La Flèche

Le conseil d'administration de METRO Inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Eric R. La Flèche à titre de président et chef de la direction de la société.

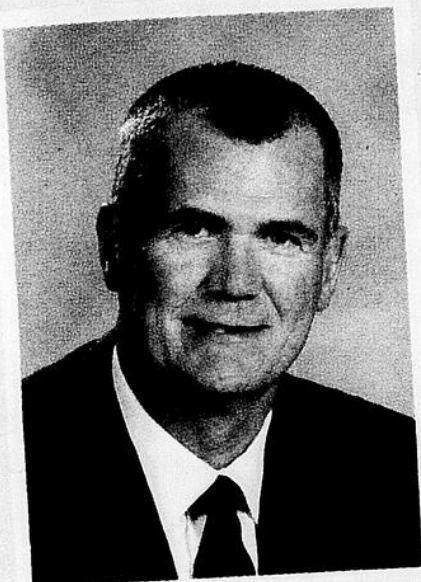
Œuvrant chez METRO depuis plus de dix-sept ans, M. La Flèche occupait depuis janvier 2005 le poste de vice-président exécutif et chef de l'exploitation. Il s'est joint à la société en 1991 en tant que directeur principal, développement immobilier et a été vice-président, immobilier et affaires juridiques de 1992 à 1997. Il s'est joint par la suite à la division des magasins d'escompte Super C où il a contribué au développement rapide de cette bannière, d'abord à titre de vice-président, opérations, puis de vice-président principal et directeur général jusqu'en 2004. Durant cette période, il a de plus dirigé les magasins Loeb en Ontario à la suite de leur acquisition en 1999.

M. La Flèche détient une maîtrise en administration des affaires du Harvard Business School ainsi qu'une licence en droit civil de l'Université d'Ottawa.

Il siègera également au conseil d'administration de METRO.

METRO INC.

Avec un chiffre d'affaires annuel de près de 11 milliards \$ et plus de 65 000 employés, METRO Inc. est un chef de file dans les secteurs alimentaire et pharmaceutique au Québec et en Ontario, où elle exploite un réseau de près de 600 marchés d'alimentation sous les bannières Metro, Metro Plus, Super C, A&P, Dominion, Loeb et Food Basics, de même que plus de 250 pharmacies sous les bannières Brunet, Clini Plus, The Pharmacy et Drug Basics.



Un retour dans les pâtes et papiers pour Pierre G. Côté

Un haut dirigeant de Bombardier Aéronautique, Pierre Gabriel Côté, effectue un retour remarqué dans l'industrie des pâtes et papiers en devenant président et chef de la direction de SFK Pâte.

Il succèdera à Paul Bourque et Dino Fuoco, qui occupent ces fonctions conjointement par intérim depuis le départ soudain d'André Bernier, le 31 mars dernier. SFK avait alors indiqué que son conseil d'administration jugeait que l'entreprise était arrivée à une étape de développement stratégique qui commandait un changement de garde.

M. Côté est président de Bombardier Avions d'affaires, une composante de Bombardier Aéronautique.

Il entrera officiellement dans ses nouvelles fonctions le 21 juillet prochain. Il sera alors remplacé par Steve Ridolfi, actuellement président de Bombardier Avions régionaux.

M. Côté compte une vingtaine d'années d'expérience dans les pâtes et papiers. Entre autres, il a été vice-président de direction, papiers à usages domestiques et industriels et cartonnage, de Kruger, premier vice-président, exploitations internationales et énergie, d'Abitibi-Consolidated, et vice-président, activités américaines, de Donohue.

M. Côté a également été président et chef de la direction de Rogers Sugar Income Fund de 2001 à 2005.

Nouveau président aux commandes de Bombardier Aéronautique



Guy C. Hachey sera président et chef de l'exploitation de Bombardier Aéronautique à compter du 12 mai prochain.

Il succèdera à Pierre Beaudoin, lequel deviendra, le 4 juin, président et chef de la direction de Bombardier inc. Il remplacera alors son père, Laurent Beaudoin, qui tirera sa révérence de la vie active.

Avant d'entrer chez Bombardier, M. Hachey a travaillé de nombreuses années dans le secteur automobile. Après des débuts chez General Motors, il a occupé les postes de vice-président de Delphi Corporation, président de Delphi

Powertrain Systems, et président de Delphi Europe, Moyen-Orient et Afrique.

Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université McGill et d'un MBA de l'Université Concordia.

Le jeu de chaises se poursuit chez Bombardier

Bombardier a également annoncé que deux autres hauts dirigeants occuperont de nouvelles fonctions.

Ainsi, Gary R. Scott, actuellement président, programme du nouvel avion commercial et service à l'aviation, est nommé président de Bombardier Avions commerciaux. Cette nouvelle unité intègre celle des Avions régionaux et celle du Programme du nouvel avion commercial.

James Hoblyn, devient président, Bombardier Services à l'aviation. Il était jusqu'à récemment vice-président principal, expérience client, Bombardier Avions d'affaires.

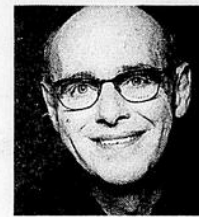
Marcel H. Jolicœur se joint à Genivar



Marcel H. Jolicœur occupe depuis peu la nouvelle fonction de directeur, développement des affaires de la société de génie-conseil Genivar pour les territoires de l'Abitibi-Témiscamingue et du Nord-du-Québec.

Ancien maire de Malartic, en Abitibi, il était depuis 2002 directeur des ressources humaines de la société minière CMAC-Thyssen.

Changement de garde chez Morin Relations publiques



Michel Ouellet devient vice-président, conseil de Morin Relations Publiques. Il succède à Patrice Attanasio, qui continuera de collaborer à titre de consultant externe.

Au cours des dernières années, M. Ouellet a été conseiller senior chez Morin, vice-président de BDDS-Weber Shandwick et directeur général de Draft Relations publiques.

Un autre conseiller de Morin, Sébastien Trotter, devient conseiller principal. Enfin, la firme accueille Caroline Couillard à titre de conseillère principale.

Pierre Labbé revient chez Medicago

Après une absence d'un an, Pierre Labbé redevient chef de la direction financière de la biopharmaceutique Medicago, une société de Québec spécialisée dans le développement de vaccins contre la grippe aviaire. Il prendra la relève de Vincent Bélanger le 5 mai prochain.

M. Labbé était vice-président et chef de la direction financière de la société d'exploration minière Plexmar Resources. Il a auparavant travaillé trois ans pour Medicago.

Précision - Pierre Barnard

Une erreur s'est glissée dans le texte de la semaine dernière annonçant l'arrivée de l'avocat Pierre Barnard chez Langlois Kronström Desjardins. De 1995 à 2003, M. Barnard a œuvré au sein du cabinet De Grandpré Charette Lévesque, fusionné en 2002 avec Lapointe Rosenstein, et non chez De Grandpré Chait.

Textes : Martin Jolicœur et Marie-Claude Morin
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 - gaele.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 (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 Conseils : 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, Montréal : Catherine Resch; 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; Coordonnatrice 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

Desjardins présente :

La série *Les Grands Enjeux SECOR / Les Affaires*

**Mobilisation :
Catalyseur de la performance**

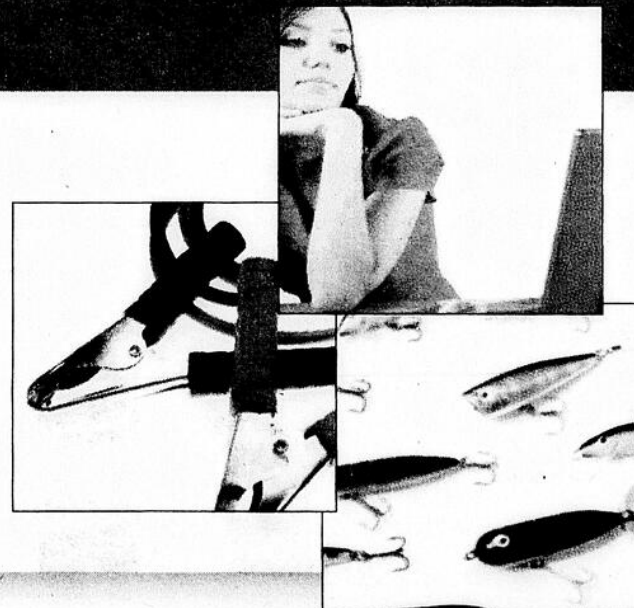
Pour en savoir davantage, consultez notre section web :

www.lesaffaires.com/enjeux

partenaires :



les affaires



SONY



Épaisseur
de 3 mm



Rapport de
contraste de 1
million à 1

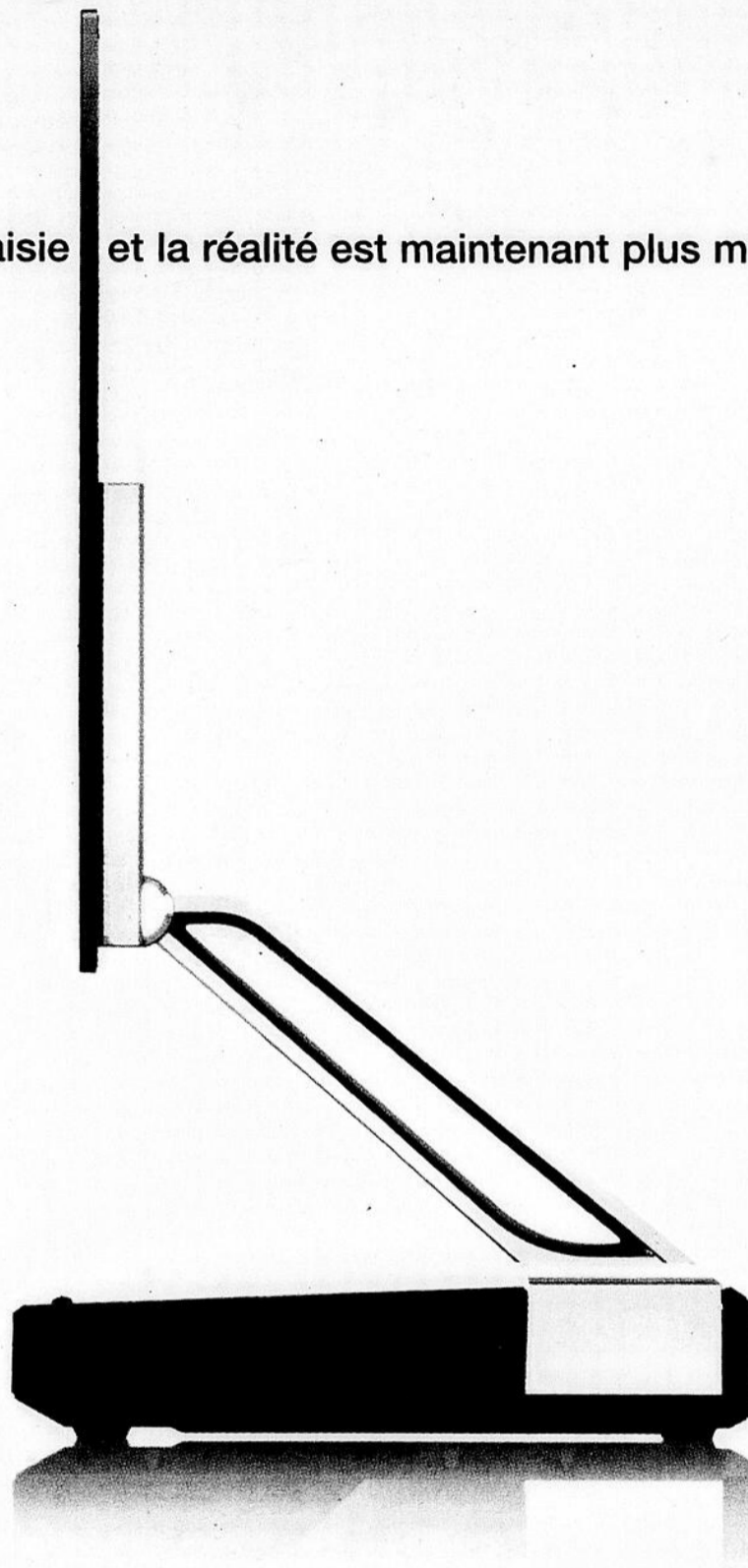


Écologique



Panneau
organique

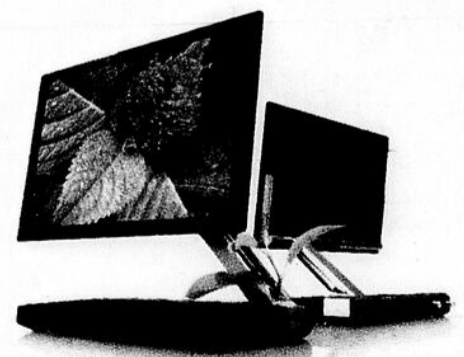
La ligne entre la fantaisie et la réalité est maintenant plus mince. 3 mm.



Le nouveau téléviseur Sony à DEL organique. Le téléviseur redéfini

Le téléviseur de l'avenir est arrivé. Voici le XEL-1, **le premier téléviseur à DEL organique au monde** disponible aux consommateurs. Jamais auparavant une image n'a été aussi claire et brillante, avec des couleurs aussi vibrantes. Un rapport de contraste de un million à un, et 105 % du spectre de couleurs NTSC – du jamais vu auparavant. Et cette image vous est offerte sur un écran mince de **3mm!** De plus, il s'agit sans doute du téléviseur le plus écologique, consommant aussi peu que 34 W de puissance, soit moins qu'une ampoule conventionnelle!

Rendez-vous aux magasins Sony Style sélectionnés, à www.fr.sonystyle.ca, ou composez le 1-888-289-7669, et faites l'expérience de la révolution qui changera à jamais le monde du téléviseur.



**ORGANIC
PANEL**

STE
SUPER TOP EMISSION



Pour plus d'informations sur
Sony et l'environnement,
visitez www.sony.ca/ecoinfo

Sony, Sony Style et eco info sont des marques déposées, et Incomparable, Super Top Emission et Organic Panel sont des marques de commerce de Sony Corporation.

Incomparable[™]