

CAHIER
B

Entreprises

LE DEVOIR

FINANCEMENT ET RELÈVE



DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE CANADA

De nouveaux programmes d'aide entreront en vigueur la semaine prochaine

Page 2



INVESTISSEMENT QUÉBEC

Il faut assurer une relève pour garantir la survie des PME

Page 3

RRS

Une régime de retraite adapté aux besoins des petites entreprises

Page 3

FONDS DE SOLIDARITÉ FTQ

«Nos sociétés exportent trois fois plus que la moyenne canadienne»

Page 4

QUÉBEC ET BAVIÈRE

Portes ouvertes sur l'Europe et l'Amérique

Page 5



CORY DOCKEN

Des millions pour l'«autre» économie

«Le taux de survie des coopératives, sur une période de 5 à 10 ans, est le double de celui des entreprises privées»

C'est réellement parti pour la Fiducie du Chantier de l'économie sociale. En effet, quelques mois seulement après sa mise en place, la Fiducie procédera ce printemps à ses tout premiers investissements.

PIERRE VALLÉE

«**N**ous avons reçu une bonne douzaine de projets qui sont présentement en analyse, raconte Jacques Charest, directeur de la Fiducie du Chantier de l'économie sociale. Nous serons donc en mesure d'annoncer nos premiers investissements quelque part vers la fin du mois d'avril.»

Rappelons que la Fiducie a vu le jour officiellement au mois de janvier dernier. L'organisme est le gestionnaire d'un fonds d'investissement totalisant à ce jour 52,8 millions de dollars. Cette somme provient de quatre sources. Le gouvernement du Canada, par le biais de Développement économique Canada, y injecte une somme non remboursable de 22,8 millions de dollars. Le gouvernement du Québec pour sa part a consenti un prêt de 10 millions de dollars à des conditions avantageuses. Deux investisseurs privés, le Fonds de solidarité FTQ et le Fonds de la CSN, complètent le quart en y plaçant respectivement dix et huit millions de dollars. «Notre architecture financière permet d'y rajouter un autre huit millions de dollars, ce qui porterait le total à 60 millions. Nous travaillons donc à intéresser d'autres investisseurs à la Fiducie.»

La Fiducie a aussi choisi d'investir la totalité des fonds dans les entreprises à l'intérieur d'un délai de cinq ans. «Notre rythme

de croisière devrait être de 10 millions par année.» L'argent investi l'est sous forme de prêts avec intérêt; l'intérêt est payable tous les mois, mais le capital, par contre, doit être remboursé seulement dans 15 ans. «C'est vraiment du capital patient et cela répond à un besoin exprimé par les entreprises d'économie sociale. Nous agissons à titre d'investisseur qui offre du capital patient aux entreprises de l'économie sociale qui, contrairement aux entreprises privées, ont de la difficulté à trouver ce genre de financement sur le marché actuel. On vient combler ici un vide dans la structure de leur financement.»

Pour de nouveaux projets

La Fiducie peut investir à toutes les étapes d'une entreprise et le financement peut servir à la fois au démarrage, à la consolidation et ou à l'expansion d'une entreprise. «Nous ne faisons pas contre aucun refinancement ni de redressement d'entreprise. Il nous faut un nouveau projet sur la table.»

Aucun secteur d'activité économique du domaine de l'économie sociale n'est privilégié, mais certains secteurs en sont exclus. «Ce sont les organismes publics ou parapublics ou les organismes qui sont rémunérés par le gouvernement pour la livraison d'un service particulier, comme les CPE pour les services de garde.» En règle générale, les entreprises admissibles sont des coopératives, à but lucratif ou non, et des organismes sans but lucratif.

Le financement peut servir soit à défrayer les coûts d'opération, soit à faire l'acquisition d'un bien immobilier. Dans le cas des coûts d'opération, le montant du financement se situe entre 50 000 \$ et 250 000 \$ par projet. Pour ce qui est de l'immobilier,

cette somme peut grimper jusqu'à 1,5 million de dollars. Peu importe le projet, le financement de la Fiducie ne peut pas excéder 35 % du financement total du projet. «Le projet doit donc trouver une bonne partie de son montage financier auprès d'autres sources de financement, soit les institutions financières ou les autres programmes d'investissement. Nous travaillons donc avec d'autres partenaires; pas question pour nous de prendre toute la place.»

Selon les besoins des milieux d'accueil

La Fiducie du Chantier de l'économie sociale a confié au Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) la tâche de recevoir et d'analyser les projets. C'est donc à cet organisme que les demandeurs doivent faire parvenir les projets. Il n'a pas de date de tombée fixe et les projets peuvent être présentés n'importe quand. «De cette façon, les entreprises peuvent prendre le temps de bien ficeler leur projet avant de le déposer. Et cela évite aussi la cohue.»

C'est aussi le RISQ qui est mandaté pour faire les recommandations quant aux investissements. Ces recommandations sont ensuite acheminées vers le comité d'investissement de la Fiducie, où siègent les différents acteurs de l'économie sociale. La décision finale revient au conseil des fiduciaires, où siègent les représentants des quatre investisseurs.

De plus, les projets doivent être bien implantés dans leur région de provenance. «Il faut que les acteurs économiques locaux et régionaux, comme les CLD par exemple, donnent leur aval et soient en accord avec le projet. On veut travailler de

concert avec les gens du milieu.»

Un secteur en expansion

Bien que 58,2 millions de dollars puissent apparaître comme une somme importante à investir, elle ne représente qu'une petite partie du financement dont ont besoin les entreprises d'économie sociale au Québec. «Lors de la mise en place de la Fiducie, on a réalisé une étude auprès des membres du réseau de l'économie sociale en leur demandant de chiffrer les projets qu'ils aimeraient mettre en œuvre dans les deux prochaines années. Le montant était de 100 millions de dollars. Les projets sont sur les tables de travail et notre marché est là.»

Le travail de la Fiducie est donc loin d'être terminé. Une fois la totalité des sommes investies, soit 60 millions sur cinq ans, si l'on tient compte des autres investisseurs à venir, la Fiducie pourra encore contribuer au financement des entreprises de l'économie sociale grâce au rendement obtenu par l'intérêt perçu et aux remboursements des prêts venus à terme. «Nous croyons être en mesure d'investir près de 80 millions de dollars dans l'économie sociale sur une période de 20 ans.»

Sans compter que les actuels investisseurs dans la Fiducie peuvent aussi choisir de renouveler et même d'augmenter leur mise dans les années à venir s'ils sont satisfaits des performances obtenues. Et rien n'empêche la venue d'autres investisseurs, privés ceux-ci, même si certains demeurent pour le moment frileux, craignant un risque trop élevé. «C'est une fausse croyance, tient à préciser Jacques Charest. En réalité, le risque est même moindre puisque le taux de survie des coopératives, sur une période de cinq à dix ans, est le double de celui des entreprises privées.»

Collaborateur du Devoir

«On vient combler ici un vide dans la structure de leur financement»

PME

Développement économique Canada

Assurer le développement des régions

De nouveaux programmes d'aide
entreront en vigueur la semaine prochaine

De nouveaux programmes de Développement économique Canada, destinés notamment aux PME, entreront en vigueur la semaine prochaine, en remplacement d'anciens programmes. L'Agence fédérale préconise désormais une approche axée sur les résultats, et l'analyse des demandes d'aide financière se fera entre autres sur cette base.

BRIGITTE
SAINT-PIERRE

Les programmes Diversification des collectivités et Croissance des entreprises et des régions de Développement économique Canada entreront en vigueur le 1^{er} avril, alors que les programmes IDEE-PME et Initiatives régionales stratégiques prendront fin la veille.

Principal changement: l'agence fédérale analysera désormais les demandes d'aide qu'elle recevra en évaluant la contribution du projet à l'atteinte des résultats visés par les programmes.

«Dans le cadre de nos anciens programmes, on travaillait en fonction de thématiques, par exemple l'innovation, le développement des marchés, l'exportation, le développement technologique. On était capable de dire qu'on faisait des missions commerciales, etc. [Dans le cadre de] nos nouveaux programmes, on travaille plus sur l'entreprise comme telle. Ce qu'on veut savoir, ce n'est pas tant qu'elle a fait une mission commerciale, mais que ça lui a permis d'augmenter son chiffre d'affaires ou de trouver des nouveaux marchés», explique Johanne Béchar, directrice générale, politiques et programmes, de Développement économique Canada.

Le nombre de technologies utilisées et le montant d'investissements en recherche et développe-

ment font également partie des indicateurs auxquels l'agence fédérale aura recours.

Tous les cinq ans, Développement économique Canada revoit ses programmes, destinés notamment aux petites et moyennes entreprises (PME).

Résultats visés

Par le programme d'aide Diversification des collectivités, Développement économique Canada veut permettre «aux régions du Québec de maintenir et développer leur base d'activité économique par l'accroissement de la capacité des collectivités, l'entrepreneuriat et l'amélioration des attraits touristiques».

Pour recevoir des fonds dans le cadre de ce programme, les projets devront contribuer à atteindre un ou plusieurs résultats spécifiques, dont les suivants: «des PME de rayonnement local et régional sont créées, se développent et consolident leurs opérations» et «des attraits et des produits touristiques d'une collectivité ou d'une région donnée sont développés, améliorés ou commercialisés».

Le programme Croissance des entreprises et des régions «vise à aider les entreprises à être plus performantes et concurrentielles, à appuyer la mise en œuvre de conditions qui facilitent le transfert des technologies ainsi [qu'à] créer les conditions propices pour attirer des investissements étrangers».



VICTOR FRAILLE REUTERS

Les secteurs faisant appel à des technologies de pointe, notamment les technologies de l'information et du multimédia, font partie des priorités de Développement économique Canada pour l'île de Montréal.

Développement économique Canada précise plusieurs résultats visés par ce programme, dont les suivants: «les entreprises améliorent leurs capacités (par exemple leurs) capacités de gestion, d'innovation, d'adoption de technologies de pointe, de développement des marchés et d'intégration aux chaînes de production globalisées» et «les entreprises desservies sont mieux à même de planifier et d'entreprendre des activités de développement, de commercialiser les résultats de la R-D [recherche et développement] et de s'intégrer à des réseaux nationaux et internationaux».

Objectifs locaux

Les promoteurs de projets peuvent faire une demande d'aide fi-

nançière pour assumer différentes dépenses, dont «la rémunération d'experts-conseils liés à des services professionnels et techniques», «les coûts d'équipements ou les coûts d'infrastructures considérés comme essentiels à l'établissement, au maintien ou à l'expansion d'une PME ou au développement économique d'une collectivité», «la main-d'œuvre et le matériel» ainsi que «la production et la diffusion de matériel promotionnel et d'outils de gestion».

Pour recevoir des fonds dans le cadre de l'un ou l'autre de ces deux nouveaux programmes, qui seront en vigueur jusqu'au 31 mars 2012, le promoteur doit par ailleurs avoir un projet qui correspond aux priorités régionales de l'agence.

Une des priorités de Développement économique Canada pour l'île de Montréal est par exemple l'établissement ou les «premières phases d'expansion de petites et moyennes entreprises dans les secteurs faisant appel à des technologies de pointe, notamment les technologies de l'information et du multimédia, les télécommunications, l'aérospatiale, les industries de la santé et la protection de l'environnement». Pour le Saguenay-Lac-Saint-Jean, l'une des priorités est la «création d'entreprises et d'emplois permanents dans des secteurs clés de la région (aluminium, bois, agroalimentaire et tourisme)».

Les nouveaux programmes sont en phase avec les orientations stratégiques 2006-2011 et les priorités de Développement économique Canada. L'agence fédérale veut ainsi assurer la vitalité des collectivités, en aidant les régions et les collectivités en région, et y consacrerait quelque 195 millions de dollars de 2006-2007 à 2008-2009. Elle compte aussi favoriser la compétitivité des entreprises, en renforçant la «performance de PME innovantes de secteurs clés». Les fonds réservés à l'atteinte de cet objectif s'élevaient à environ 116 millions de dollars sur une période de trois ans.

Approche plus ciblée, mais manque de publicité

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) voit d'un œil favorable la mise en œuvre des nouveaux programmes de Développement économique Canada, mais croit que l'agence fédérale devrait les faire connaître davantage.

Par rapport aux anciens programmes, «je pense qu'on a

[dans les nouveaux programmes] une approche plus ciblée, qui me semble plus «en lien avec» la réalité des régions et la nécessité de diversifier l'économie en créant particulièrement des PME pour pallier [les] restructurations [de grandes entreprises] et [les] fermetures d'usine qu'on peut voir [...] dans plusieurs régions du Québec actuellement», affirme André Lavoie, analyste principal des politiques à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Pour M. Lavoie, le programme IDEE-PME était «un fourre-tout», qui prévoyait des interventions dans différents domaines. Selon lui, le programme Initiatives régionales stratégiques «était très peu connu».

André Lavoie estime que Développement économique Canada aurait avantage, d'une part, à faire davantage de publicité pour faire connaître ses programmes et, d'autre part, à mieux les présenter dans son site Internet. Il affirme avoir mis «une bonne heure» à prendre connaissance des nouveaux programmes dans Internet et à les analyser.

Selon lui, l'agence fédérale devra aussi assister les PME dans leurs demandes d'aide. «Lorsqu'une PME [cherche à obtenir des fonds gouvernementaux], il est tout à fait normal qu'il y ait des exigences qui soient importantes, mais il va falloir qu'il y ait une bonne assistance pour ces PME-là pour les amener à «cheminer» dans leurs demandes, parce que si c'est trop bureaucratique, c'est évident qu'elles vont abandonner» avant même que l'aide financière ne soit accordée, estime-t-il.

Collaboratrice du Devoir

L'argent est au rendez-vous

À un moment ou un autre de son évolution, toute PME, quelle que soit sa taille, aura recours aux conseils et services d'une institution bancaire. Alors que les transactions informatisées et les consultations de comptes par Internet sont désormais choses du commun pour l'entrepreneur, la rencontre avec le banquier pour discuter d'un plan d'affaires est l'un des services qui n'a pas été remplacé par un guichet automatique.

LAURENCE CLAVEL

Démarrer une PME au Québec n'est pas chose facile, croit Robert Bastien, vice-président marchés PME chez Desjardins. «C'était difficile il y a 50 ans, et ça l'est encore aujourd'hui», estime-t-il. Par contre, avec une bonne gestion, ça peut être plus facile. Par exemple, c'est plus facile qu'avant d'avoir accès au capital. Il y a de l'argent dans le système. Souvent, on manque de bons projets, pas d'argent.»

Il y a également des secteurs posant plus de difficultés que d'autres, comme le secteur manufacturier par exemple. Par contre, les domaines de l'ingénierie, de l'aérospatiale ou des conseils en informatique seraient plus accessibles.

Ce que toutes les institutions bancaires consultées s'entendent toutefois pour dire, c'est qu'avant de se lancer en affaires, il est important que l'entrepreneur s'entoure de gens qui pourront le conseiller et l'aider dans toutes les étapes de la concrétisation de son projet.

Au pays de la PME

La grande majorité des entreprises québécoises sont des petites ou moyennes entreprises (PME), des clientes privilégiées pour les institutions ban-

caires. Les PME peuvent, dans certains cas, représenter plus de 95 % du volume d'affaires de celles-ci sur le plan commercial.

La raison première pour laquelle un entrepreneur consulte sa banque est, bien entendu, d'ordre financier. Il veut par exemple obtenir une marge de crédit, un financement hypothécaire ou un financement à terme pour faire certaines acquisitions. Une PME, lorsqu'elle commence ses activités mais aussi au moment de prendre de l'expansion ou de pénétrer de nouveaux marchés, aura besoin d'un capital plus ou moins important, que l'institution bancaire peut lui fournir après analyse de crédit et étude de son plan d'affaires.

Des conseils pour progresser

En plus d'une aide financière, le dirigeant d'une PME a généralement aussi besoin de conseils de toutes sortes. Lorsqu'il rencontre un entrepreneur qui vient de démarrer son entreprise, le conseiller financier pourra par exemple, sans nécessairement lui conseiller de se diriger vers un secteur plutôt qu'un autre, le prévenir des difficultés qu'il rencontrera si la concurrence est forte dans le secteur choisi ou si le marché est déjà surexploité. «On regarde le potentiel de marché», explique Robert Poirier, directeur Initiatives et implantation, entreprises commerciales, à la Banque Royale. Il y a des modes parfois, comme par exemple celle des clubs vidéo. C'était très populaire à un moment donné, mais le marché est devenu surexploité. C'est le rôle du directeur de compte de conseiller le client pour ne pas qu'il fasse un mauvais investissement.»

La banque est aussi là pour aider les entreprises à faire leur plan d'affaires, leur budget, et pour leur donner les outils de base pour progresser. «Les gens hésitent parfois à parler à leur banquier même lorsqu'ils rencontrent des problèmes», explique M. Poirier.

Mais le rôle du banquier a évolué au fil des années. «On essaie d'être très près du client, de le rencontrer souvent. Les petites entreprises ont souvent besoin de plus de conseils que les moyennes entreprises, par exemple. Nous avons donc des conseillers dans les succursales pour faciliter l'accès des entrepreneurs au soutien.»

Desjardins a quant à elle des centres d'affaires non seulement dans les grandes métropoles comme Montréal et Québec, mais également en région, afin d'accompagner l'entrepreneur sur le plan financier peu importe l'endroit où il a décidé de s'implanter.

Quand la PME grandit ou change de main

Lorsqu'une PME grandit, les conseillers financiers continuent de l'accompagner dans sa progression, et ce, même si elle grimpe les échelons et se taille une place sur le plan international. Que l'entreprise se lance dans l'importation ou l'exportation, les institutions financières ont toutes développé une expertise afin de continuer de suivre leurs clients de par le monde. On peut par exemple leur offrir une protection dans le cas de transactions avec l'étranger.

L'un des phénomènes auquel les institutions financières ont dû faire face au cours des dernières années est celui de la relève. Plusieurs entreprises passent aux mains de la génération suivante et cette transition amène avec elle de nouveaux défis auxquels la PME doit s'adapter.

La Banque Royale a ainsi développé des outils de financement qui permettent à l'entrepreneur de passer le flambeau à la génération suivante sans tracas. «On a des spécialistes, des coaches», explique M. Poirier. On travaille aussi étroitement avec les regroupements de chefs d'entreprise et la Caisse de dépôt pour aider les entreprises

dont la propriété doit passer du fondateur à ses enfants, par exemple.»

Desjardins offre de son côté un service nommé Continuum qui appuie autant le vendeur que l'acheteur lors d'un transfert d'un dirigeant à l'autre. Ceux-ci peuvent trouver de l'aide en ce qui concerne le transfert intergénérationnel dans les divers centres financiers à travers la province et, bientôt, dans un tout nouveau centre d'affaires spécialisé dans les services aux moyennes entreprises qui sera inauguré sous peu au centre-ville de Montréal.

Des services qui évoluent

Au cours des dernières années, la Banque Royale a perfectionné ses services de conseil aux petites et moyennes entreprises en accordant une attention particulière à la formation de ses conseillers dans divers domaines, comme l'immobilier, les sciences et technologies, ou encore le commerce de détail. Bien formés, les spécialistes sont ainsi plus à même de donner de bons conseils dans des domaines plus pointus.

Du côté de Desjardins, «on a beaucoup investi pour améliorer l'offre de services aux entreprises au cours des 10 dernières années», notamment en créant des centres financiers à travers la province, explique Robert Bastien. «On peut non seulement appuyer la petite entreprise comme avant, poursuit-il, mais aussi la moyenne et celle en croissance, ainsi que celle qui a 10, 50, 100 millions de chiffre d'affaires.»

«En ce qui concerne la très petite entreprise, poursuit M. Bastien, on possède environ 60 % de la part de marché; pour la petite, 50 %. Le segment moyenne entreprise, c'est le segment qu'il nous reste à développer un peu plus.»

L'institution offre notamment les «Solutions libres-affaires» (SLA), qui s'adressent aux petites entreprises et offrent trois sources de financement et jusqu'à 100 000 \$ de crédit au moyen de la carte VISA.

Le Devoir

20 MILLIONS

Un additif performant!

FONDS
de solidarité FTQ

PME

Investissement Québec

Il faut assurer une relève pour garantir la survie des PME

« Il y a environ 70 % d'échecs de transfert de propriété »

Il y a deux ans, le gouvernement du Québec annonçait la création d'un programme d'aide pour assurer la relève des PME. Comme le relatait Claude Béchard, alors ministre en titre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, le Québec compte 70 000 chefs d'entreprise de 50 ans et plus, et on prévoit que 40 % d'entre eux prendront leur retraite d'ici cinq ans. « Dans plusieurs cas, disait-il, des entreprises sont menacées d'être vendues, fermées ou relocalisées justement parce qu'il n'y a pas de relève. »

CLAUDE LAFLEUR

Devant l'urgence d'assurer la survie de nos PME, le gouvernement québécois a donc mis en œuvre le programme Relève PME, administré par Investissement Québec et qui vise à inciter financièrement les membres d'une famille ou des employés à acquérir une entreprise des mains de son propriétaire. Depuis deux ans, ce programme a contribué au transfert d'une quarantaine d'entreprises, indique Johanne Pilon, directrice du développement des produits chez Investissement Québec.

« À l'époque, nous avons réalisé une étude qui montrait le manque de financement traditionnel pour assurer la relève des entreprises et le rôle financier que pourrait jouer un organisme comme le nôtre pour aider au transfert des entreprises québécoises », indique-t-elle.

Investissement Québec est une société gouvernementale qui offre une vaste gamme de services financiers à l'intention des entreprises

québécoises. « Nous sommes une institution financière qui fait du financement d'entreprises ainsi que de la prospection d'investisseurs étrangers pour les amener à s'implanter au Québec, rapporte Mme Pilon. On a donc un volet de démarchage avec des bureaux à l'étranger. Nous pourrions dire qu'Investissement Québec est présent dans tous les stades de vie d'une entreprise, du démarrage jusqu'au transfert de propriété. »

Partenariats gouvernement-institutions financières

Selon Johanne Pilon, l'un des problèmes majeurs qui surgit lorsque vient le temps de relever le fondateur d'une PME, c'est que souvent ceux ou celles qui le désirent ne disposent pas des fonds nécessaires. « Il y a environ 70 % d'échecs de transfert de propriété, dit-elle. Il s'agit donc d'une transaction très risquée et, par conséquent, il est difficile [pour les acquéreurs] de trouver les fonds requis. »



Le recyclage est un des nombreux secteurs admissibles à l'aide d'Investissement Québec dans le cadre de Relève PME.

L'aide financière apportée par Investissement Québec peut ainsi prendre la forme d'un prêt ou d'une garantie de remboursement d'un prêt consenti par une institution financière. De fait, l'aide gouvernementale vise à compléter l'offre des institutions financières; il s'agit donc d'une aide qui se fait conjointement avec ces dernières. « C'est sûr que, à partir du moment où vous avez un projet, l'élément clé est le plus souvent les fonds, poursuit Mme Pilon. Habituellement, le problème se pose dès le départ et vous avez besoin de recourir à une institution financière. Or, dans le cas de la relève d'une PME, il y a de fortes chances pour que celle-ci vous oriente chez nous, vers notre programme Relève PME. »

L'aide d'Investissement Québec se fait donc en concordance avec celle d'institutions financières. Les fonds fournis par la société d'État ne doivent d'ailleurs pas dépasser 50 % du montage financier. « Nous pouvons soit vous prêter de l'argent, soit donner une garantie financière à une institution financière, précise Mme Pilon. Nous sommes des financiers complémentaires; on est donc plutôt là pour aider les institutions financières à faire des prêts que nous allons garantir. C'est comme toute une bonne façon de partager les risques. » Le transfert d'entreprise peut aussi se faire lorsque celle-ci est acquise par une autre entreprise, souligne encore Johanne Pilon. « Nous appelons cela de l'alliance stratégique, dit-elle. Ce peut être une

entreprise qui en achète une autre ou deux entreprises qui fusionnent. »

Des millions pour sauver des dizaines de PME

Dans le cadre de Relève PME, Investissement Québec vient en aide aux membres d'une famille ou à des cadres, des employés ou à tout autre tiers désirant racheter l'entreprise des mains du fondateur. Une coopérative de travailleurs actionnaires (CTA) peut également obtenir du financement lié à un projet de relève par l'entremise du programme Entrepreneur collectif.

Pour être admissible, l'acquisition doit comprendre le transfert de plus de 50 % des actions votantes ou participantes à l'un des membres de la famille du vendeur, à un ou plusieurs employés ou à tout autre entrepreneur répondant aux critères du vendeur. Cette aide s'applique à des transactions financières inférieures à deux millions de dollars, alors que le montant minimal de la garantie de prêt ou du prêt accordé par Investissement Québec est de 50 000 \$. La durée maximale de l'aide financière est de sept ans. Il va sans dire que l'entreprise doit avoir une structure financière saine, une gestion adéquate, un personnel qualifié et une organisation solide. Par ailleurs, le projet de relève ne doit pas viser la spéculation.

Secteurs ciblés

De plus, pour être admissible,

l'entreprise doit faire partie soit du secteur manufacturier, soit de celui de la nouvelle économie (biotechnologie, industrie pharmaceutique, technologie de l'information, aéronautique et spatiale), soit de certaines activités de services informatiques et logiciels, des laboratoires de recherche, de l'industrie touristique, de l'industrie du recyclage, de la restauration environnementale, de la récupération et du conditionnement des rebuts, des services d'appels centralisés, de l'aquaculture, de la mariculture, des biotechnologies marines ou de l'horticulture spécialisée. « Notre programme ne s'applique cependant pas aux secteurs des services, précise la responsable. Si, par exemple, un commerçant désire céder son entreprise à sa fille, il n'est pas admissible au programme Relève PME. »

De la sorte, depuis l'automne 2005, Investissement Québec a traité des dizaines de dossiers. « C'est un programme relativement récent, rappelle la directrice du développement des produits chez Investissement Québec, puisque nous n'en sommes qu'à notre deuxième année d'existence. Durant les premiers six mois, nous avons fait 16 prêts, puis 27 autres du 1^{er} avril 2006 jusqu'à la mi-mars de cette année. Ces 27 prêts représentent un risque pour nous de 12,3 millions de dollars, les montants totaux des projets étant beaucoup plus élevés que cela... »

Collaborateur du Devoir

Régime de retraite simplifié

Un outil adapté aux entreprises

Un régime « administré par un établissement financier plutôt que par un comité de retraite »

La Régie des rentes du Québec (RRQ) a notamment pour mission de promouvoir la planification financière de la retraite auprès des PME tout en favorisant l'établissement et l'amélioration de régimes. En cela, le régime de retraite simplifié (RRS) est tout indiqué, laisse entendre Mario Marchand, actuaire principal à la direction des régimes de retraite de la RRQ.

THIERRY HAROUN

La RRQ a sous sa surveillance deux types de régimes de retraite complémentaires à cotisation déterminée: le RRS et le régime à cotisation déterminée traditionnelle. Au 31 décembre 2004, les régimes à cotisation déterminée comptaient 89 000 participants actifs et 28 % de ceux-ci participaient à des RRS. D'autres chiffres. Selon un sondage SOM réalisé en 2003 pour Question retraite et la RRQ auprès de 1741 répondants non retraités âgés de 25 à 64 ans, dont la moitié ne participaient pas à un régime de retraite, 67 % d'entre eux disaient préférer l'établissement d'un régime de retraite à une augmentation de salaire.

Maintenant, et toujours selon la documentation de la RRQ, le faible taux de participation des travailleurs à des régimes complémentaires de retraite (RCR), aussi appelés « fonds de pension », dans les PME n'est pas étranger aux actions de sensibilisation menées par la RRQ auprès de ce secteur d'activité. Après avoir consulté les partenaires intéressés, la Régie en est venue aux constatations suivantes: que les PME souhaitent pouvoir varier les cotisations et éviter les taxes salariales; les établissements

financiers désirent une plus grande simplicité administrative; quant aux participants, ils demandent une plus grande souplesse en matière d'immobilisation. À la lumière de ces besoins exprimés, la Régie a apporté des améliorations et autres changements au RRS depuis sa création en 1994.

Les institutions y trouvent leur compte

Le RRS est émis et administré par un établissement financier. Les cotisations versées par l'employeur et l'employé, le cas échéant, sont réparties dans deux comptes au nom de chaque participant, l'un étant immobilisé (en règle générale, les sommes accumulées dans ce compte ne peuvent être retirées qu'à la retraite) et l'autre étant non immobilisé.

Plusieurs institutions financières offrent un RRS, dont le Mouvement Desjardins, la compagnie d'assurance Standard Life, la Financière Manuvie, l'Industrielle Alliance, le service de retraite collectif Great-West/London Life/Canada-Vie, SSQ Groupe financier, la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance vie et la Trust Banque Nationale inc. « Vous savez, les établissements financiers y trouvent leur compte aussi parce que le RRS détient un compte immobilisé. Donc, une partie de l'épargne demeure toujours dans le compte. Alors que, dans le cas d'un REER collectif, il y a beaucoup de sortie de fonds qui se font en cours de participation », fait remarquer Mario Marchand.

Le RRS se distingue d'un RCR traditionnel de plusieurs manières, souligne Mario Marchand. « Il est flexible et s'adapte aux besoins des PME. Et le RRS se distingue d'un RCR traditionnel du fait qu'il est administré par un établissement financier plutôt que par un comité de retraite. »

Des avantages financiers

Le RRS détient aussi d'autres avantages, rappelle M. Marchand. Ainsi, contrairement au REER collectif, la cotisation versée à un RRS n'entraîne pas de taxes salariales. Par exemple, un employeur dont la masse salariale était de 2,1 millions de dollars en 2004 versait une cotisation annuelle de 1000 \$ par travailleur ayant un salaire de base de 35 000 \$. En optant pour un RRS plutôt que pour un REER collectif, il a pu économiser 130,80 \$ de taxes salariales par travailleur.

Par ailleurs, les règles fiscales applicables au RRS sont également plus avantageuses que celles d'un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB). Ainsi, le propriétaire d'une entreprise et ses proches, qui constituent souvent la majorité du personnel d'une petite entreprise, peuvent participer à un RRS et non à un RPDB. De plus, la cotisation annuelle que l'employeur peut verser au RPDB est assujettie à un plafond égal à la moitié de celui qui s'applique à un RRS. Le plafond de 16 500 \$ applicable au RRS en 2004 est nettement plus avantageux que celui de RPDB, qui est de 8250 \$, lit-on dans la documentation de la RRQ.

Et depuis septembre 2006, l'employeur peut décider que les cotisations salariales du compte non immobilisé ne peuvent être retirées avant la fin de la participation active au RRS. Dans un tel cas, l'employé pourra toutefois utiliser ces cotisations aux fins suivantes: le transfert dans un REER pour le régime d'accession à la propriété (RAP) ou pour le régime d'encouragement à l'éducation permanente (REEP), le transfert à compter de 55 ans dans un véhicule immobilisé, tels le compte de retraite immobilisé (CRI) ou encore un fonds de revenu viager

(FRV), et le remboursement en cas d'invalidité réduisant l'espérance de vie.

Une gestion simplifiée

Ces récentes modifications, explique M. Marchand, s'inspirent « des commentaires d'employeurs qui disaient que les gens versaient des cotisations et qui, à tout moment, demandaient de faire des retraits. On a ainsi pris en compte leurs observations en apportant ces ajustements. »

Parmi les prérogatives de l'employeur au titre du RRS, il y a le fait qu'il peut modifier les dispositions du régime — en respectant certaines conditions — comme réduire sa cotisation patronale lorsque l'entreprise traverse une période difficile. De plus, il peut remplacer son RRS par celui d'un autre établissement financier ou décider de cesser de l'offrir à ses employés. Notons aussi que la cotisation de l'employeur demeure immobilisée. Aussi, si les employés versent une cotisation salariale, l'employeur peut décider qu'elle soit non immobilisée. En l'absence d'une telle décision, la cotisation salariale est alors immobilisée. Et en tout temps, l'employeur peut verser une cotisation supplémentaire au profit de tout participant qu'il désigne; celle-ci est immobilisée. Le participant peut également verser, en plus de sa cotisation salariale, une cotisation volontaire non immobilisée.

Réflexion faite, au-delà du RRS, le seul fait pour une entreprise d'offrir un régime de retraite à ses employés, dit M. Marchand, « donne à cette entreprise un avantage concurrentiel par rapport à une entreprise qui n'en a pas. C'est un attrait à ne pas négliger pour une entreprise qui veut attirer et retenir des travailleurs dans le contexte de vieillissement de la population et de rareté de la main-d'œuvre que l'on appréhende dans certains secteurs de l'économie. »

Collaborateur du Devoir

Le Fonds est fier d'investir 20 millions de dollars dans Spectra Premium, de Boucherville. Parce qu'au Fonds, c'est à ça qu'on se prête.

SPECTRA PREMIUM

Spectra Premium se spécialise dans la fabrication de réservoirs d'essence pour les voitures et les camions légers. L'investissement du Fonds a fourni du carburant à la direction pour faire un rachat d'actions, tout en permettant une forte accélération vers la privatisation de l'entreprise.

Le Fonds de solidarité FTQ, un tremplin pour la croissance des entreprises du Québec.

FONDS
de solidarité FTQ

www.fondsftq.com

PME

Fonds de solidarité FTQ

« Nos sociétés exportent trois fois plus que la moyenne canadienne »

Le secteur international impose des objectifs atteints sur une longue durée

Le Fonds de solidarité de la FTQ déploie divers moyens pour tisser des liens et brasser des affaires à l'international. Il est en mesure d'aider de plusieurs façons les PME à réaliser leur objectif de se faire une place sur les marchés extérieurs.

RÉGINALD HARVEY

Gaëtan Morin, premier vice-président aux investissements du Fonds, démontre comment cette société de capital de risque aborde les affaires avec d'autres pays: «Du côté des entreprises en technologie de l'information, qui ont besoin de réseaux et d'investisseurs de l'extérieur, notre stratégie consiste à investir dans des fonds étrangers qui vont nous servir à établir des contacts aux États-Unis ou en Europe. Dans le cas des PME plus traditionnelles ou manufacturières, qui très souvent, Dieu merci, exportent, on les appuie dans ce qu'ils ont déjà initié.»

Le Fonds établit des partenariats d'affaires en fonction de certaines cibles, comme il le rapporte: «On a autorisé un dossier dans le secteur de la construction, il y a quelques mois. On veut se lier à des investisseurs étrangers pour investir dans ce domaine.» Il cite un autre exemple: «Pour ce qui est de Laura Secord, on s'est associé avec un investisseur américain qui avait une très grande connaissance et une vision du marché de détail. Avec sa collaboration et son expertise, le but visé était de rajouter la marque de commerce de Laura Secord, comme ce partenaire a déjà commencé à le faire depuis deux ans et comme on peut déjà le voir dans les succursales. Donc, pour nous, dans des secteurs plus traditionnels, nos interventions sont beaucoup plus ciblées. On se rend voir où sont les besoins et on fait des partenariats.»

Intérêts communs en aérospatiale
Il y a quelques jours, quelque 11 millions de dollars étaient placés dans un fonds spécialisé de l'industrie aérospatiale et spatiale, en France. Le vice-président explique le but de pareille opération: «C'est d'atteindre les objectifs de chacun. Les Français et nous, on s'est choisi mutuellement en fonction de ceux-ci. Nous, on l'a fait parce qu'on veut, entre autres, être en mesure de "réseauter" avec les gens d'Airbus et le groupe SAFRAN, qui sont des acteurs clés dans le secteur de l'aéronautique à l'international. De leur côté, bien sûr qu'ils veulent se brancher sur Bombardier, qui est aussi un gros joueur sur la scène mondiale. Voilà ce qui constitue la trame de fond. Et si on veut aller plus loin que cela, notre espoir, c'est de dresser des partenariats entre les entreprises d'ici et de là-bas; nous sommes certains d'y arriver. On veut attirer ici des entreprises en leur créant des facilités [sic].»

Dans ce secteur, l'objectif poursuivi est établi: «On veut construire un pont entre la France et le Québec aéronautiques.» Et déjà des réalisations s'imposent: «Le meilleur exemple que je peux citer, c'est celui de MECATRON, qui est un de nos partenaires. Quand ils ont décidé de venir au Québec, accompagnés par le Fonds, ils avaient zéro emploi ici. Pourquoi se sont-ils établis chez nous? Pour s'ouvrir le marché de Bombardier. Ils ont réussi à le faire en suivant cette voie depuis quelques années; les gens de MECATRON travaillent très bien.»

Viser le long terme
Les entreprises doivent disposer d'un capital patient si elles veulent courtiser les marchés internationaux. Gaëtan Morin en fait une règle de base: «Une PME qui, demain matin, veut pénétrer le marché américain ou européen doit y mettre du temps, de l'énergie, et surtout injecter du capital. On est bien conscient de l'enjeu qui consiste à développer le marché des États-Unis; mais, bien sûr, on doit s'attaquer en même temps au marché européen pour amoindrir notre sensibilité à celui de nos voisins. Tout cela prend de la patience et de la détermination. On n'a pas à le démontrer: le Fonds, c'est du capital patient. On n'est pas là pour faire du court terme, et quand il s'agit de boucler un carnet de commandes avec les États-Unis ou avec l'Europe, ça ne prend pas des semaines ou des mois: ça prend des années avant que ces ententes soient significatives et significatives en chiffre d'affaires.»

Le Fonds l'a bien compris: «Quand on regarde le portrait de notre portefeuille, on voit qu'on a réussi



«Le Fonds, c'est du capital patient», explique Gaëtan Morin, premier vice-président aux investissements du Fonds de solidarité FTQ.

même si on veut en faire encore davantage: on s'aperçoit que nos sociétés exportent trois fois plus que la moyenne canadienne. Si on veut accentuer les exportations pour être moins vulnérable au marché local, il faut miser sur les compagnies gagnantes, sur les bons chevaux. Quand on les accepte dans notre portefeuille, on veut qu'elle aient une volonté de le faire, mais aussi qu'elles aient la capacité d'y arriver; et pour cela, la recette c'est management, management et encore management.»

Une fois ces critères respectés, le Fonds est en mesure de soutenir les entreprises de diverses façons: «On part avec ce noyau et on les aide. On peut les aider à bâtir un réseau, comme c'est le cas avec l'aérospatiale. Mais l'idée, c'est de les appuyer avec l'expertise qu'on a pu acquérir dans nos équipes. On peut décider, au lieu de prendre dix ans pour développer un marché, d'acheter pour dix mil-

lions de dollars d'actions d'une compagnie américaine, de faire une acquisition de l'autre côté de la frontière. On peut choisir de construire une usine, comme on va le faire avec Manac, par exemple. On peut acheter pour l'achat de "facilités" aux États-Unis, comme on l'a réalisé avec d'autres partenaires dans des secteurs différents. Pour tout cela, je répète encore une fois qu'il est nécessaire de disposer de capital patient.»

Un caractère exemplaire

Pour illustrer ses propos, le vice-président Morin cite deux exemples de compagnies auxquelles le Fonds s'est étroitement associé et qui tirent très bien leur épingle du jeu sur les marchés étrangers à l'échelle planétaire. Le fabricant de balais mécaniques pour les villes Madvac de Boucherville, une firme québécoise à l'origine, a d'abord été cédé à des intérêts étrangers avant d'être racheté par des Québécois et rapatrié au Québec, il y a environ un an: «On a acheté la filiale américaine et on l'a démantagée pour créer une centaine d'emplois sur la Rivière-Sud. On exporte les produits dans 82 pays différents. Voilà un bon exemple de notre volonté d'appuyer des entrepreneurs qui veulent exporter. C'est un bon exemple d'acquisition.»

Dans un deuxième cas, le Fonds a choisi de développer un marché à l'international avec l'entreprise Glendyne, qui fabrique une ardoise de très grande qualité utilisée pour le revêtement de toitures; c'est un produit haut de gamme. Son usine est située à Saint-Marc-du-Lac-Long dans le Bas-Saint-Laurent.

Gaëtan Morin se félicite de cet autre succès: «De cet endroit au Québec, on produit de l'ardoise qui est exportée en Angleterre, en Europe et aux États-Unis. Dès le départ, en investissant chez Glendyne il y a sept ou huit ans, on avait vu que ces gens-là voulaient exporter; ils étaient rigoureux dans la fabrication du produit et dans l'approche de pénétration des marchés. Comme je le disais tout à l'heure, c'est avant tout une question de management. Ce démarrage d'entreprise a bien tourné grâce aux compétences et au feu sacré d'entrepreneurs diplômés en commerce international: «Nous, on aime cela des gens qui voient cinq ans en avant comme eux et on les appuie.»

Collaborateur du Devoir

LES PETITES ANNONCES

AVIS DE DÉCÈS

I.O.N.D.E.X REGROUPEMENTS DE RUBRIQUES
100 • 199 IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
200 • 299 IMMOBILIER COMMERCIAL
300 • 399 MARCHANDISES
400 • 499 OFFRES D'EMPLOI
500 • 599 PROPOSITIONS D'AFFAIRES ET DE SERVICES
600 • 699 VÉHICULES

101 PROPRIÉTÉS À VENDRE
N.D.G. 3571 BENNY Près Parc Benny 3 étages, 3 c.c. Foyer, 1 sdb. Stat. 429-0008

103 CONDOMINIUMS ET COPROPRIÉTÉS
ADJ. PETITE ITALIE 4 1/2 Étages, Plein de lumière, 269 000\$ 514 244-9877

AU CENTRE-VILLE 4 1/2 3 1/2 Neufs, Piscine 2 A/C, Gar. int. Sans agent. Libre. Visite libre. samedi 12h-17h. 514 592-0753

VIEUX-MONTREAL Condo de 1532 p.c. Garage privé, 4 minutes du métro. MICHEL TROTIER, crt 514 949-3925 RE:Max Alliance

105 PROPRIÉTÉS À REVENUS
ST-SAUVEUR Duplex 2 x 4 1/2 05 près village, paisible, terr. 21,128pc Tx 1300\$ Rev.15 900\$ 235 000\$ 514 238-1747 450 227-5800

115 EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL
A la campagne GODMANCHESTER (Huntingdon) Sans intermédiaire. Secteur paisible. Retrait rout. Const. 1986. 10 c.c. Poss. inter-génération. Thermopompe, A/C. Terrain boisé. 53 800 pc. Infos soir. 164 000\$ 514 269-2517

121 ESTRIE
MAURIZIO COLLINI Agent immobilier agréé dans les Cantons de l'Est depuis 17 ans: «La propriété que vous cherchez est ici. Appelez-moi, on va la trouver ensemble.»

121 ESTRIE
MAURIZIO COLLINI 450-242-2472 www.collini.ca

DUNHAM - JOLI PLAIN-PIED Dans un ancien verger, lot du chemin. Étang et vue. 349 000\$. Maurizio Collini, crt 450 242-2472

160 APPARTEMENTS ET LOGEMENTS À LOUER
A LOUER! CONDOS HAUT DE GAMME

MOSAÏQUE SOUTHAM
Planchers en bois franc • 3 appareils électroménagers en acier inoxydable • Conciergerie • Laveuse/sècheuse • Sécurité • Salle de gym privée • Centre d'affaires

MÉTRO VERDUN 4 1/2 2 c.c. Services. Réf. 6255/mi-mars. 514 796-2435 514 769-6455

NDG - GRAND 3 1/2 Demi sous-sol lumineux. 4 électros, chauffé. 690\$. Libre en avril. 514 482-6630

PLATEAU - SPACIEUX 5 1/2 R. de c. de luxe, lumineux, 1500 p.c., pl. bois franc, cour, Terrasse. Sécuritaire et silencieux. Juillet. 1450\$. 514 522-0770 www.picturetrail.com/delormier

UdeM - JEAN-BRILLANT Bel app. 6 1/2 style Tudor 1250 \$/m, chauffé 514-271-9232

V.M.R. Grand condo sur 2 étages Design 2006. 2 + 1 c.c., cuisine équipée. 2 s. de b. zen. Jardin. Garage. Prés train. Libre. 2 400\$ nego. 514 298-0183

163 OFFRE À PARTAGER
Pied-à-terre à NDG. Beau grand 4 1/2 deserte la semaine. Idéal pour pied-à-terre (lum. au ven.). À prox. métro à services. 500 \$. 819 562 5301 (semaine) 514 481 0198 (week-end)

164 CONDOMINIUMS À LOUER
BROSSARD-4 1/2 -Bord de l'eau Vue incroyable sur le fleuve. Pisc. ext. gym., garage int./ext. S. de réception. Ascenseur. Libre. 1 000 \$ 514 577-8509

LOFT PENTHOUSE 2300 PC St-Jean-Sur-Richelieu Mezz. Murs briques, pl. bois cent ans. Coin sud-ouest. 9 fenêtres. 7x10 Client Sérieux. 514 864-4444

ou à Vendre PETITE-ITALIE 4 1/2 Sur 2 étages, électros, stat. int. 359 000\$ ou 1500\$/m 514 244-9877

301 ŒUVRES D'ART
ACHETONS tableaux originaux Normand Hudon et autres peintres renommés 450-466-8920

307 LIVRES ET DISQUES
"Librairie Bonheur d'Occasion" achète à domicile livres de qualité en tout genre (514) 914-2142 4467 de la Roche-Mt-Royal

320 AMEUBLEMENT
TABLE DE DESSIN GRAPHISME En bois, de marque Fergus (1953). Avec tabouret. Prix à discuter. 514 935-3739

335 BOIS DE FOYER
*** BOIS DE FOYER SEC *** De première qualité. Sur livraison seulement. 514-519-3975

342 VÊTEMENTS, FOURRURE
MANTEAU DE CASTOR CANADIEN très long, grandeur 8 ans.

MANTEAU DE CASTOR AMÉRICAIN trois-court, grandeur 8 ans. Dans les deux cas, le prix demandé est de 250 \$ 514-838-8894

350 ANIMAUX
ROTTWEILER FEMELLE 10 ans, douce, affectueuse, adore les enfants, habituée aux chats. Doit vivre nouvelle famille à cause d'un déménagement. 514 616-0351 pour plus d'infos.

405 SANTÉ ET SERVICES COMMUNAUTAIRES
TEL-JEUNÈS et LigneParents recherchent des intervenants et intervenantes pour se joindre à son équipe de professionnels.

405 SANTÉ ET SERVICES COMMUNAUTAIRES
Céline Boucher Avocate Testament, corporatif, familial, immigration, régie. 514 993-8444.

507 HYPOTHÈQUES
CONSEILLER D'EXPÉRIENCE Hyp. 1er et 2ème rés. / comm. Guy Poitras, crt. ecorre@guypoitras.com 514 213-1554

507 HYPOTHÈQUES
L'HOMME À CONNAÎTRE 1ère, 2ème hyp. Rés. ind. comm. Claude St-Onge crt 514 733-4214

529 OFFRE DE SERVICES PROFESSIONNELS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

Baudot-Cadieux, Stella 1929-2007
À Montréal, le 26 mars 2007, à l'âge de 78 ans, est décédée Stella Baudot-Cadieux, ex-épouse de feu Jean Baudot.

Alfred Dallaire MEMORIA
1111, ave Laurier O., Outremont www.memoria.ca 514 277-7778 le vendredi 30 mars de 14 heures à 22 heures. Réunion de prières au salon à 17 heures.

420 SECTEUR VENTE
REPRÉSENTANT BILINGUE Une firme de distribution de machinerie commerciale alimentaire, chef de file en Amérique du Nord recherche un représentant bilingue pour Montréal et Québec.

420 SECTEUR VENTE
AVIS À TOUS NOS ANNONCEURS

507 HYPOTHÈQUES
CONSEILLER D'EXPÉRIENCE Hyp. 1er et 2ème rés. / comm. Guy Poitras, crt. ecorre@guypoitras.com 514 213-1554

507 HYPOTHÈQUES
L'HOMME À CONNAÎTRE 1ère, 2ème hyp. Rés. ind. comm. Claude St-Onge crt 514 733-4214

529 OFFRE DE SERVICES PROFESSIONNELS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

575 DÉMÉNAGEMENTS
G. JODOIN TRANSPORT INC. Déménagements de tous genres Assurance complète 514-253-4374

Lamirande, Émilien
Au C.H.U.S. Hôpital Fleurimont, Qc, le 23 mars 2007, est décédé, à l'âge de 80 ans, monsieur Émilien Lamirande de Rock Forest, Qc. Fils de feu Armand Lamirande et de feu Valentine Boucher, il était l'époux bien-aimé de Claire Guillemette.

Residence Funéraire Windsor 310 St-Georges, Windsor, Qc, J1S 2Z5 Tél. (819) 845-5229 http://www.salonscass.ca

Visites : le vendredi 30 mars de 14 à 16 heures et de 19 à 21 heures, le samedi 31 mars de 11 heures jusqu'au départ du salon à 12 h 30. Funérailles en l'église St-Georges-de-Windsor à 13 heures. Inhumation des cendres au cimetière St-Georges-de-Windsor à une date ultérieure.

Un don à la Fondation du Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke, 590 rue Bowen Sud, Sherbrooke (Québec), J1G 2E8, serait grandement apprécié.

Pour publication section décès necrologie@lememorial.com 2190, rue Mont-Royal Est Montréal (Québec) H2H 1K3 (514) 525-1149 Télécopieur : (514) 525-7999 www.lememorial.com

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

Le mémoriel Tous les jours de 10 h 30 à 18 h 30

PME

Délégation générale du Québec à Munich

La Bavière ouvre la porte sur l'Europe aux entreprises québécoises

« Le Québec est une plateforme qui permet d'accéder à tout le grand marché nord-américain »

Certaines entreprises allemandes, et plus particulièrement, de la région de la Bavière, ont des liens commerciaux très forts avec les gens d'affaires du Québec. Malgré la barrière de la langue, les deux peuples se rejoignent sur plusieurs points et ont beaucoup à s'offrir mutuellement.

MARTINE LETARTE

effet de levier important et la Bavière est maintenant un moteur économique de l'Europe».

Depuis maintenant près de 20 ans, la Bavière et le Québec profitent d'une entente de coopération. Les relations entre les entrepreneurs des deux pays sont importantes et la Délégation du Québec à Munich n'est pas étrangère à ce succès. Par différentes tactiques, des rapprochements entre les entreprises des deux côtés sont favorisés.

«Nous offrons un accompagnement personnalisé aux entreprises du Québec qui cherchent à développer des liens d'affaires avec des entreprises bavaroises. Par exemple, nous les aidons à trouver un distributeur ou un partenaire pour un projet. Les rencontres peuvent se faire lors de salons, de séminaires, ou lors de missions économiques», explique le directeur Europe par intérim au ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), Daniel Gagné.

Toutefois, lorsqu'une entreprise québécoise souhaite aller directement s'implanter en Bavière, la Délégation du Québec à Munich la réfère au bureau de la Représentation de l'État de Bavière au Québec. «Nous travaillons en grande collaboration», précise M. Gagné.

Des secteurs prioritaires

Nanotechnologies, biotechnologies, photonique, textiles techniques, aéronautique: c'est dans les secteurs de haute technologie que les relations économiques sont les plus dynamiques entre le Québec et la Bavière. «L'Allemagne a une économie riche. Lorsqu'elle choisit un produit, ce n'est pas parce qu'il est bas de gamme et peu coûteux, mais plutôt parce qu'il a un intérêt particulier. Ainsi, les entreprises québécoises ont du succès en Bavière lorsqu'elles sont persévérantes, mais surtout lorsqu'elles proposent des produits intéressants avec un avantage concurrentiel», indique M. Gagné.

La collaboration entre une entreprise québécoise et une bavaroise peut se faire de différentes manières. «Prenons un exemple dans le domaine de l'hydrogène. Une entreprise du Québec travaille sur la question du stockage de la molécule, alors qu'une autre de la Bavière travaille à utiliser la molécule dans un système de propulsion. On parle ici d'une véritable collaboration. Ensuite, lorsque vient le temps de commercialiser un produit, les Québécois et les Bavarois peuvent créer une entreprise conjointe pour jouer ce rôle, ou permettre à chacune des entreprises de commercialiser le produit sur son territoire».

Si le Québec peut être fier de ce qu'il a accompli dans les secteurs de pointe, la Bavière n'a rien à lui envier. Siemens, Audi, BMW: l'État de Bavière peut compter sur la présence de plusieurs grandes entreprises multinationales sur son territoire pour stimuler l'innovation, mais aussi sur les efforts de son ministre-président depuis 1993, Edmund Stoiber. «Il y a déjà quelques années, M. Stoiber a décidé de privatiser des sociétés d'État et d'investir les sommes générées dans la création d'agences destinées à financer des projets privés dans le domaine de l'innovation et des hautes technologies. Cette initiative a eu un

Siemens, Audi, BMW: l'État de Bavière peut compter sur la présence de plusieurs grandes entreprises multinationales sur son territoire pour stimuler l'innovation

Donnant, donnant

Avec ses 12 millions d'habitants, en plus du bassin de 450 millions de consommateurs auquel elle a accès en un tour de main grâce à l'Union européenne, on peut se demander si la Bavière a vraiment besoin du Québec, qui compte à peine plus de 7,5 millions d'habitants, pour faire de bonnes affaires. «Aux premiers abords, peut-être pas. Toutefois, il ne faut pas oublier que le Québec est une plateforme qui permet d'accéder à tout le grand marché nord-américain», soutient M. Gagné.

L'inverse est aussi vrai. «Pour sa part, la Bavière ouvre la porte aux entreprises québécoises vers cette nouvelle Europe composée de nouveaux adhérents à l'Union européenne, comme la Pologne et la Hongrie, importants partenaires commerciaux de l'Allemagne».

Si l'axe Québec-Bavière est toujours privilégié, il arrive que des activités de maillage

soient organisées sur d'autres territoires. Dans le domaine des biotechnologies, des rencontres ont déjà eu lieu à San Francisco entre des acteurs américains, bavarois et québécois. Même chose dans le domaine de l'environnement en Pologne. «Par contre, les affaires sont les affaires et personne ne donne ses clients comme ça. Ce n'est pas toujours facile. Parfois, ça fonctionne, alors que d'autres fois, c'est plutôt mitigé, mais tout de même, les occasions sont là et chacun a beaucoup à gagner en poursuivant la coopération entre les deux régions».

Des affinités culturelles

Inévitablement, les Québécois et les Bavarois se retrouvent devant l'importante barrière de la langue lorsqu'ils tentent de créer des liens d'affaires entre eux. Pour faciliter les échanges, la Délégation générale du Québec à Munich offre les services d'un attaché commercial qui sert d'accompagnateur aux entreprises québécoises en Bavière.

«Il sert de traducteur, mais aussi de personne-ressource grâce à sa large connaissance de la culture bavaroise des affaires. Mais généralement, les entrepreneurs du Québec et de la Bavière sont sur la même longueur d'onde. Ils ne se lancent généralement pas dans d'interminables négociations. Ils sont pragmatiques et ainsi, beaucoup d'affaires se font entre les deux régions. De plus, les Bavarois sont fidèles en affaires, ce qui est très apprécié des Québécois».

Enfin, la question de la place occupée par la Bavière en Allemagne rejoint, d'une certaine façon, la question du Québec dans le Canada. «Les Bavarois ont tendance à bien affirmer leur caractère spécifique au sein de l'Allemagne. Plusieurs grandes multinationales originaires de la Bavière sont devenues des fleurons de l'économie nationale et les Bavarois en sont très fiers. Le Québec agit de façon semblable par rapport au Canada, ce qui inévitablement, crée des liens», remarque M. Gagné.

Collaboratrice du Devoir



L'Odeonplatz, à Munich.

ALEXANDRA WINCKLER REUTERS

Instaurez un

RRRS

RÉGIME DE RETRAITE SIMPLIFIÉ



Devenez un employeur de choix!

ENTREPRISES
FINANCEMENT ET RELÈVE

CE CAHIER SPÉCIAL

EST PUBLIÉ PAR LE DEVOIR

Responsable: NORMAND THÉRIAULT

ntheriault@ledevoir.ca

2050, rue de Bleury, 9^e étage, Montréal (Québec) H3A 3M9.

Tél.: (514) 985-3333 redaction@ledevoir.com

FAIS CE QUE DOIS

www.rrq.gouv.qc.ca/rrs

Régie des rentes

Québec

LES SPORTS

Championnats du monde de sports aquatiques

Ryan Cochrane bat le record canadien du 800 m libre

Melbourne, Australie — Ryan Cochrane, de Victoria, a battu le détenteur du record mondial Grant Hackett, d'Australie, en établissant un nouveau record canadien lors des qualifications du 800 m libre pour accéder à la finale des Championnats du monde aquatiques, hier.

«C'est toute une sensation», a dit Cochrane. C'est mon meilleur temps par sept secondes. Je suis satisfait d'avoir terminé deuxième lors de la course et enthousiaste de me retrouver en finale. Il y a toujours des choses à améliorer. Je devrai travailler fort sur mes départs et mes virages. Globalement, c'était la meilleure course que je pouvais faire.

Ce fut une journée faste alors que trois records du monde ont été établis par les Américains Michael Phelps, au 200 m libre, Natalie Coughlin et Aaron Peirsol, au 100 m dos, et par l'Italienne Federica Pellegrini, au 200 m libre.

Phelps est devenu le premier homme à descendre sous la minute 44 secondes au 200 m libre en battant le record du mythique Ian Thorpe.

«C'est sans doute le plus incroyable des records individuels. Il est appelé à durer», a déclaré Peirsol.

La foule n'avait pas encore repris son souffle que cinq minutes après la performance de Phelps, crédité de 1 min 43 s 86 minute, Natalie Coughlin battait son propre record du monde du 100 dos en 59,44, en devançant Laure Manaudou, auteur d'un record d'Europe en 59,87.

Peirsol, lui, est devenu le premier nageur à descendre sous les 53 secondes au 100 m dos en s'imposant en 52,98.

Au 800 m libre masculin, Cochrane, 18 ans, a pris part à la sixième et dernière course du matin. Oussama Mellouli, de la Tunisie, a pris le premier rang en 7 min 51 s 48, suivi par Cochrane, en 7 min 51 s 55, et Hackett, en 7 min 51 s 86.

Cochrane a fracassé l'ancien record canadien de 7 min 55 s 88 établi par Andrew Hurd, de Toronto, aux Championnats pan-pacifiques, l'an dernier. «Il a été un peu plus rapide que prévu», a dit l'entraîneur de Cochrane, Randy Bennett. Et la raison est qu'il y a eu trois gars dans les courses précédentes qui ont nagé en 7 min 50 s et 7 min 52 s. Ryan pouvait voir la course prendre forme dans la piscine. Il a réussi à voir le cadran et sa position. Au 500 m, il savait qu'il devait accélérer. Si vous étudiez



FRANÇOIS-XAVIER MARIT AGENCE FRANCE-PRESSE
Ryan Cochrane a fracassé l'ancien record canadien de 7 min 55 s 88 établi par Andrew Hurd, de Toronto, aux Championnats pan-pacifiques, l'an dernier.

son histoire, il termine toujours très bien et quand il a tourné en 5 min 56 s au 600 m, il a su qu'il serait correct. Son dernier 100 m a été le meilleur du peloton.

Bennett a dit que terminer devant Hackett est excellent pour la confiance de Cochrane. Cochrane a distancé pour de bon Hackett au milieu de la course. La finale aura lieu aujourd'hui.

Les autres nageurs canadiens ayant pris part aux qualifications hier ne se sont pas qualifiés.

Julia Wilkinson, de North York, et Geneviève Saumur, de Montréal, se sont classées 23^e et 37^e au 200 m libre, et Mike Brown, de Calgary, 34^e, au 50 m brasse.

L'équipe de water-polo s'incline

Les poloïstes canadiennes ont raté hier leur qualification pour la demi-finale des Championnats du monde aquatiques en s'inclinant 11-9 en quart de finale contre les Hongroises, les championnes du monde en titre.

L'équipe canadienne affrontera maintenant l'Espagne, demain.

Radu, de Pointe-Claire, a aussi avoué que la déception était grande de ne pas avoir réussi à se rendre jusqu'en finale de la compétition.

Associated Press
Presse canadienne

« Jouer à Montréal n'était pas inscrit dans les astres »

Brendan Shanahan est venu très près d'accepter l'offre du Canadien

FRANÇOIS LEMENU

Comme un roi

Brendan Shanahan dans le chandail du Canadien? Les partisans de l'équipe en ont rêvé. Les membres de la direction aussi. En fait, Shanahan est venu très près de jouer à Montréal. C'est finalement une histoire de passeport et de billets d'avion qui a peut-être fait pencher la balance en faveur des Rangers de New York.

Le Canadien a été l'une des premières équipes à se manifester auprès de Shanahan en juillet dernier. Une formation de la côte ouest était aussi sur les rangs. Les Rangers ont fait connaître leurs intentions quelques jours plus tard. En clair, le Tricolore détenait une longueur d'avance pour s'approprier les services du futur membre du Panthéon du hockey.

«Ce fut une décision difficile car j'ai beaucoup de respect pour cette prestigieuse organisation, comme j'en ai pour Bob Gainey, expliquait Shanahan avant le match d'hier soir au Centre Bell. Je respecte également les entraîneurs Guy Carbonneau et Kirk Muller qui ont été mes coéquipiers. Je me trouve chanceux d'avoir eu à choisir entre deux grandes organisations, trois en fait puisque les Red Wings de Detroit voulaient me ravoir. Mais j'ai dû faire un choix. J'avoue que les téléphones que j'ai faits à Gainey et à Ken Holland pour leur annoncer ma décision ont été extrêmement pénibles. Il s'agit d'individus ayant tellement de classe.»

Shanahan dit avoir été traité comme un roi lors de sa visite à Montréal. Par Gainey, bien sûr, mais aussi par le propriétaire George Gillett. «Je suis certain que j'aurais adoré l'expérience. J'ai parlé à bien des gens avant de prendre ma décision et je n'ai jamais entendu de propos négatifs sur la ville ou l'organisation.»

«George Gillett est un personnage extraordinaire. Il m'a traité comme son fils. Bob Gainey nous a fait faire un tour de ville en hélicoptère. Ma femme [Catherine] a adoré. Elle était emballée à l'idée de venir vivre à Montréal. On avait même choisi notre quartier ainsi que l'école pour nos jumelles [Cate et Maggie] qui allaient entrer en première année.»

Que s'est-il passé pour que les Rangers remportent le gros lot?

«Avant de venir à Montréal, je m'étais déjà entretenu avec les Rangers. Je suis même allé à New York d'abord, en raison de circonstances assez bizarres. À l'aéroport, j'ai eu des problèmes de passeport. Puis au comptoir d'enregistrement, il ne restait qu'un seul billet. Il était au nom de ma femme et je ne pouvais donc pas l'utiliser. On a finalement décidé d'aller à New York ce jour-là plutôt qu'à Montréal où nous attendaient Kirk Muller et M. Gillett.»

«Je le répète, ce fut une décision très difficile à prendre. Avec le recul, je pense que de jouer à Montréal n'était tout simplement pas inscrit dans les astres.»

Presse canadienne

EN BREF

Dancevic, Niemeyer, Polansky et Nestor à la coupe Davis

Frank Dancevic, Frédéric Niemeyer, Peter Polansky et Daniel Nestor formeront l'équipe canadienne de la coupe Davis qui affrontera le Brésil lors du deuxième tour du Groupe I de la zone américaine, du 6 au 8 avril. Martin Laurendeau sera le capitaine de l'équipe. Une victoire permettrait au Canada de prendre part aux qualifications pour le Groupe mondial du 21 au 23 septembre 2007. Des 131 pays inscrits aux épreuves de la coupe Davis, seulement 16 se qualifient dans ce groupe d'élite. Les matchs seront disputés sur terre battue à Florianopolis, au Brésil. — PC

Champions de la descente

Whistler — Erik Guay et Shona Rubens sont les nouveaux champions canadiens de la descente, et tandis que François Bourque et la Mont-réalaise Émilie Destorques ont terminé au troisième rang lors de la dernière journée des championnats nationaux de ski alpin, hier à Whistler. Guay a dévalé la pente en 1 min 54 s 52 pour devancer John Kucera, de Calgary (1 min 54 s 89), et le Gaspésien Bourque (1 min 55 s 29). Marie-Michèle Gagnon s'est assurée le championnat de la coupe Pontiac. Quant à Rubens, elle en était à son troisième titre à Whistler après avoir gagné le slalom et le super-G, en plus d'avoir complété le slalom géant en deuxième place. — PC

Le Canada occupe le deuxième rang mondial des sports d'hiver

Toronto — Le Canada a gagné 135 médailles dans les différentes coupes du monde de sports d'hiver en 2006-07 pour se classer au deuxième rang mondial.

Selon le Comité olympique canadien, le Canada occupe également le deuxième rang avec 28 médailles remportées dans les championnats du monde.

Au total, 77 athlètes canadiens sont montés sur les podiums.

L'Allemagne a fini en tête des épreuves des coupes du monde avec une récolte de 215 médailles. Les États-Unis ont terminé troisièmes en remportant une médaille de moins que le Canada, suivis de l'Autriche et la Corée du Sud avec 128 et 103.

L'Allemagne a également dominé les championnats du monde avec 39 médailles. La Norvège occupe le troisième rang avec 25, soit cinq de plus que les États-Unis. La Suisse suit avec 15.

«Le succès du Canada à la coupe du monde et aux championnats du monde cette saison est la preuve que notre nation est sur la bonne voie d'atteindre son objectif de finir au premier rang du tableau des médailles aux Jeux olympiques d'hiver de 2010 à Vancouver», a déclaré Roger Jackson, directeur général du programme «A nous le podium», dans un communiqué. «Durant les trois prochaines années, notre défi sera de continuer à développer et à cibler efficacement nos ressources

afin de permettre aux athlètes canadiens des sports d'hiver de suivre une trajectoire ascendante durant la période précédant les Jeux de 2010.»

La saison des championnats du monde 2007 se terminera officiellement à la fin des tournois masculin et féminin de hockey et de la compétition masculine de curling. Le Canada a gagné moins de médailles que l'hiver dernier (161), mais il s'agissait d'une année olympique au cours de laquelle les athlètes avaient un calendrier plus chargé.

Le Canada a gagné 24 médailles aux Jeux de Turin, une de moins que l'objectif visé.

Presse canadienne

HOCKEY

ASSOCIATION DE L'EST

Section Nord-Est						
	G	P	DPF	BP	BC	Pts
x-Buffalo	48	20	7	282	224	103
x-Ottawa	45	23	8	267	207	98
Montréal	39	31	6	225	235	84
Toronto	36	29	10	232	242	82
Boston	34	35	6	206	265	74

Section Atlantique

New Jersey	44	23	8	197	187	96
Pittsburgh	43	23	10	259	229	96
N.Y. Rangers	39	28	9	219	198	87
N.Y. Islanders	36	27	12	225	218	84
6-Philadelphie	20	44	11	194	280	51

Section Sud-Est

Atlanta	39	27	10	229	232	88
Tampa Bay	41	31	4	235	240	86
Caroline	38	29	8	225	224	84
Floride	31	30	14	222	239	76
6-Washington	26	37	13	224	270	65

ASSOCIATION DE L'OUEST

Section Centrale

Section Centrale						
	G	P	DPF	BP	BC	Pts
x-Nashville	48	21	7	255	197	103
x-Detroit	46	19	11	233	188	103
6-St. Louis	31	32	12	195	230	74
6-Columbus	31	37	7	188	228	69
6-Chicago	27	39	9	185	239	63

Section Nord-Ouest

Vancouver	45	23	7	203	185	97
Minnesota	45	24	7	221	183	97
Calgary	40	25	10	239	205	90
Colorado	39	29	7	251	233	85
6-Edmonton	31	38	7	186	229	69

Section Pacifique

x-Anaheim	44	20	12	240	195	100
Dallas	45	24	6	204	183	96
San Jose	46	26	4	235	185	96
6-Los Angeles	26	36	14	215	261	66
6-Phoenix	29	41	5	201	259	63

6 - éliminé d'une place en séries éliminatoires
x - se qualifie en vue des séries éliminatoires

Hier

Pittsburgh à Washington
Floride à Tampa Bay
Caroline à Toronto
N.Y. Rangers à Montréal
Boston à Ottawa
New Jersey à N.Y. Islanders
Columbus à St. Louis
Edmonton à Nashville
Calgary au Minnesota
Phoenix à Dallas
Vancouver au Colorado
Los Angeles à San Jose

Aujourd'hui

New Jersey à Buffalo, 19h
Caroline à Philadelphie, 19h
Atlanta en Floride, 19h30
Anaheim à Chicago, 20h30

Demain

Pittsburgh à Boston, 19h
Toronto à Atlanta, 19h
Anaheim à Columbus, 19h
Edmonton à St. Louis, 20h
Detroit à Nashville, 20h
Calgary au Minnesota, 20h
Colorado à Phoenix, 22h
Vancouver à Los Angeles, 22h30

Classement général

ASSOCIATION DE L'EST

	M	Pts
1.x-Buffalo	75	103
2.a-New Jersey	75	96
3.a-Atlanta	76	88
4.x-Ottawa	76	98
5-Pittsburgh	76	96
6.N.Y. Rangers	76	87
7.Tampa Bay	76	86
8.Caroline	75	84
9.N.Y. Islanders	75	84
10.Montréal	76	84
11.Toronto	75	82
12.Floride	75	76
13.Boston	75	74
14.6-Washington	76	65

AVIS LÉGAUX ET APPELS D'OFFRES

AVIS À TOUS NOS ANNONCEURS

Veillez, s'il vous plaît, prendre connaissance de votre annonce et nous signaler immédiatement toute anomalie qui s'y serait glissée. En cas d'erreur de l'éditeur, sa responsabilité se limite au coût de la parution.

Avis public Montréal

ENTRÉE EN VIGUEUR DE RÉGLEMENTS
Avis est donné que le conseil de la Ville, à son assemblée du 19 mars 2007, a adopté les règlements suivants:
06-065-1 Règlement modifiant le Règlement relatif à certains règlements de subvention (exercice financier 2007) (06-065)
Ce règlement a pour objet de modifier le taux du secteur « Ville de Montréal » afin d'y inclure la partie qui correspond à la réduction du taux de la taxe de l'eau et de services imposée sur la valeur locative des immeubles situés dans le secteur de Montréal.
06-045 Règlement autorisant l'implantation d'un édifice résidentiel sur les lots 1 340 867 et 1 340 568 du cadastre du Québec, qui forment la partie est de l'îlot délimité par le boulevard De Maisonneuve et les rues De Bleury, Mayor et City Councillors.
04-047-32 Règlement modifiant le Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal (04-047) [Arrondissement de Côte-des-Neiges-Notre-Dame-de-Grâce, secteur Courtral, Victoria et Décarie]
Les présents règlements entrant en vigueur en date de ce jour et sont disponibles pour consultation durant les heures normales de bureau à la Direction du greffe, 275, rue Notre-Dame Est.
Montréal, le 28 mars 2007
Le greffier par intérim de la Ville,
M^{re} Yves Saindon

CANADA PROVINCE DE QUÉBEC DISTRICT DE QUÉBEC NO: 200-04-01585-071 COUR SUPÉRIEURE ABDERRAOUF BESSEGHAIER Demandeur

KAOUTHER CHENNAOUI Défenderesse PAR ORDRE DU TRIBUNAL: Ordre est donné à KAOUTHER CHENNAOUI de comparaître au greffe de cette cour situé au Palais de justice de Québec, 300 boulevard Jean-Lesage, salle 1.24, Québec, G1K 8K6, dans les trente (30) jours de la publication du présent avis dans le journal.

Si la défenderesse Kaouther Chennaoui comparait, la requête introductive d'instance en annulation de mariage et en dommages-intérêts sera présentée devant le tribunal le 20 avril 2007 à 9h15, en la salle 3.28. Une copie de la requête introductive d'instance a été remise au greffe à l'intention de Kaouther Chennaoui.

VEUILLEZ AGIR EN CONSÉQUENCE. Québec, le 14 mars 2007. Nicole Côté, Greffier adjoint.

SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE DE LA SCHIZOPHÉNIE 514 251-4000 83400 1 866 888-2323 www.schizophrenie.qc.ca info@schizophrenie.qc.ca

Hydro Québec

APPELS DE SOUMISSIONS
Les entrepreneurs et les fournisseurs peuvent obtenir de l'information sur les appels de soumissions ouverts et le résultat d'ouverture des plis d'Hydro-Québec en visitant le site Internet de l'entreprise : www.hydro-quebec.com/soumissionnez ou en contactant un des numéros de téléphone suivants: Montréal et environs : (514) 840-4903 Extérieur : 1 800 324-1759

Devenez bénévole pour la SP
www.scleroseenplaques.ca/qc

CANADA PROVINCE DE QUÉBEC DISTRICT DE MONTRÉAL NO: 500-12-288835-071 COUR SUPÉRIEURE Chambre de la famille (Divorces) BAOZHU LI Demanderesse

XIAODONG SHI, de domicile et résidence inconnus Défendeur ASSIGNATION

ORDRE est donné au défendeur Xiaodong Shi de comparaître au greffe de cette cour situé au 1, rue Notre-Dame Est, à Montréal, Québec, salle 1.120, dans les 30 jours de la date de la publication du présent avis dans le journal Le Devoir.

Une copie de la demande en divorce a été remise au greffe à l'intention du défendeur Xiaodong Shi. Lieu: Montréal Date: 26 mars 2007 Marie-France Devlin, Greffier adjoint.

AVIS est par les présentes donné que Distribution Daleco ltée demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre. FRASER MILNER CASGRAIN, Procureurs de la Compagnie

Raymond Chabot inc. LOI SUR LA FAILLITE ET L'INSOLVABILITÉ. AVIS DE LA PREMIÈRE ASSEMBLÉE DES CRÉANCIERS

Dans l'affaire de la faillite de ROGER MARCOTTE. Avis est par les présentes donné que la faillite de ROGER MARCOTTE, résidant au 20, rang Petit Bois, Pierreville (Qc) J0G 1J0, est survenue le 23 mars 2007 et que la première assemblée des créanciers sera tenue le 9 avril 2007, à 13 h 30, au 1050, boul. Casavant Ouest, bureau 2001, Saint-Hyacinthe (Qc).

Fait à Saint-Hyacinthe, le 26 mars 2007. RAYMOND CHABOT INC. Symélie de l'actif de ROGER MARCOTTE Louis Langevin, C.A., CIRP Responsable de l'actif

1050, boul. Casavant Ouest, bureau 2001, Saint-Hyacinthe (Québec) J2S 8B9 TEL.: (450) 774-4300 TÉLÉ.: (450) 771-0421

AVIS LÉGAUX & APPELS D'OFFRES HEURES DE TOMBÉE

Les réservations doivent être faites avant 16h00 pour publication deux (2) jours plus tard. Publications du lundi: Réservations avant 12 h 00 le vendredi Publications du mardi: Réservations avant 16 h 00 le vendredi Tél.: 514-985-3344 Fax: 514-985-3340 Sur Internet: www.ledevoir.com/avis.html www.ledevoir.com/offres.html Courriel: avisdev@ledevoir.com

SLA : 3 lettres du mot paralysie

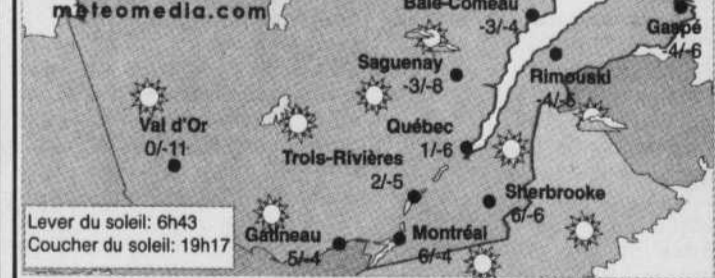
La SLA vous enlève TOUT, sauf votre lucidité

Aidez-nous à vaincre cette maladie mortelle qui tue 3 Québécois par semaine!



(514) 725-2653 1-877-725-7725 (sans frais)

Météo Média meteo.com



Canada	Auj.	Demain	Le Monde	Auj.	Demain
Edmonton	Sol 2/-6	Var 6/-1	Londres	Var 15/6	Plu 9/7
Moncton	Var -2/-4	Nel 2/0	Los Angeles	Sol 20/8	Sol 23/10
Saint-Jean	Sol 0/-3	Nua 3/0	Mexico	Sol 22/11	Sol 25/10
Toronto	Sol 8/-2	Sol 9/-2	New York	Sol 15/2	Sol 12/2
Vancouver	Var 10/6	Plu 10/8	Paris	Nua 16/3	Nua 13/3
Winnipeg	Plu 8/1	Plu 7/3	Tokyo	Nua 18/14	Var 20/16

Montréal Aujourd'hui 6 Ce soir -4 Ciel dégagé. Demain 7/-2 Ensoleillé. Vendredi 11/-3 Généralement ensoleillé. Samedi 6/-2 Ciel variable.

Québec Aujourd'hui 1 Ce soir -6 Ciel dégagé. Demain 5/-2 Généralement ensoleillé. Vendredi 9/-6 Passages nuageux. Samedi 2/-12 Généralement ensoleillé.

Gatineau Aujourd'hui 5 Ce soir -4 Ciel dégagé. Demain 8/-2 Ensoleillé. Vendredi 11/-3 Généralement ensoleillé. Samedi 6/0 Ciel variable.

Météo Média Vos prévisions météo à temps en tout temps sur www.meteo.com