

LES AFFAIRES



LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

WWW.LESAFFAIRES.COM

9 SEPTEMBRE 2006

2\$

LES AFFAIRES AU BRÉSIL

EMBRAER distance Bombardier

Ses jets régionaux
ont la cote auprès
des transporteurs.
L'avionneur
québécois
pourra-t-il
renverser
la vapeur?

p. 5 à 8



HUGO JONCAS

Vol. LXXVIII - No 36 112 pages



PP40064924 R08185

Nous avons
les moyens
de vous
faire parler.

OnStar

Pour un temps limité, bénéficiez
1000 minutes de Téléphone main-
libres OnStar offertes sans frais à
la location ou à l'achat d'un véhicule
Cadillac 2006.

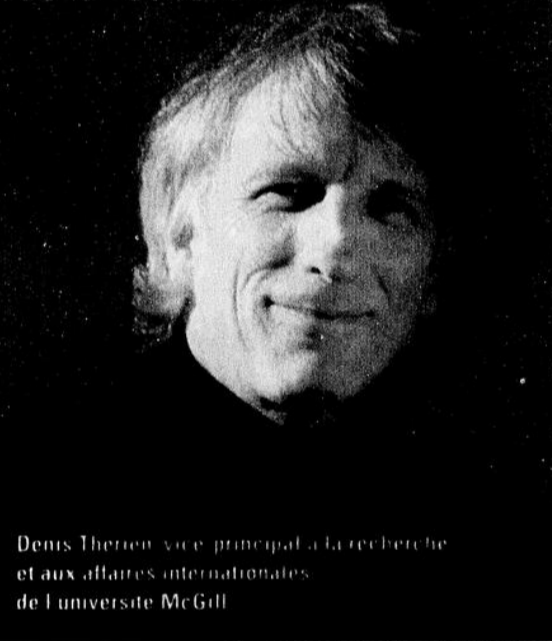


CADILLAC CTS

Le milieu de
la recherche
québécoise sonne
l'alarme p. 10 à 12

PLUS

Dossier de huit pages
sur la valorisation
de la recherche



Denis Therien, vice-principal à la recherche
et aux affaires internationales
de l'université McGill

OWEN EGAN

INVESTIR
Couche-Tard :
les analystes
gardent toujours
l'œil ouvert

p. 76

Convertissez vos dépenses d'affaires en voyages

Centre de Voyages



OBTENEZ DÈS MAINTENANT

**DES POINTS TD
EN DOUBLE**

ET RECEVEZ 10 000 POINTS EN PRIME
AU MOMENT DE VOTRE INSCRIPTION.

FAITES VOTRE DEMANDE D'ICI
LE 31 OCTOBRE 2006.

La carte Visa* TD Affaires avec primes-voyages

Vous investissez sans doute beaucoup d'argent dans votre entreprise. C'est maintenant le moment de laisser celle-ci vous récompenser. Si vous faites une demande de carte Visa TD Affaires avec primes-voyages ou que vous ajoutez les primes-voyages à votre carte Visa TD Affaires actuelle, d'ici le 31 octobre 2006, vos dépenses d'affaires vous aideront à accumuler des Points TD applicables sur des voyages. Vous obtiendrez ainsi un Point TD pour chaque dollar d'achats réglés au moyen de votre carte, et les Points TD s'accumuleront vite, d'autant plus que vous obtiendrez le double de Points TD sur tous les achats effectués d'ici le 31 décembre 2006. Pour vous permettre de partir en voyages plus tôt, nous vous offrons même, dès votre inscription, une prime de 10 000 Points TD, soit l'équivalent d'une réduction de 150 \$ applicable sur votre prochain voyage. Demandez donc sans tarder une carte Visa TD Affaires avec primes-voyages et mettez à profit vos dépenses d'affaires.

Pour faire la demande d'une carte Visa TD Affaires avec primes-voyages, rendez-vous dans une succursale de TD Canada Trust ou téléphonez au 1-800-285-3179. Pour obtenir d'autres renseignements, visitez www.tdcanadatrust.com/affairesvoyages.



La demande de carte doit être approuvée d'ici le 31 octobre 2006. L'offre peut être modifiée, prolongée ou retirée n'importe quand sans préavis et ne peut être jumelée à aucune autre offre. Certaines conditions s'appliquent. L'offre ne s'adresse qu'aux nouveaux titulaires de carte Visa TD Affaires avec primes-voyages qui font leur demande avant le 31 octobre 2006 ou aux titulaires actuels qui s'inscrivent au Programme de primes-voyages Visa TD (le « programme ») avant cette date. Ceux qui sont déjà inscrits au programme ne sont pas admissibles à cette offre. Les Points TD en prime seront remis au nouveau membre dès l'approbation de sa demande. Jusqu'au 31 décembre 2006 inclusivement, le titulaire recevra deux Points TD, au lieu de l'offre standard de un Point TD, pour chaque dollar d'achats nets portés à son compte ou six Points TD, au lieu de l'offre standard de cinq Points TD, pour chaque dollar porté à son compte pour des réservations de voyage effectuées au Centre de Primes-voyages Visa TD. Les Points TD sont obtenus sur les achats, moins les remboursements, les remises et autres crédits semblables; sont exclus les frais, les avances de fonds, les chèques Visa TD, les transferts de soldes, les frais de service ou d'intérêts et les services offerts en option. Pour obtenir les modalités standard du programme, consultez le Contrat du titulaire de carte Visa TD Affaires, à la rubrique « Les conditions du Programme de primes-voyages Visa TD », ou rendez-vous à l'adresse www.tdcanadatrust.com/francais/visata/agreements.jsp pour obtenir la version électronique de cette convention. * Visa International Service Association/Utilisée sous licence. * Marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion.

CETTE SEMAINE



ACTUALITÉ

Natalie Larivière prend les commandes de Médias Transcontinental au moment où Internet bouleverse le paysage médiatique.

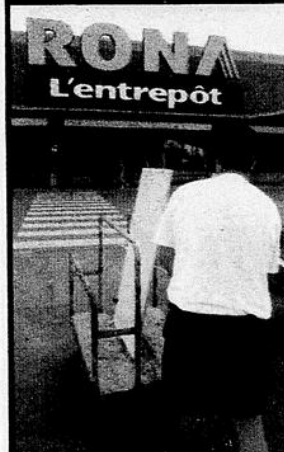
14



ACQUISITIONS

Troisième essai et les buts pour le Groupe Maritime Verreault, qui tente à nouveau d'acquiescer les Industries Davie.

21



INVESTIR

Les déco-rénovateurs font moins bien que les indices depuis 18 mois; un bon timing pour acheter ?

75

EN MANCHETTE

> L'ascension d'Embraer

Pendant que Bombardier se débat avec un carnet de commandes rachitique, sa grande rivale Embraer multiplie les ventes. Notre journaliste s'est rendu au Brésil pour y voir de plus près.

5 à 8

ACTUALITÉ ET ANALYSE

10 Le milieu québécois de la recherche sonne l'alarme
En investissant beaucoup dans l'innovation, les autres provinces s'arment pour voler les chercheurs vedettes

14 S'appuyer sur le changement pour stimuler la croissance

15 La reconversion de l'aéroport de Mirabel tarde à décoller

16 Un ralentissement aux États-Unis fera très mal au Québec

17 Costco entend ouvrir d'autres postes d'essence au Québec

18 ÉDITORIAL
Donnons une chance à la mission de stabilisation en Afghanistan

18 POINT DE VUE
Et la transparence syndicale ?

19 L'Alberta, sérieuse concurrente dans le postsecondaire

20 LE POULS DE L'ÉCONOMIE
La hausse du prix de l'essence modifie les habitudes de consommation

ENTREPRENDRE

21 50 ans de ténacité pour le Groupe Maritime Verreault
La PME des Méchins est toujours intéressée à acquiescer les Industries Davie

22 TECHNOLOGIES
De nouveaux canaux publicitaires à exploiter dans Internet

25 La dette de Béton Grilli met 150 emplois en péril

26 INVESTISSEMENTS
Le Fonds FTQ s'apprête à investir 15 M\$ dans CVTech

27 LE TOUR DU QUÉBEC
De petits pas vers le redémarrage de l'usine Esker

30 L'espace se fait rare au Parc technologique de Québec

31 Teckn-O-Laser à l'abri de ses créanciers

32 INTERNATIONAL
Les catastrophes n'auraient pas d'effet durables sur l'économie

33 Nouveau projet pour accroître les échanges Québec-Vermont

34 Washington veut imposer une nouvelle taxe à la frontière

36 DÉMARRAGE ET GESTION D'ENTREPRISE
Faire ses premiers pas à l'étranger sans se casser le nez

MANAGEMENT

39 Comment éviter qu'un sinistre ne se transforme en cauchemar

40 LES AFFAIRES ET LA LOI
Le détenteur d'une marque a des droits limités

41 LE GESTIONNAIRE D'AUJOURD'HUI
Le pire des pièges : recruter un dirigeant extrémiste

IMMOBILIER

63 100 M\$ de projets pour le Groupe Maurice
Luc Maurice vise à établir à long terme un réseau de 20 à 25 complexes de résidences pour personnes âgées

64 Qu'est-ce qui a changé à Montréal en trois ans ?

INVESTIR

75 Achefer l'action de Rona dans la tourmente ?
Les déco-rénovateurs font moins bien que les indices depuis déjà 18 mois

76 POINT DE MIRE • QUÉBEC
Un optimisme prudent pour Couche-Tard

77 SANS COMPROMIS
Méfiez-vous des pourriels boursiers

78 Le pari de croissance d'Aastra sème le doute

79 Clarke achète 6 % des actions de Spectra Premium

80 ACE Aviation veut concrétiser la valeur de ses filiales

85 RESSOURCES NATURELLES
Goldcorp paie le gros prix pour Glamis

86 ANALYSE DES MARCHÉS
La Bourse défie les pessimistes

95 Research In Motion mérite-t-elle une meilleure valorisation ?

96 POINT DE MIRE • QUÉBEC
Stella-Jones en croissance

97 La mise en vente de Van Houtte apparaît de plus en plus probable

MES AFFAIRES

98 Trois imprimantes photo portables testées
Avec la prolifération des appareils photo numériques, proposer de petites imprimantes allait de soi

100 La rente viagère, pour un supplément de sécurité

102 MES FONDS COMMUNS
Un automne sans lustre pour les ventes de fonds communs

103 QUESTIONS ET RÉPONSES
L'importance de mettre les choses en perspective

DOSSIERS ET CAHIER

43 Technologies de valorisation de la recherche

53 Responsabilité sociale

58 Série - Les grands maux du XXI^e siècle : l'obésité

69 Droit et environnement

81 Le boum minier

A CLD de la MRC de L'Assomption

SERVICES

28 Carrefour PME

40 Les professionnels

41 Carrières

65 Annonces classées

103 Les sociétés dont on parle

Acheter un concurrent, faire une alliance stratégique, conquérir un nouveau marché, imaginez les possibilités.

1 866 870-0437

www.investquebec.com



LES AFFAIRES.COM CETTE SEMAINE

> Jeudi 7 septembre

Résultats de Transat A.T., MDS, Descartes
Permis de bâtir en juillet, Canada

> Vendredi 8 septembre

Données sur la population active en août, Canada

CHRONIQUE

> Lundi 11 septembre

Les trucs pour assurer le transfert de son entreprise

> Mardi 12 septembre

Résultats de Technologies 20-20
Balance commerciale en juillet, Canada et États-Unis
Prix des logements en juillet, Canada

> Mercredi 13 septembre

Productivité et rémunération au deuxième trimestre, Canada

Les univers virtuels

Vous connaissez Second Life ? Il s'agit de l'un des univers virtuels qui font fureur sur la grande Toile. De plus en plus de gens, vont s'y faire voir et une chambre de commerce y est aussi en train de naître...

À lire sur **LesAffaires.com**, le 12 septembre.



VOX POP

RÉPONSE

Voici ce que vous avez répondu la semaine dernière :

Selon vous, l'entente sur le bois d'œuvre est-elle une bonne chose pour l'industrie québécoise ?

Oui 57 %
Non 43 %

WWW.LESAFFAIRES.COM

DE BONNE SOURCE



Dominique Froment

dominique.froment@transcontinental.ca

Yvon Charbonneau est de retour à Montréal

Yvon Charbonneau est de retour à Montréal et, à 66 ans, pas question de retraite pour l'ancien syndicaliste, qui se cherche du travail.

M. Charbonneau revient de Paris, où il a été ambassadeur auprès de l'UNESCO pendant deux ans. « Mon plus important mandat a été la négociation de la Convention internationale pour la promotion de la diversité culturelle », a-t-il précisé.

M. Charbonneau a fait deux mandats comme député au fédéral et un mandat au provincial. Il a aussi été vice-président de SNC-Lavalin, a travaillé à la *Commission d'enquête sur la gestion des déchets dangereux* et a été président de la Centrale de l'enseignement du Québec.

Jean-Luc Deschamps, chef des finances de Van Houtte

Jean-Luc Deschamps a été nommé chef de la direction financière de

Van Houtte. Il succède à Gérard Geoffrion, qui demeure vice-président exécutif.

Comptable agréé, M. Deschamps a notamment travaillé pour Catelli, le Groupe Sodisco-Howden, Gaz Métro et le Cirque du Soleil.

Nathalie Roberge passe chez Ogilvy Renault

Nathalie Roberge est la nouvelle chef adjointe du marketing au cabinet d'avocats Ogilvy Renault. Elle était directrice principale, marketing et communications, du cabinet McCarthy Tétraut pour le Québec depuis mars 2005.

De 1999 à 2005, elle a été vice-présidente, affaires publiques et communications de la Banque Laurentienne.

Jean H. Gagnon au Barreau canadien, division Québec

L'avocat Jean H. Gagnon a été nommé vice-président de la Section prévention et règlement des différends de la division du Québec de l'Association du Barreau canadien.

M^r Gagnon, qui se spécialise dans le règlement non judiciaire des litiges, est membre du Comité sur la justice participative du Barreau du Québec.

Martin Labrecque, vp d'Addenda Capital

Martin Labrecque a été nommé vice-président, service et développement de produits, d'Addenda Capital, spécialisée dans la gestion de portefeuilles obligataires pour une clientèle institutionnelle. Il était vice-président de Legg Mason.

Guy Huneault à la tête des Chambres immobilières

Guy Huneault a été élu président du conseil de la Fédération des Chambres immobilières du Québec, qui regroupe les 12 chambres de la province. M. Huneault est agent immobilier agréé et propriétaire de G. Huneault immobilier, de Gatineau.

Louise Roy présidera le Conseil des arts de Montréal

Louise Roy a été nommée présidente du Conseil des arts de Montréal. Elle remplace Maurice Forget. M^{me} Roy est consultante et administratrice de sociétés et *fellow* invitée au CIRANO.

Elle a notamment été pdg de la Société de transport de la Communauté urbaine de Montréal. ■

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

Transcontinental

RÉDACTION ☎ (514) 392-9000 ☎ (514) 392-1586 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca LES AFFAIRES 500 gaelle.fontaine@transcontinental.ca Publicité ☎ (514) 392-9000 ☎ 1 800 361-5479 ☎ (514) 392-2068 publicite@transcontinental.ca
ABONNEMENT Service aux abonnés (8 h à 17 h) ☎ 1 800 361-7215 ☎ (514) 721-9252 ANNONCES CLASSÉES : ☎ (514) 392-7782 www.lesaffaires.com www.medias-transcontinental.com

Éditeur : Jean-Paul Gagné. Rédaction : Rédacteur en chef Claude Beauregard; Rédacteur en chef délégué René Vézina; Directeur, sections Actualité, Entreprendre, Immobilier et Management Yves Dery; Directeur, sections Investir et Mes affaires Bernard Mooney; Directrice des cahiers spéciaux et hors série Danielle Turgeon; Chef de pupitre Jean-Claude Surprenant; Directrice artistique Louise Rouleau. Publicité : Directeur général des ventes Louis Lamarre; Directeur adjoint des ventes Eric Morin; Directeur, développement des affaires Sébastien St-Hilaire; Ventes nationales, Montréal Catherine Resch; Ventes nationales, Toronto Jill Davidson; Ventes régionales et Promo-Affaires Stéphane Meloche. Nouveaux médias : Directeur Yves Daoust. Communications marketing : Directrice Nathalie Carbonneau. Tirage : Directeur François Blondin. Production : Numérisation Centre de production partagé de Montréal; Directeur Sylvain Renaud; Coordonnatrice Chantal Bergeron. Administration : Médias Transcontinental S.E.N.C. Président (par intérim) Luc Desjardins; 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.

Notre politique de protection de la vie privée Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service de l'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. 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 n° 40064924. N° 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 n° 8185).

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



De gauche à droite, à l'arrière-plan : Guillaume Cloutier (Université de Sherbrooke), Pascal Nadeau (Université Laval) et Patrick Lapierre (ESG UQAM); à l'avant-plan : Alexandre Lacroix (Université Laval) et Geneviève Leblanc (Université Laval).

EXAMEN NATIONAL D'ADMISSION CMA 2006

DES QUÉBÉCOIS À L'HONNEUR

L'Ordre salue particulièrement le succès des cinq candidats ayant décroché les quatre premiers rangs au Québec pour la partie de l'Examen portant sur les habiletés supérieures. La première place a été ravie par Geneviève Leblanc de l'Université Laval, avec une note de 93 %. Se classent ex aequo en deuxième position, avec une note de 88 %, Alexandre Lacroix et Pascal Nadeau, tous deux de l'Université Laval. Aussi, Guillaume Cloutier de l'Université de Sherbrooke et Patrick Lapierre de l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal décrochent respectivement la troisième et la quatrième place avec des résultats de 87 % et de 85 %.

L'Ordre des comptables en management accrédités du Québec est fier de souligner la performance exceptionnelle de ses candidats au titre de CMA lors de l'Examen national d'admission de juin 2006. Des 1554 candidats qui se sont présentés à l'Examen, 380 étaient Québécois.

L'Ordre félicite les étudiants québécois ayant réussi cet examen national qui est l'une des conditions auxquelles doivent satisfaire les candidats au titre de CMA. Il remercie également ses partenaires universitaires pour la qualité de la formation et de l'encadrement donnés aux candidats. Encore cette année, la profession de CMA, qui affiche un taux d'emploi de près de 100 %, connaît la progression la plus soutenue de toutes les professions du secteur droit et affaires au Québec.



Ordre des comptables en management accrédités du Québec

Ce que devrait être la comptabilité

EN MANCHETTE

Les EJets s'envolent comme de petits pains chauds

La stratégie d'Embraer lui vaut une longueur d'avance sur Bombardier dans le créneau des grands biréacteurs régionaux



Hugo Joncas
hugo.joncas@transcontinental.ca

SÃO PAULO – Bombardier avait peu de bonnes nouvelles à annoncer pour sa filiale **Aéronautique**, la semaine dernière, en dévoilant les résultats de son second trimestre. On apprenait que son carnet de commandes ne comptait plus que 73 avions. La société répétait qu'elle était à la recherche de partenaires pour construire la Série C, son projet d'avion de 110 à 135 places.

Le même jour, **Embraer** annonçait avoir vendu 100 avions (50 ERJ 145 et 50 E190) au transporteur chinois **HNA Group**.

Dans la bataille que se livrent les deux frères ennemis de l'aviation régionale, cette commande de 2,7 milliards de dollars confirme le succès des Ejets, les avions de 70 à 118 places d'Embraer. Et même si les deux entreprises sont convaincues d'avoir la bonne stratégie dans le créneau des grands biréacteurs régionaux, le succès de ces « petits grands jets », comme les appelle le pdg d'Embraer, **Mauricio Botelho**, le fait bien paraître.

« Nous n'avons jamais considéré les E170 et E190 comme des avions régionaux, par définition plutôt inconfortables », a-t-il soutenu lorsqu'il a rencontré LES AFFAIRES à son bureau de São Paulo.

« Quand Bombardier a décidé en 1998 d'allonger son CRJ pour y mettre 70 sièges, nous l'observions, raconte M. Botelho. De notre côté, nous croyions que tout nouveau modèle devait accroître non seulement sa capacité, mais aussi son confort, pour que le public soit intéressé à y faire de plus longues distances. »

Nécessité fait loi

En fait, pour expliquer le succès actuel d'Embraer, il faut remonter dans le temps jusqu'à la fin des années 90. L'avionneur, alors, n'avait pas le choix de développer une nouvelle plateforme s'il voulait vendre un avion de 70 places et plus.

« Nécessité fait loi, dit **Richard Aboulafia**, analyste de l'industrie aéronautique chez **Teal Group**. À 50 places, les avions ERJ, issus d'une plateforme de turbopropulseur, ne pouvaient plus grossir. »

L'entreprise a donc dû repartir sur de nouvelles bases pour attaquer ce marché. Bombardier a eu tout le loisir de prendre trois années d'avance.

Mais Embraer s'est retroussé les manches et a traduit cette contrainte en une occasion d'affaires. « Nous sommes entrés en contact avec une cinquantaine de sociétés détenant ensemble plus de la moitié du trafic aérien, dit M. Botelho. Elles ont confirmé ce que nous pensions : elles avaient besoin d'avions confortables. »

Pendant qu'Embraer cogitait, Bombardier vendait ses premiers CRJ700.

En 1999, Embraer a décidé de mettre au



Mauricio Botelho, pdg d'Embraer, rencontré dans ses bureaux de São Paulo : « Nous n'avons jamais considéré les E170 et E190 comme des avions régionaux. »

point son E170. Quelques mois plus tard, le transporteur régional suisse **Crossair** passait une première commande de 60 E170 de 70 places, 60 E195 de 110 places et 15 ERJ145.

Puis vint le succès. Depuis le début du programme, Embraer a vendu 505 EJets, en plus de 914 ERJ. Aujourd'hui, son carnet de commandes est beaucoup plus rempli que celui de Bombardier : 342 EJets doivent être construits dans l'usine de São José dos Campos, en plus de 56 ERJ145, dont une partie seront construits en Chine.

Le plus important succès d'Embraer dans la ligne des EJets est le E190, la version de 98 à 106 places, qui ne trouve aucun équivalent du côté de Bombardier. La brésilienne en a vendu 303 depuis 1999.

Au-delà de toutes espérances

En 2006, Embraer semble avoir gagné son pari. Dans les immenses garages de la société, à São José dos Campos, à une heure de route de São Paulo, les employés appliquent sur des EJets des logos que la société n'aurait jamais pensé voir sur ses avions dans ses rêves les plus fous : **JetBlue**, **Air Canada**...

Devant le succès remporté par son rival, Bombardier reste de glace. « Nous sommes très à l'aise avec nos décisions », assure **Michael McAdoo**, vp, stratégie et développement des affaires de Bombardier.

Pour bien montrer qu'elle n'abandonne

En bonne santé

Le deuxième trimestre de 2006 a été fructueux pour **Embraer** et confirme sa santé financière malgré l'appréciation du real, la monnaie brésilienne.

Par rapport au même trimestre l'année précédente, son chiffre d'affaires a bondi de 26 % pour atteindre 1,02 milliard de dollars US. Quant à son revenu net, il a atteint 139,1 M\$ US, en hausse de 68 %.

Son pdg, **Mauricio Botelho**, cèdera en avril 2007 sa place à **Frederico Fleury Curado**, actuel vice-président principal, avions commerciaux. ■ **H.J.**

pas la partie, la québécoise a organisé une rencontre entre le journal LES AFFAIRES et **Benjamin Boehm**, directeur du programme de la Série C, mis sur la glace en janvier.

« Pour nous, il y a les avions régionaux de moins de 100 sièges, à bas coûts d'exploitation, dit-il. Et il y a les grands appareils de plus de 100 sièges pour les lignes principales qui ont besoin de petits avions pour certaines routes. Pour ça, ça prend un avion différent, avec une portée plus grande et un confort élevé, avec une classe affaires. »

À cet égard, la division du marché que font les deux sociétés dans leurs prévisions à long

terme est éloquent. Embraer prévoit un besoin pour 6 400 ventes de biréacteurs de 61 à 120 places dans le monde d'ici 2025. Bombardier, lui, préfère diviser le marché en deux catégories : une demande de 4 100 avions de 60 à 99 places, et de 5 800 avions de 100 à 149 places.

Pour l'avionneur québécois, Embraer, avec ses avions de 70 à 120 places, a fait des compromis, une voie qu'il refuse de suivre. Alors que le E190 ne peut voler à plus de 2 300 milles nautiques (m.n.), Bombardier veut que les appareils de la Série C puissent atteindre 3 000 m.n.

Quant aux CRJ de 50 à 86 passagers (voire à 100 passagers si le 900X voit le jour), leurs pièces et technologies communes continueraient d'assurer des bas coûts d'exploitation aux transporteurs régionaux qui en exploitent une flotte.

Une stratégie qu'Embraer trouve dangereuse. L'entreprise a toujours considéré que construire des avions plus gros que le E195 empiétait sur les platebandes des deux puissances aéronautiques, **Boeing** et **Airbus**.

Les deux avionneurs sont donc convaincus d'avoir la solution gagnante. « Nous aimerions que le programme de la Série C aille de l'avant et devienne l'un des plus grands succès de l'aéronautique, comme le célèbre DC-9, dit **Michael McAdoo**. Mais c'est sûr que c'est une gageure... Et puis, c'est tout à fait possible que les deux programmes soient une réussite, comme le 737 de Boeing et l'A320 d'Airbus ! » ■

AUGMENTEZ VOS VENTES

avec **Roger & Simon St-Hilaire**

FORMATEURS ET CONFÉRENCIERS

219 000 PERSONNES L'ONT FAIT

Vente stratégique ^{MD}	Vente au détail	Relation avec la clientèle	Gérance de vente
<ul style="list-style-type: none"> Conclure la vente Réfuter les objections Qualifier vos prospects Gérer votre clientèle Justifier vos prix Prospecter avec succès Argumenter avec aplomb 	<ul style="list-style-type: none"> Accueillir vos clients Qualifier vos clients Conclure la vente Répondre aux objections Faire la vente complémentaire 	<ul style="list-style-type: none"> Traiter les plaintes Communiquer efficacement Fidéliser votre clientèle Maîtriser le téléphone Améliorer votre image Maintenir votre motivation 	<ul style="list-style-type: none"> Recruter des gagnants Entraîner votre personnel Évaluer leur performance Motiver votre équipe Exercer votre leadership Tenir des réunions stimulantes Organiser des concours
Durée: 2 jours - 475\$	Durée: 1 jour - 250\$	Durée: 1 jour - 250\$	Durée: 3 jours - 795\$
Mtl: 14-15 sept. / 2-3-19-20 oct.	Mtl: 12 sept. / 12 oct. / 21 nov.	Mtl: 4 oct. / 8 nov.	Mtl: 23-24-25 oct.
Qué: 21-22 sept. / 16-17 oct.	Qué: 18 oct. / 28 nov.	Qué: 20 sept. / 15 nov.	Qué: 20-21-22 nov.
Saguenay: 11-12 sept.			
Val-D'Or: 30-31 oct.			

Inscrivez-vous dès maintenant, le nombre de places est limité.

Séminaires approuvés par la Chambre de la sécurité financière et la Chambre de l'assurance de dommages.

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

CONTACTEZ-NOUS POUR DES CONFÉRENCES ET DES SÉMINAIRES ADAPTÉS À VOTRE ORGANISATION

Mtl: 514-673-1124 www.rogersthilaire.com
 Qué.: 418-626-7498 info@rogersthilaire.com
 Sans frais: 1-800-463-7246
 Télécopieur: 418-626-6264

Cours de vente Roger St-Hilaire

Les EJets unifoliés font la fierté d'Embraer

Pour l'avionneur, la commande d'Air Canada a été d'une importance capitale

Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

SAO JOSE DOS CAMPOS – Dans la cour de l'usine d'Embraer, à São José dos Campos, à côté des immenses hangars où sont assemblés les EJets, un relationniste me montre un E175 destiné aux couleurs d'Air Canada. Des ouvriers complètent les derniers travaux d'électronique, dans le cockpit.

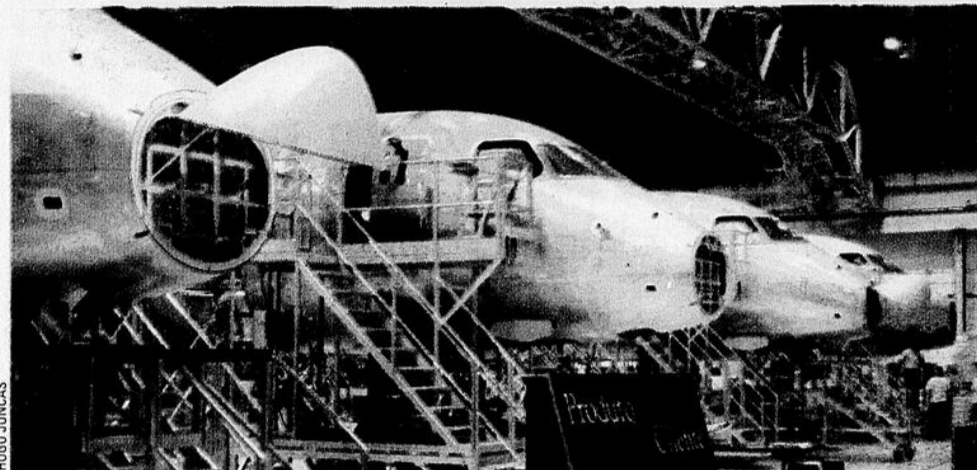
« La commande d'Air Canada a été très importante pour établir la réputation des EJets dans le monde », insiste **Maurício Botelho**, pdg de l'avionneur brésilien.

L'achat par la compagnie canadienne de 45 biréacteurs E195 de 93 places et de 15 E175 de 73 places a marqué un point tournant dans la courte histoire du nouveau programme.

En vendant ses appareils à Air Canada, la direction d'Embraer a l'impression d'avoir gagné une importante bataille.

« Il s'agit d'une ligne aérienne principale qui décide d'utiliser nos avions pour des missions qui n'ont rien à voir avec le transport régional », dit M. Botelho, visiblement fier de son coup.

Il y avait bien eu la commande encore plus imposante de



Air Canada voulait des appareils de plus de 90 places, un produit que Bombardier n'offre pas. Son choix s'est donc porté sur les E190 pour les 45 avions de moyenne taille dont elle avait besoin.

100 E190 passée par l'américaine **JetBlue Airways**, mais il s'agit d'un transporteur à rabais; Air Canada a été le premier transporteur « national » à faire l'acquisition du nouvel avion.

Pour M. Botelho, ce contrat prouve que son équipe a eu raison de se lancer dans un appareil complètement différent de ses biréacteurs régionaux ERJ. Embraer est tellement fier de cette commande qu'un article sur le sujet occupe depuis des mois la une d'une section de son site Internet portant sur l'intégration de ses appareils chez ses clients. « Se préparer pour le long vol vers le Nord », dit le titre, au-dessus d'une photo d'un EJet d'Air Canada au centre d'une feuille d'érable en filigrane.

Pied-de-nez

Pour l'avionneur brésilien, cette commande a également

une valeur symbolique. En vendant ses appareils à une compagnie voisine de sa grande rivale à Dorval, **Bombardier Aéronautique**, la direction d'Embraer a l'impression d'avoir gagné une importante bataille.

Air Canada voulait des appareils de plus de 90 places, un produit que Bombardier n'offre pas. Son choix s'est donc rapidement porté sur les E190 pour les 45 avions de moyenne taille dont elle avait besoin.

« Nous voulions un appareil pour remplir le vide entre les biréacteurs régionaux de 75 places et les A319 [Airbus] de 120 places », explique **John Reber**, porte-parole d'Air Canada.

Mais l'autre partie de la commande, les 15 E175, sont à peine plus imposants que les CRJ705. Pourquoi les avoir choisis, alors qu'ils sont réputés plus chers à exploiter que

les appareils de Bombardier ?

Pour satisfaire des besoins de communauté et de « cohérence des produits en vol », répond Air Canada. Puisqu'il avait déjà décidé d'acheter des E190, le E175 s'imposait pour permettre des économies sur les pièces et la formation du personnel en n'exploitant qu'un seul modèle. Le transporteur veut aussi cultiver une image de marque dans ses appareils en privilégiant leur uniformité.

Donc, en n'ayant aucun avion de plus de 86 places à offrir à Air Canada, Bombardier a non seulement perdu le contrat de 1,35 milliard (G) de dollars pour les avions de plus de 90 places, mais également celui des avions de 75 places, qui y était attaché.

Il y a fort à parier que la commande de 100 E190 par Jet Blue, d'une valeur de 3 G\$, a également laissé un goût

amer à l'avionneur québécois. Si Bombardier avait eu un produit à lui offrir, son usine de Mirabel tournerait aujourd'hui à plein régime.

La société québécoise a encaissé le coup. « Ce n'est jamais valorisant de ne pas avoir de produit dans un marché où il y a des clients intéressés », dit **Michael McAdoo**, vice-président, stratégie et développement des affaires.

« Nous avons perdu cette campagne, où le client a des besoins spécifiques de communauté avec des avions à plus de 86 places, dit M. McAdoo. Mais je peux aussi vous donner

maints exemples de commandes que nous avons remportées parce que l'acheteur voulait exploiter la communauté entre nos appareils de 50 et de 89 places ! » ajoute-t-il.

C'est le cas par exemple des sociétés **Skywest**, **Mesa** et **Lufthansa CityLine**, propriétaires tant de CRJ200 que de CRJ900.

Pour ce type de clients, Embraer est désavantagé puisque ses ERJ de 50 places et ses EJets de 70 places et plus sont deux types d'avions complètement différents. Comme quoi on ne peut pas tous les gagner ! ■

L'importance des conventions collectives

Pour la commande d'Air Canada, Embraer, avec sa famille d'avions un peu plus gros, a bénéficié à fond des fameuses « clauses » des conventions collectives des pilotes.

Une commande de 45 CRJ destinés à la filiale régionale **Air Canada Jazz** avait d'abord été passée à Bombardier, en plus de celle des E190 destinés aux lignes principales.

Mais en 2004, Air Canada, qui tentait d'éviter la faillite, était en négociation avec ses pilotes. Un arbitre a donné raison aux pilotes des lignes principales en octroyant une exclusivité des avions de 75 places et plus à la ligne principale d'Air Canada, alors que leurs collègues de Jazz ont obtenu ceux de 74 sièges et moins.

Les CRJ qu'exploitait déjà Air Canada comptaient moins de 75 places. Ils ont donc dû être confiés à Jazz.

C'est pourquoi la filiale a commandé 15 CRJ705 de moins. La filiale n'en avait plus besoin après la prise en charge des CRJ d'Air Canada qui, de son côté, commandait 15 E175 pour les remplacer.

Cet épisode démontre bien l'importance des conventions collectives des pilotes. Quand un avionneur développe un nouvel appareil régional, il

doit faire un pari : dans 10 ans, où en sera cette limite entre avions régionaux et avions de grandes lignes ?

« Les clauses de capacité des conventions de pilotes peuvent être à la fois une pression à la hausse et une limite pour la croissance des biréacteurs régionaux », dit M. Botelho. Bien malin celui qui peut prédire lequel des deux fabricants de biréacteurs régionaux elles avantageront d'ici deux, trois ou cinq ans.

« En ce moment, ces limites se situent, en moyenne, entre 70 et 76 sièges, explique **Trung Ngo**, v-p, marketing et communication, chez Bombardier. Mais elles tendent à augmenter. De 50 places, elles sont passées à 70 places, et elles augmenteront sans doute à 80, 90 places en moyenne. »

En Europe, un grand nombre de lignes aériennes régionales sont déjà autorisées par les conventions collectives à exploiter des avions comptant jusqu'à 90 places, mentionne M. Ngo.

Chose certaine, pour la commande d'Air Canada, le jeu des conventions collectives et des exigences de communauté a clairement avantagé Embraer au détriment de Bombardier. ■ H.J.

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants

Gestion de l'entreprise

Approche MBA

Développez une approche stratégique des problématiques de gestion :

- Management général
- Finance
- Marketing
- Ressources humaines
- Gestion des opérations
- Technologie de l'information
- Économie
- Responsabilité sociale
- Gestion du changement
- Gestion stratégique

L'appréciation fort positive de plus de 500 participants repose sur :

- des contenus utiles et adaptés aux besoins des gestionnaires;
- la richesse des échanges liée à la grande diversité des participants;
- l'expérience de professeurs chevronnés à la fine pointe de leurs domaines.

Du 22 septembre au 2 décembre 2006

- six vendredis et six samedis
- Septembre : 22, 23, 30
- Octobre : 6, 14, 20
- Novembre : 4, 10, 18, 24
- Décembre : 1, 2

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

514 340-6001

VOX POP

Selon vous, Bombardier s'est-elle fait surpasser par Embraer dans l'industrie aéronautique ?

- OUI
 NON

Les résultats de ce sondage paraîtront dans notre édition de la semaine prochaine.

Votez sur notre site WWW.LESAFFAIRES.COM

Embraer en guerre contre Investissement Québec

L'avionneur brésilien conteste devant l'OCDE les garanties offertes par l'agence

Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

SÃO PAULO – Embraer n'en démord pas : Investissement Québec (IQ), en offrant des garanties d'équité et de prêts aux clients de Bombardier, crée une distorsion néfaste pour le marché international des jets régionaux.

Le Brésil négocie depuis l'an dernier pour adhérer à l'Accord sectoriel sur les crédits à l'exportation d'aéronefs civils (ASCEAC), un gentleman's agreement déterminant les conditions jugées acceptables pour le financement des exportations d'aéronefs.

Mais avant qu'il ne donne son appui à cet accord, Embraer veut que le document soit révisé et mentionne que les garanties de prêts et d'équité comme

« Si Embraer obtient ce qu'il réclame, c'est certain qu'Investissement Québec perdra une partie de sa capacité à appuyer Bombardier. »

– Laurent Cardinal, MDEIE

celles d'IQ peuvent provoquer une « distorsion de la concurrence ».

« Nous cherchons à faire en sorte qu'en bout de ligne, le choix d'un avion dépende de sa qualité, et non de la capacité de payer des contribuables du pays dont il provient », plaide **Maurício Botelho**, pdg d'Embraer, rencontré dans ses bureaux de São Paulo.

De tous les programmes canadiens d'appui à l'exportation d'avions régionaux, ce sont les garanties d'IQ qui pèsent le plus lourd, selon la direction d'Embraer. « Ça donne au Canada une énorme avance sur nous », assure **Henrique Costa Rzezinski**, premier vice-président, relations externes d'Embraer.

« Nous devons en discuter dans le cadre des négociations. Les garanties d'IQ amènent de meilleures conditions de financement; cela influe sur les taux d'intérêt accordés au client », martèle M. Rzezinski, membre du comité de négociation brésilien.

« Les pourparlers progressent, ajoute-t-il. J'espère que nous pourrions arriver à une entente d'ici la fin de l'année. »

Les discussions ont lieu à l'Organisation de coopération et de développement

économique (OCDE). Le Brésil n'en est pas membre, mais il a été invité à se joindre aux pourparlers à titre d'État abritant un avionneur majeur.

En vertu des accords passés à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur le financement des avions exportés, les programmes respectant les règles de l'OCDE sont réputés conformes.

Garanties sous le marché

À Québec, les autorités responsables des programmes d'IQ savent que l'issue de ces négociations peut être lourde de conséquences.

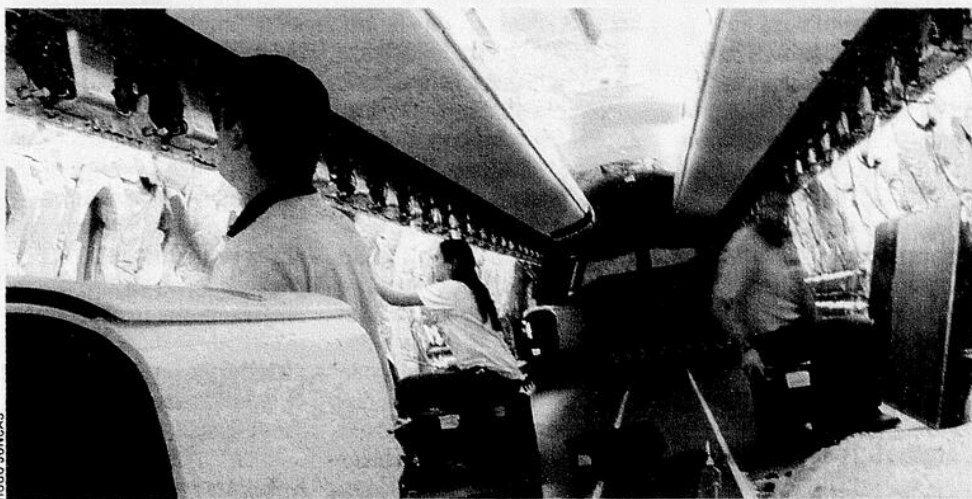
Pour l'instant, le pouvoir d'investissement de l'État permet à IQ de fournir des services de garanties de prêt et d'équité à des tarifs en-deçà de ceux du marché. Cette « aide » permet aux grandes banques de diminuer le risque encouru et, par conséquent, le taux d'intérêt sur le prêt qu'elles accordent à l'acheteur des avions de Bombardier.

Si Embraer fait reconnaître cette pratique comme pouvant provoquer une « distorsion de la concurrence », les garanties d'IQ devront être prises en considération à l'OMC dans le calcul des aides octroyées à Bombardier.

« Ce que le Brésil cherche, c'est de forcer les agences gouvernementales à offrir les mêmes conditions de financement que le secteur privé, résume **Laurent Cardinal**, directeur des politiques commerciales au ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec. S'il réussit, l'agence perdra alors une partie de sa capacité à appuyer Bombardier. »

Discussions en cours

Le ministère fédéral des Affaires étrangères et du Com-



Des ouvriers de l'usine de São José dos Campos terminent le câblage électrique d'un EJet.

merce extérieur (MAECE) confirme que des pourparlers sont en cours au sujet des garanties fournies par les agences gouvernementales, mais qu'aucun programme spécifique n'a été mentionné.

Par ailleurs, une source bien au fait du dossier se montre sceptique quant aux possibilités d'un accord avant la fin de l'année. « Je ne sais pas si c'est réaliste, dit ce haut fonctionnaire du MAECE qui refuse d'être identifié. Ce sont des négociations complexes par nature : il y a beaucoup de joueurs à mettre d'accord. »

Pour Ottawa, la thèse brésilienne a déjà été réfutée. « Ça fait des années qu'ils soutiennent ce point de vue au sujet des garanties fournies par les agences gouvernementales, mais l'OMC a déjà déclaré que celles d'IQ étaient conformes », dit le fonctionnaire.

Condition sine qua non

Mais le Brésil est formel : il ne conclura pas d'accord avec les pays de l'OCDE tant que les règles ne changeront pas sur cette question.

C'est que le géant sud-américain est le seul pays « en

urgence » à abriter un géant de l'industrie aéronautique. Cela implique d'énormes différences de moyens quand vient le temps d'appuyer son industrie nationale, selon M. Botelho.

« Boeing a d'énormes contrats de la défense qui l'aident à mettre au point de nouvelles technologies, dit-il. Airbus est grassement financé par l'Union européenne, et j'envie sincèrement l'aide que reçoit Bombardier d'Ottawa et de Québec. »

Les leviers dont disposent le Brésil sont plus limités que ceux des pays riches. Sa dette, sous haute surveillance du Fonds monétaire international, représentait 57 % de son produit intérieur brut en 2003 et continue d'augmenter, alors que ses infrastructures et ses systèmes de santé et d'éducation ont cruellement besoin d'investissements.

Par ailleurs, les règles de l'OCDE prévoient que les taux d'intérêt des crédits à l'exportation doivent être ajustés en fonction du « risque pays ». Cette cote est accordée aux États par l'organisation internationale en fonction du niveau de risque qu'ils représentent

lui ont été offerts en cadeau. »

Pour lui, Embraer et le Brésil ne sont donc tout simplement pas crédibles quand ils dénoncent les aides que reçoit Bombardier d'Ottawa et de Québec. Surtout pas en ce qui a trait aux 850 M\$ de subventions à la R-D qu'Ottawa, Québec et Londres avaient promis à l'entreprise pour le développement de la Série C. Le Brésil s'était promis de les contester devant l'OMC si le programme allait de l'avant.

Quant aux crédits canadiens à l'exportation, condamnés par l'OMC en 2000 et 2002, ils n'ont été accordés qu'en réponse à ceux du programme brésilien PREX, jugés illégaux dès 1999 par l'OMC parce qu'ils étaient accordés largement sous les taux du marché, selon M. McAdoo.

Pour lui, c'était une question de survie. Si le Canada s'était contenté de contester les financements brésiliens pour les avions d'Embraer, tout en continuant de jouer selon les règles, Bombardier aurait tout simplement perdu la majorité de ses contrats, pense-t-il.

« Il faut aussi prêter attention aux contre-mesures qui ont été accordées par l'OMC », prévient-il. Depuis le début du long conflit des jets régionaux, en 1996, l'instance internationale a accordé des droits de représailles de 1,4 G\$ au Canada, alors que le Brésil n'a obtenu que 247 M\$. Ces droits de représailles n'ont été utilisés par aucun des deux États. ■

LE PRESTIGE DU BOIS NATUREL AU PRIX DU LAMINÉ

AMBER / mélamine
Prix détail: 2355\$
Spécial: 595\$*
Bureau-Crédence ouverte
Huche-Caisson FF

RUBIS / bois naturel
Prix détail: 7995\$
Spécial: 1925\$*
Bureau-Crédence-Huche-
Port-Caisson FF

LIVRAISON
RAPIDE

Meubles de bureau exécutif en bois naturel
Acajou Royal - Cèdre Moyen - Erable

Acajou 2000
Agents manufacturiers

Cherryman / Florense / Response / Wof
Contactez nous pour connaître
nos marchands au Québec

1-866-973-2212

(* Transport - Installation - Taxes en sus)

ACAJOU2000.COM

GUY BOURGEOIS

Formateur • Motivateur

VENDEZ PLUS !

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

Montréal

14 et 15 sept. 2006

30 et 31 sept. 2006

Québec

27 et 28 sept. 2006

29 et 30 sept. 2006

450 \$

MONYMAX
Formation Motivation



COACHEZ MIEUX !

Le coaching d'une équipe
• Comprendre et appliquer votre rôle
• Motiver vos employés
• Éviter ou gérer les conflits
• Coacher les cas problèmes
• Bâtir la confiance
• Établir de saines communications

Montréal

14 et 15 sept. 2006

Québec

27 et 28 sept. 2006

250 \$

Conférences de motivation lors de congrès et colloques
Cours de service à la clientèle et télémarketing
Formation adaptée à votre entreprise
1.800.361.0666 • www.guybourgeois.com

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

Le temps presse chez Bombardier

Un ralentissement économique précarisera encore sa division aéronautique

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

Le temps presse de plus en plus chez **Bombardier** (Tor., BDD.B, 3,38 \$), mais la direction de l'entreprise semble n'avoir rien de nouveau à mettre sous la dent des investisseurs, des analystes et des employés.

Selon des experts consultés par LES AFFAIRES, il faut espérer que l'économie américaine évite un ralentissement, ce qui semble pourtant de plus en plus probable, afin que les ventes de jets d'affaires se maintiennent et permettent d'éviter un écrasement brutal du secteur aéronautique de l'entreprise québécoise.

Il y a 10 mois, dans son édition du 5 novembre 2005, notre journal rapportait qu'un nombre croissant d'analystes soutenaient que, si Bombardier n'obtenait pas rapidement de nouvelles commandes pour ses jets régionaux, la société pourrait être forcée de suspendre la production de ses appareils d'ici 12 mois.

« Des négociations sont en cours et nous espérons annoncer de nouvelles commandes d'ici quelques mois », avait à l'époque dit le porte-parole de Bombardier, **John Paul Macdonald**. Il ajoutait que les avions du fabricant brésilien **Embraer**, leur plus important compétiteur, n'égalaient pas les coûts d'exploitation des jets régionaux du producteur ca-

Le carnet de commandes ne totalise plus que 73 appareils, dont 29 pourraient ne jamais être livrés.

nadien. Le carnet de commande de Bombardier portait alors sur 136 avions régionaux, à peine 30 % de ce qu'il était trois ans plus tôt.

Aujourd'hui, le carnet de commandes ne totalise que 73 appareils, mais de ce nombre, 29 pourraient ne jamais être livrés, compte tenu que l'acheteur, **U.S. Airways**,

est actuellement sous la protection de la loi sur les faillites.

Bombardier n'a donc obtenu aucune commande d'envergure depuis l'automne dernier, et vient de voir filer sous son nez une commande de 100 appareils passée à **Embraer** par le transporteur chinois **Hainan Airlines**. Lors d'une conférence téléphonique, **Pierre Beaudoin**, président de **Bombardier Aéronautique**, indiquait que sa firme n'avait pas eu de discussions avec cet acheteur.

Tout ce que l'on ose avancer chez Bombardier, c'est que des négociations pouvant déboucher sur des commandes importantes sont en cours.

« Nous entendons ce même refrain depuis au moins un an et demi », rétorque **Steve Laciak**, analyste à la **Financière Banque Nationale**.

Entre temps, Bombardier réduit son rythme de production. La société québécoise n'a livré que 26 appareils au cours du dernier trimestre, comparativement à 36 l'an passé.

Pour l'instant, le secteur des jets d'affaires sauve la mise

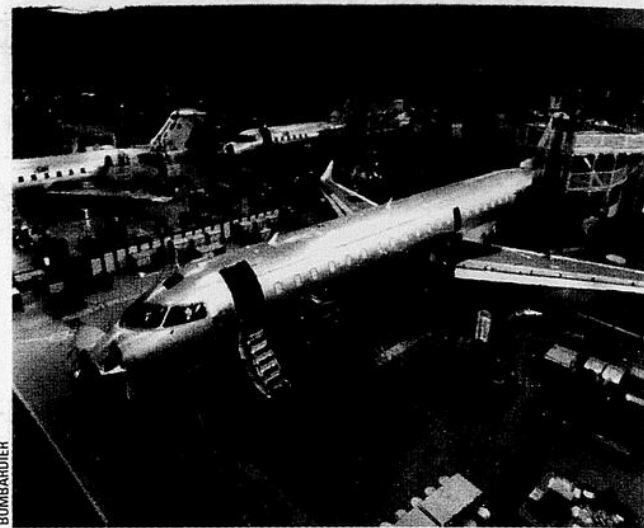
pour Bombardier Aéronautique. La firme indique que les commandes sont en hausse de 31 % cette année, et elle a livré 48 avions lors du dernier trimestre, 7 de plus qu'en 2005. Mais là aussi, le temps presse.

« Les livraisons de jets d'affaires se maintiendront pendant encore un an, mais un ralentissement probable des profits des sociétés devrait marquer la fin du cycle pour ce type d'appareils », explique **Steve Laciak**.

Résultats et opinions mitigés

Pour le deuxième trimestre terminé le 31 juillet, les ventes de Bombardier ont totalisé 3,52 milliards de dollars (G\$) US, ce qui est légèrement inférieur au trimestre correspondant de l'année précédente. Les bénéfices par action ont été de 0,03 \$ US comparativement à 0,02 \$ US l'an dernier.

Jacques Kavafian, analyste chez **Research Capital**, abaisse ses prévisions de profits pour cette année de 0,15 \$ US



La société québécoise n'a livré que 26 appareils au cours du dernier trimestre, comparativement à 36 l'an passé.

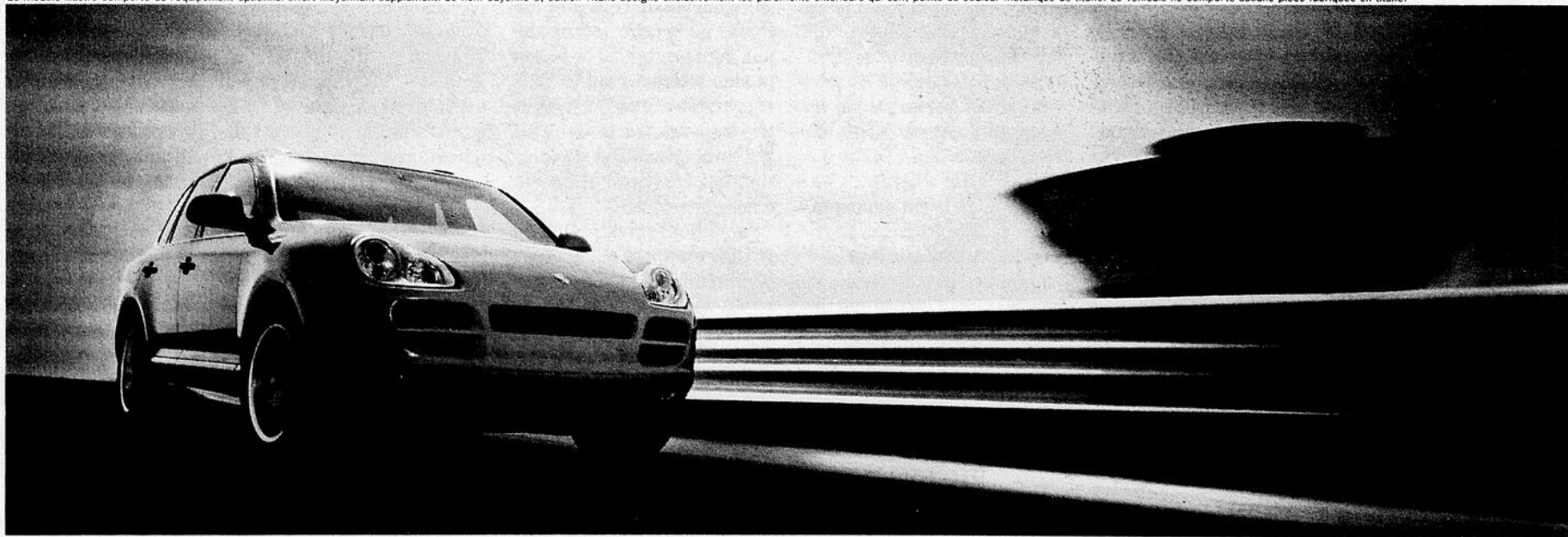
à 0,14 \$ US, mais il maintient sa prévision de 0,21 \$ US pour l'exercice suivant. Utilisant un ratio cours/bénéfices de 15 fois, il dégage un cours cible de 3,50 \$ et recommande de conserver le titre.

En revanche, le fait que Bombardier ne réalise pas de bénéfices plus intéressants alors que le cycle des jets d'affaires est probablement à son sommet a de quoi inquiéter, selon **Marko Pencak**, analyste chez **Griffiths McBurney**. Il prévoit des profits de 0,17 \$ US par action l'an pro-

chain, et fixe son cours cible à 2,60 \$. Au cours actuel, il suggère aux investisseurs d'abaisser leurs positions.

L'analyste note que la marge bénéficiaire avant impôts de la division Transport continue de s'améliorer, atteignant 3,7 % au dernier trimestre. Mais il demeure sceptique quant à l'objectif de Bombardier d'atteindre une marge de 6 % d'ici quelques années, et croit que cette amélioration sera insuffisante à court terme pour affecter le prix de l'action de façon significative. ■

Contactez-nous au 1 800 PORSCHE ou sur porsche.com ©2006 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 caractéristiques techniques sont données à titre indicatif seulement. Le modèle illustré comporte de l'équipement optionnel offert moyennant supplément. Le nom Cayenne S, édition Titane désigne exclusivement les parements extérieurs qui sont peints de couleur métallique de titane. Le véhicule ne comporte aucune pièce fabriquée en titane.



Le lancement d'une tendance mode n'a jamais eu un effet aussi immédiat. Le Cayenne S, édition Titane. Des parements métalliques de titane très distinctifs présentés dans un forfait comprenant certaines de nos options les plus attrayantes. Un intérieur deux tons très spécial. La performance V8 de Porsche. Le tout emballé dans une couleur qui est comme une invitation au voyage. Porsche. Rien ne peut s'y comparer.

**Directement de Leipzig,
où les défilés de mode se font sans limite de vitesse.**

Le Cayenne S, édition Titane.



REVUE DE LA SEMAINE

En 2007, les salaires devraient grimper, surtout à Calgary



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Bonne nouvelle pour les salariés canadiens : les experts en gestion des avantages sociaux s'attendent à ce que les entreprises soient un peu plus généreuses à l'endroit de leur personnel en 2007.

Comme il fallait s'y attendre, c'est à Calgary, au cœur de la surchauffe économique albertaine, que les augmentations moyennes seront les plus marquées, à plus de 5 %, selon les prévisions de **Hewitt & Associés**. Cette poussée entraîne à la hausse la moyenne nationale, évaluée à 3,7 %.

À Montréal, les prévisions font état de chiffres légèrement inférieurs à la moyenne, avec 3,4 %, ce qui est tout de même mieux qu'à Toronto.

D'autres données sont moins réjouissantes pour les Québécois. Celles qu'a présentées plus tôt la firme **Morneau Sobeco**, œuvrant dans le même secteur, signalent également que les salaires seront plus élevés en 2007, mais avec des écarts significatifs entre les régions du pays. Qui sera à la traîne ? Eh oui ! le Québec, malheureusement, où les hausses devraient être plus minces qu'ailleurs.

> VALSE EN FUSIONS ET ACQUISITIONS

Il ne se passe plus une semaine sans qu'une fusion ou une acquisition ne bouleverse le paysage économique canadien, rendu encore plus compliqué avec l'entrée et la sortie de prétendants potentiels.

Cette semaine, c'est le mariage envisagé entre la cana-

dienne **Inco** et l'américaine **Phelps Dodge** qui s'est disloqué. La brésilienne **CVRD** a désormais le chemin libre pour avaler **Inco**, le deuxième producteur de nickel au monde.

Dire qu'il y a encore quelques semaines, on semblait se diriger vers une union **Inco-Falconbridge**, qui aurait créé une société géante ancrée au Canada. Depuis, **Falconbridge** a glissé vers la suisse **Xstrata**.

Et récemment, l'attention se déportait vers le secteur aurifère, avec l'offre de **Goldcorp** à l'endroit de **Glamis**. Certains

estiment que le dollar américain pourrait encore baisser, ce qui alimenterait une nouvelle poussée du prix de l'or.

> CANJET ABANDONNE LE SERVICE RÉGULIER

La reprise dans l'industrie aérienne se confirme, mais pas pour tous : la canadienne **Canjet**, qui célèbre son quatrième anniversaire, vient de faire savoir qu'elle abandonnait son service régulier pour se concentrer sur les vols nolisés, jugés moins risqués.

Après la disparition de **Jetsgo**

l'an dernier, ce nouveau retrait réduit sensiblement la concurrence dans le firmament canadien : outre les transporteurs régionaux, la desserte nationale relève maintenant d'**Air Canada** et de **Westjet**. Les contrecoups devraient être particulièrement ressentis dans l'Est du pays, terrain de prédilection de **Canjet**.

Les voyageurs doivent s'attendre à ce que les tarifs aériens souffrent d'une attaque subite d'inflation.

> ET PORTER ARRIVE

Par ailleurs, un nouvel acteur se pointe dans la région de Toronto, avec des vols prévus vers Ottawa et Montréal.

Porter Airlines entend faire du petit aéroport de **Toronto Island**, en face du centre-ville, sa plaque tournante, offrant ainsi une option au passage obligé par l'aéroport **Pearson**. Sa flotte sera constituée de turbopropulseurs **Q-400** (familièrement baptisés *Dash*), de **Bombardier Aéronautique**.

Les gens d'affaires vont applaudir, mais les riverains vont gronder, eux qui s'opposent depuis toujours à l'expansion des activités de cet aéroport voisin de développements résidentiels.

N'empêche : pour **Bombardier**, c'est un baume, alors que le carnet de commandes du jet régional **CRJ** n'en finit plus de rapetisser. Pendant ce temps, son rival brésilien **Embraer** vient de frapper un grand coup en vendant 100 appareils à la Chine. ■

EN ÉVIDENCE

Un capitaine pour le 400^e

Les conditions gagnantes semblent finalement réunies pour assurer le succès des célébrations du 400^e anniversaire de Québec, fondée en 1608.

Coup sur coup, on a pu garnir les coffres, avec la confirmation d'une participation du gouvernement fédéral (40 M\$), tandis que l'entrée en scène d'un nouveau président fait l'unanimité.

C'est **Jean Leclerc**, pdg du **Groupe Leclerc** (et des biscuits du même nom) qui se retrouve aujourd'hui à la barre de ce bateau désormais prêt à appareiller. Il le faut : il reste moins de deux ans avant le lancement des festivités et beaucoup ont encore en mémoire la débâcle de **Québec 84**. Mais l'engagement d'un homme d'affaires respecté, et le soutien de tous les paliers gouvernementaux, laissent croire que Québec pourra organiser une fête à la hauteur de ses ambitions. ■ R.V.

HEC MONTRÉAL

BANQUE NATIONALE

Institut québécois pour les familles en affaires

présentent le colloque

Prendre sa place : le défi de la relève familiale

5 octobre 2006
9 h à 16 h

- Vivre avec l'entrepreneur
- Famille en affaires
- Gagner sa légitimité
- La relève et son banquier

Claude Ananou
Directeur, Direction de la formation des cadres et de la formation continue, HEC MontréalMichel Bitar
Directeur principal, Services aux entreprises - Montréal, Banque NationaleGuy Lefebvre
Président de l'Institut québécois pour les familles en affairesEstelle M. Morin
Professeure titulaire, HEC MontréalLouise St-Cyr
Professeure titulaire, Titulaire de la Chaire de développement et de relève de la PME, HEC Montréal

Témoignages :

Pascale Baillargeon, directrice générale adjointe et Philippe-Antoine Baillargeon, trésorier et directeur des ressources humaines de P. Baillargeon Itee, Martin Deschênes, président et chef de la direction du Groupe Deschênes, Josée Fiset, vice-présidente à la Boulangerie Première Moisson et des membres de la famille Poirier de Magnus Poirier inc.

Prix : 350\$ + taxes

Ce colloque s'adresse aux membres de la famille qui prennent la relève d'une entreprise familiale ainsi qu'aux entrepreneurs qui l'ont fondée (parents et membres de la famille)

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/df.htm
Chantal Bruneau - 514 340-6010



Objectif - Indépendant - Fiable

Du dossier le plus simple au plus compliqué, nous livrons une analyse et une interprétation objective de données financières complexes. Nous examinons à la loupe les détails sans perdre une vue d'ensemble. Lorsqu'une vérification critique commande l'opinion et les ressources d'experts Faites appel à BDO.

Évaluation d'entreprise | Vérification diligente | Juricomptabilité | www.bdo.ca

BDO

BDO Dunwoody s.r.l.
Comptables agréés
et conseillers

ACTUALITÉ

ET ANALYSE

Le milieu québécois de la recherche sonne l'alarme

En investissant beaucoup dans l'innovation, les autres provinces s'arment pour voler nos chercheurs vedettes



Suzanne Dansereau

suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Alors que le gouvernement Charest s'appête à déposer une révision de sa politique sur la science et l'innovation, les dirigeants de la communauté scientifique universitaire québécoise envisagent l'avenir avec beaucoup d'anxiété.

Le départ pour l'Ontario du fondateur et directeur du Centre d'innovation Génome Québec – Université Mc Gill, Thomas Hudson, qui y dirigera le nouvel institut de recherche sur le cancer, pourrait n'être que le premier signe de ce qu'ils craignent. À savoir que le Québec, après avoir été jaloux puis imité par les autres provinces canadiennes, perde le leadership qu'il a mis des années à bâtir en recherche universitaire,

surtout dans le domaine de la santé.

Et qu'il se fasse voler ses autres étoiles par l'Ontario, l'Alberta et la Colombie-Britannique, qui ont toutes investi massivement ces dernières années pour stimuler la recherche et l'innovation sur leur territoire.

« Le départ de Tom Hudson nous fait réaliser que la guerre est ouverte », lance Alain Beaudet, président du Fonds de la recherche en santé du Québec (FRSQ).

Prenons l'exemple de l'Ontario. L'an dernier, le gouvernement de Dalton McGuinty a créé un ministère voué uniquement à la recherche et à l'innovation. C'est le premier ministre lui-même qui en a pris la tête. Puis, il a annoncé en 2005 des investissements additionnels de 1,7 milliard de dollars (G\$) au cours des cinq prochaines années pour stimuler la recherche et l'innovation.



« Ce n'est pas juste une affaire d'argent, c'est aussi une affaire de climat », dit Denis Thérien, vice-principal à la recherche et aux affaires internationales de l'Université McGill.

À côté de cela, les 75 M\$ additionnels prévus dans le dernier budget québécois pour les trois prochaines années font pâle figure. Le ministère de la Recherche et de l'Innovation de l'Ontario vient également de créer un comité d'experts pour le conseiller sur les meilleures stratégies à prendre en recherche.

Bref, le gouvernement McGuinty donne un signal politique clair qu'il va donner pleine priorité à ce secteur.

Un climat de morosité s'est installé

Au Québec, ce qui inquiète la demi-douzaine de dirigeants d'organismes de recherche que le journal LES AFFAIRES a consultés, c'est qu'ils n'ont pas ce signal de la part du gouvernement Charest. Du moins pas jusqu'à maintenant.

« Ce n'est pas juste une affaire d'argent, c'est aussi une affaire de climat », dit Denis Thérien, vice-principal à la recherche et aux affaires internationales de l'Université McGill.

« Les chercheurs étrangers qui arrivent au Canada voient l'effervescence à Toronto et se disent : « Le cancer, c'est à Toronto qu'on va régler ça. » Ici, au Québec, on marche le dos courbé en se traînant les pieds. Il y a un climat de morosité qui s'est installé », soutient M. Thérien.

Les autres provinces devancent le Québec

Il n'en a pas toujours été ainsi, rappelle Louise Proulx, vice-présidente, développement de produits de la biotech Topigen et membre du Conseil des

partenaires de l'innovation, un comité que le gouvernement Charest a mis sur pied à l'automne 2005 afin de le conseiller pour la mise à jour de la politique de la science et de l'innovation.

« Le Québec a été la première province à créer des fonds subventionnaires (pour la recherche universitaire) qui s'ajoutaient à ceux d'Ottawa et qui ont servi de levier pour obtenir des fonds fédéraux, fait-elle

beaucoup plus exigeante et mobile que la précédente.

Déjà trop tard ?

Comment corriger le tir, sinon en y consacrant nous aussi des milliards de dollars ?

Francesco Bellini, président de Neurochem et ancien patron de BioChem Pharma, estime qu'il est déjà trop tard que le gouvernement Charest, en désinvestissant dans les organismes subventionnaires de

LA BATAILLE DE L'INNOVATION

rechercher. À cette époque, les autres provinces n'en avaient pas et leurs chercheurs nous enviaient. Mais aujourd'hui, les autres provinces, après s'être inspirées de nos initiatives, nous ont devancés, et nous avons stagné. Ce qui veut dire que, concrètement, que nous avons reculé.

« C'est dramatique ! », lance Mireille Mathieu, présidente de l'Association francophone pour le savoir (ACFAS).

« Alors que des efforts avaient été consentis il y a une dizaine d'années pour recruter des chercheurs de calibre international, on est aujourd'hui tout juste capables de payer leurs salaires, et on peine à leur donner les conditions optimales pour faire leur travail », déplore M^{me} Mathieu.

Le risque de perdre non seulement nos meilleurs chercheurs mais aussi ceux qui les entourent et les connaissent est très élevé, croient M^{mes} Mathieu et Proulx, ainsi que M^m. Beaudet et Thérien.

D'autant plus que la nouvelle génération de chercheurs est

recherche et en délaissant les sociétés de capital de risque en biotechnologie, par exemple, a déjà causé un tort irréparable à la communauté scientifique.

« Ça prend 15 ans pour attirer les meilleurs chercheurs mais seulement deux ou trois ans pour démolir notre réputation », croit-il.

Nouvelle politique

La nouvelle politique, qui doit s'intituler *Stratégie de l'innovation*, doit être déposée cet automne, promet-on au cabinet de Raymond Bachand, ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

Paul Larchevêque, président de Génome Québec – qui a reçu au printemps plus de 40 M\$ additionnels pour cinq ans – se dit « optimiste et confiant » que cette politique « tiendra compte des enjeux dont nous discutons ».

Mais du même souffle, il ajoute que le secteur privé devra s'engager davantage. À titre d'exemple, il mentionne le projet MaRS en Ontario, pour lequel 12 hommes d'affaires ont investi chacun 1 M\$ de leur poche (voir autre texte).

Alain Beaudet, du FRSQ, dit de son côté qu'il a « grosses attentes » vis-à-vis de la nouvelle politique.

Mais cela s'annonce mal : en avril, cinq acteurs clés du Conseil des partenaires de l'innovation (CPI), à qui Québec avait demandé de l'aider à élaborer sa nouvelle politique, ont démissionné en bloc. Ils s'attendaient à voir, dès le budget 2006, des indices prouvant que le gouvernement était sérieux dans sa volonté de valoriser davantage la recherche et l'innovation. Ils ne les ont pas vus.

Le journal LES AFFAIRES a appris que non seulement les membres démissionnaires n'ont pas été remplacés, mais qu'il n'y a même pas eu de réunion cet été entre les fonctionnaires et les membres du CPI pour poursuivre les échanges. Une rencontre – la première depuis celle qui a suivi la crise – est prévue lundi prochain, le 11 septembre, mais on présume que ce ne sera que pour commenter et peaufiner la nouvelle politique.

« Il faut être élitiste » Cette crise de sous-financement de la recherche universitaire et la concurrence accrue des autres milieux scientifiques canadiens soulèvent un débat crucial quant à la philosophie concernant la recherche, fait valoir Denis Thérien.

« Le Québec a longtemps misé sur la démocratisation du savoir en stimulant, par exemple, la recherche en région. Venant de Trois-Rivières, je suis moi-même en mesure de voir les bienfaits de cette école de pensée. Sauf qu'aujourd'hui, il faut valoriser davantage l'excellence et, oui, être élitiste. »

« Dans certains cas, si on dispose de 10 M\$ en fonds, au lieu de donner 1 M\$ à 10 chercheurs, il faudrait peut-être penser à donner 5 M\$ à deux chercheurs », lance-t-il.

Alain Beaudet est d'accord : en situation de pénurie, il faut éviter le saupoudrage. ■

À lire dans ce numéro

Un dossier spécial sur la valorisation de la recherche

– pages 43 à 52



Me Serge Allard, notaire Droit de la copropriété

Me Serge Allard se joint, à titre d'associé, à la firme de Grandpré Joli Cœur, un cabinet multidisciplinaire d'envergure en droit immobilier et commercial.

Notaire depuis 1977, Me Allard se consacre exclusivement à la pratique du droit de la copropriété. Pendant plus de 25 ans, il a été professeur et chargé de cours dans plusieurs universités et dans les programmes de formation du Barreau du Québec et de la Chambre des notaires. Il est aussi membre du Conseil de la Copropriété du Québec. Il a publié de nombreux articles et formulaires sur le droit et la pratique de la copropriété dans les revues universitaires et les collections professionnelles. Reconnu de ses pairs, Me Allard est spécialisé dans la rédaction des déclarations de copropriété. Il a participé à la création de plusieurs importants projets immobiliers au Québec. Sa clientèle comprend des institutions publiques, des études de notaires et cabinets d'avocats, des promoteurs immobiliers et des syndicats de copropriété. Il est l'un des hôtes du site internet : www.droitdelacopropriete.qc.ca.

L'étude DJC est composée d'avocats et de notaires, complétée par des comptables agréés et un fiscaliste. DJC offre des services-conseil aux syndicats de copropriété, aux institutions financières et aux entreprises immobilières du Canada qui font affaires au Québec. DJC : Depuis plus de 30 ans, LE cabinet-boutique en droit immobilier et commercial.



de Grandpré Joli Cœur, s.e.n.c.
2000 Avenue McGill College, bureau 1600
Montréal (Québec) H3A 3H3 (514) 287-9535
www.djlegal.com www.condolegal.com

Francesco Bellini accuse Québec de délaissier la recherche

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

L'atmosphère s'est beaucoup assombrie depuis quelques années pour la communauté scientifique québécoise estime **Francesco Bellini**, fondateur de **BioChem Pharma**, un des premiers fleurons de la biotechnologie au Québec, et maintenant président de **Neurochem**.

M. Bellini dit qu'il a « toujours la tentation » de quitter le Québec et qu'il est « dur » pour lui d'y conserver ses employés.

« Mais pour moi, ça va. Je n'ai pas de problème de financement. Au cours des trois dernières années, nous avons, **Power Corp.** et moi, investi 140 M\$ en capital de risque (dont **Picchio Pharma**). Mais pour les autres entreprises en biotech qui doivent recruter et

technologie, en aéronautique, dans le domaine médical. Il faut penser valeur ajoutée », insiste M. Bellini.

« J'imagine que l'industrie forestière, c'est bon pour gagner des élections », ajoute-t-il en faisant référence aux quelque 900 M\$ que le gouvernement Charest a débloqués dans le dernier budget pour soutenir cette industrie en crise, comparativement à 75 M\$ d'argent neuf sur trois ans pour les activités de recherche et d'innovation, notamment dans les PME.

D'autres vont partir

M. Bellini prédit un exode de scientifiques. « D'autres vont partir », souligne-t-il en commentant le départ pour l'Ontario de **Thomas Hudson**, sommité mondiale en génomique qui a largement contribué à faire du Québec un leader dans cette discipline. « Et une fois qu'ils sont partis, ils ne reviennent pas », laisse tomber M. Bellini. À son avis, il est prévisible et normal que M. Hudson vien-

garder des scientifiques, le risque de les perdre est très grand. Elles ont beaucoup de difficulté à trouver du financement, surtout à l'étape de démarrage », explique-t-il.

« Je ne comprends pas les priorités de ce gouvernement. Il devrait regarder ce qui se passe en Ontario. Là-bas, les gens savent que le secteur manufacturier est foutu et qu'il faut investir pour créer des emplois en science, en haute



GILLES DEUSSE

« Le Québec était un leader en biotechnologies et en recherche médicale, mais il a perdu ce leadership », dit Francesco Bellini.

dra recruter d'anciens collègues du Québec pour travailler à l'**Institut ontarien de recherche sur le cancer** qu'il dirigera.

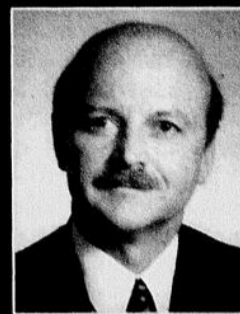
« On a les universités où les frais de scolarité sont les moins chers. Mais une fois que les étudiants ont terminé leurs études, ils partent pour les États-Unis et les autres provinces », déplore M. Bellini. ■

LA BATAILLE DE L'INNOVATION

« Le climat n'est plus à l'enthousiasme. Les scientifiques le sentent, dit-il. Le Québec était un leader en biotechnologies et en recherche médicale, mais il a perdu ce leadership », dit-il, montrant du doigt le désinvestissement du gouvernement Charest dans la recherche universitaire et sa décision de délaissier des sociétés de capital de risque créées par le gouvernement précédent.

COACHING

INDIVIDUEL
D'AFFAIRES
DE GROUPE
DE VIE



Daniel Davignon, ADM.A

Possède plus de 25 années d'expérience dans les entreprises, dont les 15 dernières comme coach et consultant. Pour atteindre vos objectifs professionnels et personnels.

Davignon
Management

(514) 591-5534

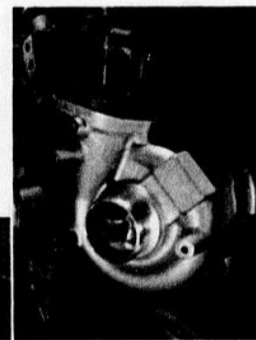
*Membre de la Fédération internationale des coaches



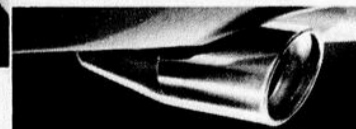
RDX
TURBO

Voici un raccourci entre deux points.

Turbocompresseur à débit variable. Ça défie tout ce que vous pensiez savoir sur les performances turbocompressées. La technologie brevetée du turbocompresseur à débit variable de la nouvelle Acura RDX élimine les décalages associés aux autres systèmes turbo.



La RDX marque également l'arrivée d'un système de refroidisseur intermédiaire améliorant encore plus les performances du moteur i-VTEC™ de 2,3 litres turbo à DACT, offert uniquement dans la RDX. Une performance turbocompressée... loin devant.



ACURA
DEVANT.

Visitez acura.ca dès aujourd'hui.

Les autres provinces mettent le paquet en recherche

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Pendant que le milieu universitaire québécois se plaint que l'État provincial n'injecte pas suffisamment d'argent pour soutenir la recherche scientifique, les autres provinces déroulent le tapis rouge pour les chercheurs.

Voici un survol d'investissements majeurs réalisés en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique.

Ontario

> Queen's Park a annoncé en 2005 des fonds additionnels de 1,7 milliard de dollars (G\$) sur cinq ans pour soutenir la recherche et l'innovation, dont un investissement de 142 M\$ sur quatre ans pour la création de l'**Institut ontarien de recherche sur le cancer**. Dans le budget adopté en mars 2006, le financement a été prolongé d'un an, ce qui porte à 286 M\$ les sommes consacrées à la recherche sur le cancer dans la province, partagées entre le nouvel institut et le **Ontario Cancer Research Network**. En juillet, **Thomas Hudson**, directeur du **Centre d'innovation Génome Québec - Université McGill**, a été recruté pour diriger l'institut.

> Un centre d'innovation de 450 M\$, s'étendant sur 1,5 million de pi², le projet MaRS

(*MaRS Project*), est en train d'émerger au centre-ville de Toronto dans le nouveau Quartier de la découverte, situé près des hôpitaux, des centres de recherche, de l'**Université de Toronto** et de Bay Street.

Ce centre est une initiative du secteur privé soutenue par les gouvernements. Il héberge des chercheurs, des entreprises de toutes tailles (en démarrage, PME et multinationales), des sociétés d'investissement de même que des cabinets d'avocats, tous voués à la commercialisation des découvertes scientifiques canadiennes. Le gouvernement de **Dalton McGuinty** injecte 50 M\$ dans le projet, dont une partie sera autofinancée avec les loyers. Les 700 000 pi² de la première phase sont déjà loués. La seconde phase sera complétée en 2008.

> Le **Ontario Research Fund** disposera de fonds de près de 550 M\$ jusqu'en 2010.

> Dans son budget 2006-2007, Queen's Park a annoncé un investissement de 160 M\$ dans le cadre d'une nouvelle stratégie qui vise à améliorer la mise en marché de produits et de processus innovants. Cette enveloppe inclut 46 M\$ sur quatre ans pour les entreprises ayant besoin de soutien financier, de formation et d'expertise en gestion, ainsi que

[LA BATAILLE DE L'INNOVATION]

24 M\$ provenant du **Innovation Demonstration Fund** destiné à la mise sur pied de projets-pilote en entreprise. L'accent est mis sur les technologies environnementales et les énergies nouvelles.

Alberta

> En mars 2006, le ministère de la **Science** et de l'**Innovation** a publié sa stratégie en matière d'innovation pour les 20 prochaines années. Elle comprend le *Innovation and Science Business Plan 2006-2009*, un plan d'affaires qui vise à ce que, d'ici 10 ans, 5 % des dépenses budgétaires de la province soient consacrées

à l'innovation.

> Plus concrètement, le gouvernement provincial a accordé au **Alberta Heritage Foundation for Medical Research** une somme additionnelle de 500 M\$ sur trois ans en 2005, ce qui porte à 1,5 G\$ le montant de ce fonds.

> En juin, le gouvernement a créé une nouvelle fondation pour prévenir le cancer, le **Alberta Cancer Prevention Legacy Fund**, doté de 500 M\$.

> Une autre fondation, la **Alberta Ingenuity Fund**, a reçu elle aussi 500 M\$ de l'État albertain, ce qui porte son enveloppe à 1 G\$.

> L'**Institut national des nano-**

technologies a été ouvert en juin, à Edmonton. Ce centre de 141 000 pi² mise sur un budget de 120 M\$ sur cinq ans pour soutenir la recherche en nanotechnologie. **Nano-Québec** a déjà rêvé d'un tel institut il y a quelques années, un projet qu'on évaluait alors à 100 M\$.

Colombie-Britannique

> Le ministère de l'**Éducation supérieure** vient de créer une nouvelle division - la **Research, Technology and Innovation Division (RTI)** - qui gèrera l'ensemble des fonds destinés à la recherche, comme le **British Columbia Knowledge Development Fund**, qui a reçu 370 M\$ de la province depuis 1998, et le **Leading Edge Endowment Fund**, qui a reçu cette année

plus de 50 M\$ pour créer des chaires en innovation dans les institutions post-secondaires.

De plus, RTI travaille avec l'industrie, les universités et le gouvernement afin d'élaborer une stratégie pour la valorisation de la recherche universitaire.

> La **Michael Smith Foundation for Health Research**, qui avait reçu 115 M\$ du gouvernement provincial lors de sa création en 2001, a reçu 100 M\$ additionnels en 2005.

> En 2002, le gouvernement a investi 134 M\$ dans les **Life Sciences Buildings**, des infrastructures de recherche dans trois universités.

> La Colombie-Britannique a investi plus de 100 M\$ depuis deux ans dans **Genome BC**. ■

Ce qu'a fait le gouvernement québécois

> Dans son budget 2006-2007, le ministère des **Finances** a annoncé un soutien additionnel de 75 M\$ sur trois ans pour les activités d'innovation et de recherche. « Des grenailles », a commenté l'ancien sous-ministre **Camille Limoges**, qui a ensuite démissionné de son poste de président du **Conseil des partenaires de l'innovation** en guise de protestation.

> L'État a annoncé en avril dernier un octroi additionnel de quelque 50,4 M\$ pour **Génome Québec**, incluant une somme supplémentaire de 10 M\$ déjà annoncée dans son budget 2006-2007, ce qui porte à 127 M\$ son aide totale à Génome Québec depuis 2001.

> En juin, Québec a aussi annoncé l'octroi de 30 M\$ à l'**Institut national d'optique (INO)**, soit 21 M\$ pour soutenir

son programme de recherche et 9 M\$ pour ses infrastructures.

> En 2003, le gouvernement **Charest** a réduit de 40 M\$, soit 6,5 %, les budgets des trois fonds subventionnaires pour la recherche universitaire (**Fonds de la recherche en santé du Québec**, le **Fonds québécois de recherche sur la société et la culture** et le **Fonds québécois de la recherche sur la nature et les technologies**). Depuis, les budgets annuels, qui totalisent 150 M\$ pour les trois fonds, stagnent pratiquement.

Selon le Conseil national des cycles supérieurs de la **Fédération étudiante universitaire du Québec (CNCS-FEUQ)**, il faudrait au moins 50 M\$ par année de plus pour que les fonds puissent répondre à toutes les demandes de subvention jugées

« excellentes ». Dans un communiqué qui déplorait le peu de ressources allouées à la recherche dans le budget provincial 2005-2006, l'**Association francophone pour le savoir (ACFAS)** déplorait que « près de 70 % de nos chercheurs parmi les plus chevronnés ne peuvent obtenir de financement des organismes québécois pour soutenir leurs activités de recherche ».

> Depuis 1999, Québec a accordé 225 M\$ à **Valorisation-Recherche Québec**, mais le mandat de l'organisme se termine le 31 décembre 2006. Le gouvernement a accordé le mois dernier une subvention spéciale de 3,5 M\$ aux quatre sociétés de valorisation universitaire chapeautées par l'organisme pour boucler leur année financière qui se terminera le 31 mars 2007 (voir texte en page 43). ■ S.D.

AVIS DE NOMINATION



Monsieur Michel Levac

Le conseil d'administration de l'Association québécoise de la distribution de fruits et légumes (AQDFL) est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Michel Levac au poste de président du conseil pour l'année 2006-2007.

Originaire de la Rive-Sud de Montréal, Monsieur Michel Levac assume la présidence de la firme de ventes et marketing alimentaire, **Bellemont Powell Ltée**, un des principaux acteurs de ce secteur.

Homme passionné, impliqué et détenant une grande expérience dans le domaine, M. Levac est actif depuis 1999 à titre de directeur, au sein du conseil de l'AQDFL. Il a présidé durant quelques années le comité service aux membres. Engagé socialement, M. Levac préside le comité alimentation qui a pour mission d'assurer l'approvisionnement en produits du Club des petits déjeuners du Québec. Nul doute qu'avec un tel bagage, il saura mettre sa grande expérience au service des membres.

Fondée en 1947, l'Association québécoise de la distribution de fruits et légumes est le plus important réseau d'affaires de l'industrie des produits frais au Québec, avec près de 500 membres provenant du Québec, des autres provinces canadiennes et des États-Unis, et oeuvrant dans tous les secteurs d'activités de l'agroalimentaire. Sa mission est de créer un environnement propice au développement de la commercialisation de fruits et légumes au Québec.

Visitez le colloque **Géomatique 2006: Au cœur des processus.**

L'édition 2006 du colloque présentée par la section de Montréal de l'Association canadienne des sciences géomatiques (ACSG), mettra en évidence des solutions géomatiques qui sont maintenant au cœur de la conduite des affaires de plusieurs organisations, tant publiques que privées. Plus de 60 conférences et une vaste exposition commerciale sont à l'agenda.

Géomatique 2006: un rendez-vous à ne pas manquer!

Au
COEUR
des processus

25^{ans}

www.g2006.com

Faculté des sciences de l'administration

Un succès sur toute la ligne! La FSA au 1^{er} rang!

Examen national d'admission des comptables
en management accrédités du Québec (CMA)

Les étudiants de la FSA raflent les honneurs:

- Meilleur taux de réussite parmi les universités québécoises

87,3 % (moyenne québécoise de 70,2 %)

- Meilleurs résultats individuels parmi les candidats québécois

1^{er} rang : Geneviève Leblanc (93 %)

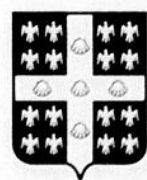
2^e rang ex æquo : Alexandre Lacroix et Pascale Nadeau (88 %)

5^e rang ex æquo : Patrick Asselin et David Côté (84 %)



Alexandre Lacroix, Geneviève Leblanc et Pascale Nadeau

**Félicitations à nos étudiants
et à leurs professeurs!**



UNIVERSITÉ
LAVAL

Faculté des sciences
de l'administration

S'appuyer sur le changement pour activer la croissance

Natalie Larivière prend les commandes de Médias Transcontinental au moment où Internet bouleverse le paysage médiatique

René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

La semaine dernière, **Transcontinental** annonçait l'acquisition de **Chenelière Éducation**, le plus important éditeur de matériel pédagogique francophone au pays. Or, la toute nouvelle présidente de Médias Transcontinental, **Natalie Larivière**, arrive directement de **Quebecor** où elle dirigeait le Groupe Archambault, de même que le Groupe d'édition de livres. Faut-il déjà voir son empreinte dans cette transaction qui propulse Transcontinental au rang des leaders de l'édition scolaire ?

« C'est une heureuse coïncidence, mais en fait, les deux parties se parlaient depuis le printemps, et leurs relations



Natalie Larivière, nouvelle présidente de Médias Transcontinental

d'affaires remontent à plus de 20 ans. Tout avait commencé bien avant moi, répond-elle en souriant. Mais je suis enthousiaste face à cette acquisition et au potentiel qu'elle présente. C'est une diversification prudente dans un domaine apparenté à notre secteur de force, l'édition au sens large. Une belle continuité. »

À l'aise dans le changement
Natalie Larivière, 41 ans, entre chez Transcontinental (qui publie LES AFFAIRES) au moment où le milieu des médias traverse une période de profonde mutation, causée entre

autres par l'expansion du Web et du numérique. Mais ça tombe bien, puisque la gestion du changement et le déploiement d'Internet sont précisément deux des forces qu'on reconnaît à la nouvelle venue en vertu de ses états de service précédents.

À la **Banque Nationale**, où elle a travaillé de 1987 à 2000, elle s'est notamment vu attribuer la responsabilité des projets de commerce électronique et des solutions bancaires en ligne, au moment où les institutions financières devaient composer avec la nouvelle donne imposée par Internet. *Le eTrade* allait les déstabiliser. « On disait que la banque ne survivrait pas à cette transformation. Or, elle a pris le virage. Résultat : une plus grande prospérité ! » dit-elle, en ajoutant qu'elle se plaît dans ce genre de situations où le défi est de réussir une transition.

De même, elle s'est retrouvée à la barre d'Archambault, en 2001, au moment où il fallait réinventer cette entreprise centenaire acquise par Quebecor. Nommée présidente, elle l'a régénérée, « et la marque est devenue tellement forte que nous n'avons rien perdu face à des géants comme **Amazon** », souligne-t-elle.

À la banque, elle se consacrait aux transactions d'entreprise à entreprise; chez Archambault, c'est plutôt le consommateur qui était au centre des affaires. Mais dans les deux cas, il lui a fallu comprendre et exploiter le potentiel du commerce électronique.

Plusieurs gestes récents de Transcontinental indiquent d'ailleurs que cette entreprise entend jouer encore plus fort cette carte pour soutenir la croissance.

En cascade, Transcontinental a récemment conclu une entente de coédition pour *ca.askmen.com*, la version canadienne du site *askmen.com*, le lancement de *merkado.ca* pour les petites annonces, un partenariat avec **Pecunia**, spécialiste en communication vidéo dans Internet, et installé un nouveau studio pour *les-affaires.com*, qui affirme ainsi son leadership en matière de webdiffusion pour l'information économique. Sans oublier la nomination de **Zouhaire Sekkat**, qui devient vice-président aux affaires numériques.

Accélérer la mise en place de cette stratégie figure naturellement au rang des priorités de Natalie Larivière. « Le numérique nous permet de contacter des communautés d'intérêts ou des cibles particulières qui échappent souvent aux médias traditionnels. Comment voulez-vous desservir ici, avec un magazine conventionnel, un seg-

ment comme celui des hommes de 18 à 34 ans ? Le marché est trop petit. En revanche, avec Internet, tout devient possible. » Les ambitions sont à l'avenant : au cours des cinq prochaines années, Transcontinental veut récolter des revenus d'au moins 50 M \$ de ses activités dans Internet.

« Avec Internet, tout devient possible », affirme la nouvelle présidente de Médias Transcontinental.

La nouvelle présidente entend également participer à la consolidation générale du secteur des communications, déjà en cours, tout en s'appliquant à diversifier l'offre de Médias Transcontinental. « Notre plan d'affaires vise la croissance, dit-elle. Des acquisitions comme celle de Chenelière, qui nous ouvre de nouvelles portes, ce n'est pas fini. »

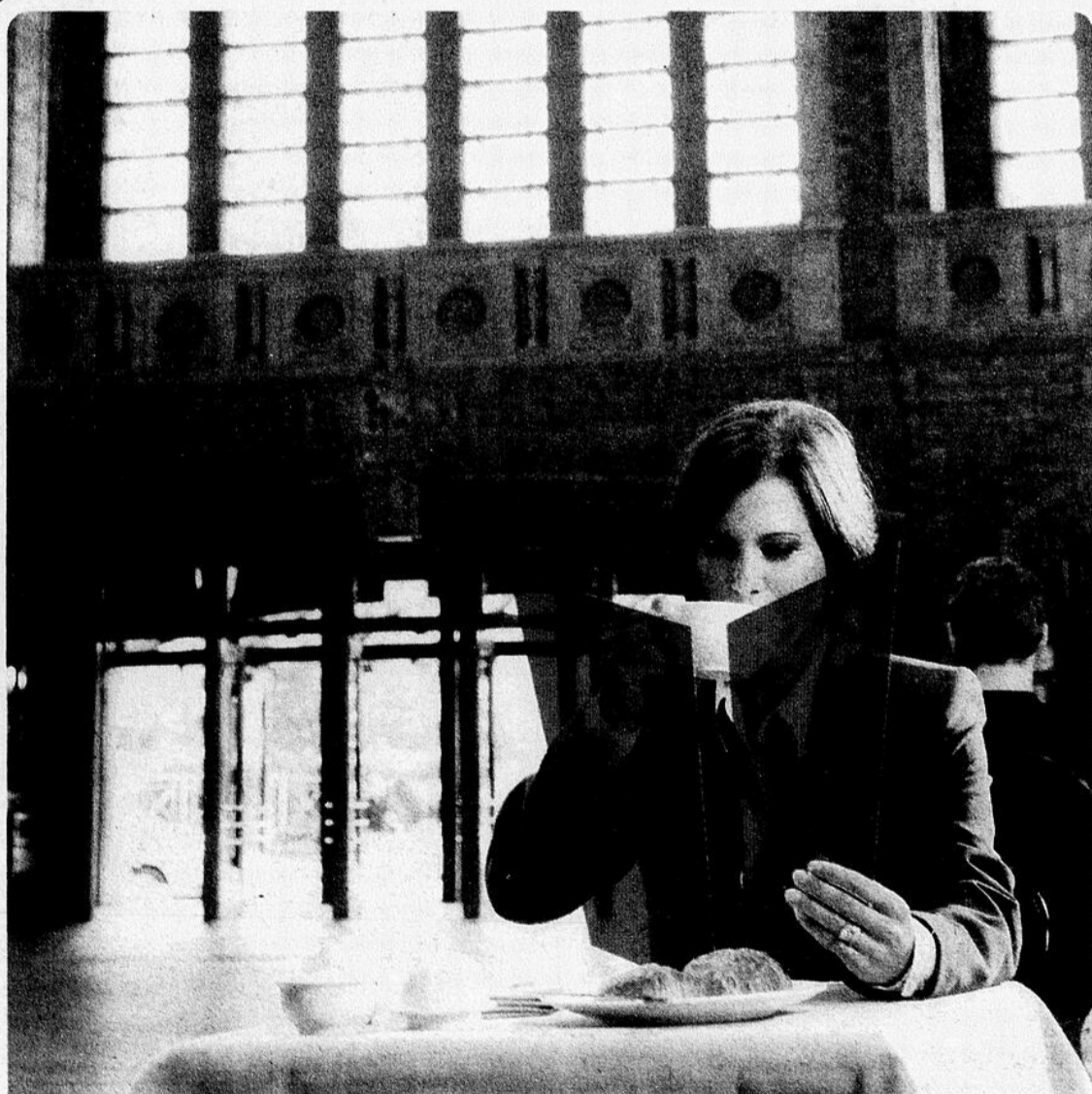
Miser sur l'orchestre

Reste qu'elle plonge dans un univers nouveau. « C'est vrai, j'ai beaucoup à apprendre des médias, dit-elle. Mais j'ai bien développé la maîtrise de la relation avec le client, je sais comment on peut joindre les consommateurs, et j'amène avec moi cette expérience de marque forte que l'on peut décliner avec succès dans le numérique. »

Par ailleurs, elle se dit heureuse de compter sur la force des équipes déjà en place, ce qui correspond à sa vision du management. « Un leader est à l'image d'un chef d'orchestre : ce n'est pas forcément le meilleur pianiste ou le meilleur violoniste, mais plutôt la personne qui rassemble, qui dirige et qui montre le chemin. »

Cette attitude l'a servie par le passé et lui a valu quelques belles accolades. Au printemps dernier, par exemple, l'École des sciences de la gestion de l'**UQAM** lui attribuait son **Prix Reconnaissance 2006**. Le journal **LES AFFAIRES** lui-même l'avait remarquée : à l'époque où elle dirigeait Archambault, elle a été identifiée parmi les **75 leaders pour demain** présentés dans l'une des éditions spéciales du journal pour son 75^e anniversaire.

« Elle se retrouve au cœur d'une révolution historique dans le monde du commerce de détail », écrivait-on à l'époque. Il faut croire qu'elle aime l'action, puisqu'elle fait maintenant partie d'un autre monde, celui des médias, à son tour touché par une véritable révolution. ■



**AUTORITÉ
DES MARCHÉS
FINANCIERS**

INFORMER. ENCADRER. PROTÉGER.

NOUS VOUS AIDONS À Y VOIR PLUS CLAIR

Avec un cadre réglementaire bien régi, nous assurons à tous la possibilité d'évoluer en favorisant la confiance des personnes et des entreprises. Si vous avez besoin de clarifier certains aspects liés à votre pratique professionnelle, n'hésitez pas à nous contacter. Nous y verrons ensemble.

La reconversion de l'aéroport de Mirabel tarde à décoller

Martin Jolicoeur

martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Le projet de construction du complexe récréotouristique **Rèveport/Aerodream**, qui doit redonner vie à l'aéroport de Mirabel, piétine.

Les travaux de construction, qui devaient débuter cet été, n'avaient pas encore été lancés, début septembre. Et les promoteurs européens n'ont pas encore signé leur bail avec **Aéroports de Montréal** (ADM), a confirmé l'organisme au journal LES AFFAIRES.

En février dernier, au terme d'un long processus d'appel d'offres international, ADM annonçait la conclusion d'une entente avec un consortium français composé d'**I-Parks** et d'**Oger International**. Le

Les ingénieurs

auraient découvert des difficultés imprévues.

projet de 350 M\$ prévoit l'aménagement d'un complexe récréatif de 300 000 m² (1 M de pi²) abritant un aquarium, une plage intérieure, un centre de mise en forme, des boutiques et une discothèque.

Une première tranche de 100 M\$ devait être investie dès ce printemps dans l'ancien **Château Mirabel** en vue d'une ouverture graduelle à compter de la fin 2007. Mais rien n'a encore été fait.

Le bail n'est toujours pas signé

Les promoteurs ne se sont toujours pas entendus avec ADM au sujet de certaines clauses du bail et n'ont pas encore présenté de plans de travaux à la Ville de Mirabel en vue de l'obtention des permis de construction.

« Les discussions ne sont pas encore terminées entre ADM et les promoteurs », dit **Jean-Luc Riopel**, directeur du **Centre local de développement (CLD) de Mirabel**. « Il n'y a eu ni ouvriers, ni grues ni marteaux à l'aérogare ou à l'hôtel de tout l'été », ajoute-t-il.

« J'ai l'impression qu'au rythme actuel, l'ouverture sera repoussée à 2008. J'ai toujours pensé que les délais annoncés étaient serrés. Je le crois encore plus aujourd'hui », dit pour sa part le maire de Mirabel, **Hubert Meilleur**.

Des équipes de représentants du consortium européen sont venus à au moins deux reprises cet été afin d'examiner l'état des bâtiments à reconverter. Cela leur aurait permis de réaliser l'ampleur du défi de construction.

« C'était chaque fois des équipes de quatre ou cinq

ingénieurs venus d'Europe. Ils ont découvert des problèmes dont le consortium n'avait pas conscience au départ », révèle une source sûre, désireuse de garder l'anonymat.

Entre autres, la climatisation de l'aérogare, construit selon d'anciennes normes, soulevé

rait des interrogations. Par ailleurs, l'utilisation de la centrale thermique, qui permet l'approvisionnement en eau chaude de l'aérogare, ferait l'objet d'un différend empêchant la conclusion du bail.

ADM nie qu'il y ait une telle mésentente ou tout autre pro-

blème derrière le fait que le bail n'ait pas encore été signé. De fait, selon sa porte-parole, **Christiane Beaulieu**, il est faux de prétendre que le projet accuse du retard.

D'une part, ADM aurait reçu durant la dernière semaine du mois d'août l'approbation de son

plan de modification des sols par **Transport Canada**. Ensuite, son vice-président, développement immobilier, **Jean Teasdale**, se rendra à Paris prochainement pour signer les derniers documents avec les promoteurs, dont le bail, peut-être. Le projet suivrait son cours normal.

« Ce n'est pas un projet public comme la construction d'une école ou d'un hôpital, M^{me} Beaulieu. Il n'y a pas d'argent du gouvernement investi et les Français sont en vacances tout le mois d'août. Il n'y a vraiment pas de sentiment d'urgence. » ■



L'heure est venue d'obtenir de l'aide pour conquérir de nouveaux marchés.

Le Canada est un marché important et en croissance. Les entreprises canadiennes ont besoin de conseils pour réussir sur ce marché. KPMG offre des services de conseil en stratégie, en opérations et en conformité, ainsi que des services de conseil en fiscalité et en droit.

L'heure est venue

Conseillers auprès des entrepreneurs au Canada

KPMG

KPMG ENTREPRISE

VERIFICATION • FISCALITE • SERVICES CONSEILS

Un ralentissement aux États-Unis fera très mal au Québec

L'économie québécoise tourne déjà au ralenti et pourrait carrément tomber en récession

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Les Québécois doivent s'attendre à des jours difficiles dans les prochains mois, car notre économie, qui tourne déjà au ralenti, est très sensible au ralentissement économique qui se dessine chez nos voisins américains.

Depuis quelques semaines, les analystes brandissent de plus en plus le spectre d'une récession — une croissance négative pendant au moins deux trimestres consécutifs — aux États-Unis ou d'un fort ralentissement en 2006-2007.

Si l'économie américaine tombe en récession, c'est clair que l'économie québécoise suivra. « C'est possible qu'un fort ralentissement, soit une croissance de 1 à 2 % pendant quelques trimestres, entraîne aussi une récession au Québec », dit **Hélène Bégin**, économiste au **Mouvement Desjardins**.

Le Québec particulièrement vulnérable

Si l'économie canadienne dans son ensemble peut résister à la tempête, en raison du boum économique dans l'Ouest, c'est une autre histoire au Québec,

précise Mme Bégin : « Ça fait quelque temps que l'économie québécoise croit à un rythme inférieur à 2 %. On est plus vulnérable que l'ensemble du Canada. »

L'an dernier, le produit intérieur brut (PIB) du Québec n'a progressé que de 2,2 %, tandis que celui de l'ensemble du Canada augmentait de 2,9 %.

En outre, le secteur industriel québécois est plus touché par la force du huard, le prix élevé du pétrole et la concurrence étrangère, précise Hélène Bégin. Quatre secteurs sont particulièrement fragiles : les pâtes et papiers, le meuble, le

bois de sciage et le textile.

Autre signe inquiétant : la construction résidentielle, l'un des moteurs de la croissance économique au Québec ces dernières années, montre aussi des signes d'essoufflement. En 2005, il y a eu 51 000 mises en chantier. Mais Desjardins prévoit qu'elles chuteront pour s'établir à 43 000 en 2006 et à 39 000 unités en 2007.

Les prévisions des économistes divergent

La grande question est de savoir si les États-Unis tomberont ou non en récession. Récemment, les économistes de

la **Financière Banque Nationale** ont réévalué de 25 à 40 % la probabilité que ce scénario se matérialise.

La raison de ce pessimisme ? La détérioration du secteur immobilier au sud de la frontière, qui risque de ralentir les dépenses de consommation des Américains.

Ce recul est la conséquence des hausses successives des taux d'intérêt pour juguler l'inflation. Résultat : la hausse du coût du crédit a fait chuter le nombre de mises en chantier et de ventes de maisons, sans parler de la stagnation de la valeur des résidences.

Sans écarter le risque d'une récession aux États-Unis, Desjardins mise plutôt sur un « ralentissement modéré » de la croissance. Ainsi le Mouvement prévoit une croissance de 3,4 % du PIB américain pour l'ensemble de 2006, et de 2,5 % en 2007, ce qui est légèrement inférieur à son potentiel (de 3 à 3,25 %). L'an dernier, l'économie américaine a progressé de 3,5 %.

Optimisme chez BMO

Pour sa part, **Richard Egelton**, premier vice-président et économiste en chef chez **BMO Groupe Financier**, estime à 15 % la probabilité d'une récession aux États-Unis. Selon lui, une hausse significative des taux d'intérêt pourrait provoquer un tel scénario, mais le coût du crédit ne devrait plus augmenter. « Je crois qu'on pourrait même assister à une baisse », dit-il.

C'est pourquoi il anticipe plutôt un ralentissement économique l'année prochaine, avec une croissance du PIB de 2,9 %. Pour l'ensemble de 2006, sa prévision est de 3,5 %. « Les entreprises américaines sont en bonne position : les profits et leur bilan financier sont bons. »

Moins optimiste, **Marc Lévesque**, stratège en chef chez **Valeurs mobilières TD**, estime à 30 ou 35 % la probabilité que les États-Unis plongent en récession. Il souligne que la détérioration du secteur immobilier est particulièrement préoccupante, puisque l'effet richesse permettait de soutenir la consommation.

Mais M. Lévesque ne croit pas qu'on assistera à une chute similaire de l'immobilier au Canada. « Il n'y pas de raison de s'alarmer. On n'a pas connu les excès qui ont eu lieu aux États-Unis. » Dans certaines régions du pays, le prix des maisons augmentait de 30 % par an.

L'ampleur du ralentissement **Maurice Marchon**, économiste à **HEC Montréal**, table aussi sur un ralentissement aux États-Unis, plutôt que sur une récession. Il souligne que les taux d'intérêt à long terme ont déjà commencé à baisser, et que les exportations américaines sont en progression, en raison de la reprise en Europe et du dynamisme de l'Asie.

Selon lui, le comportement des marchés financiers est lui aussi encourageant. « Si une récession pointait à l'horizon, la Bourse s'effondrerait : c'est un bon indicateur. La grande question, c'est l'ampleur du ralentissement. »

Il mise sur une croissance du PIB de 2,3 % aux États-Unis et de 2,4 % au Canada en 2007. ■

Nous avons les moyens de vous faire parler.

427 \$/mois*
Location 48 mois

0 \$ de comptant
Transport et préparation inclus

33 999 \$**
à l'achat

Taux de financement à l'achat de 3,5% jusqu'à 48 mois

Pour un temps limité, obtenez 1000 minutes de Téléphonie mains libres OnStar offertes sans frais à la location ou à l'achat d'un véhicule Cadillac 2006*.

OnStar®



Cadillac CTS

Moteur V6 VVT de 2.8L • Boîte manuelle 6 vitesses AISIN • Freins ABS avec fonction d'assistance au freinage d'urgence • Antipatinage avec interrupteur

Privilèges Cadillac : Garantie limitée et programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km. Abonnement de un an au plan Sam et sauf de OnStar



CADILLAC CTS

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 au modèle neuf CTS 2006 (6DM69/R7A). 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. *À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. Transport (1350\$) et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 15¢ du km après 80 000 km. La première mensualité est exigible à la livraison. 0\$ de dépôt de sécurité. **À l'achat, préparation incluse. Transport (1350\$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Taux de financement de 3,5% pour un terme de 48 mois. Exemple de financement : basé sur un financement de 20 000\$, le paiement mensuel est de 447,12\$ et les frais de crédit totaux de 1 461,76\$ pour une obligation totale de 21 461,76\$. *À l'achat ou à la location de modèles Cadillac 2006 neufs ou de démonstration provenant des stocks du concessionnaire livrés entre le 14 juin 2006 et le 31 août 2006 inclusivement, les clients obtiennent une Carte de téléphonie mains libres OnStar de 1000 minutes moyennant des frais supplémentaires de 0,01\$. Les cartes doivent être activées avant le 12 décembre 2006 et seront valables pendant un an suivant la date d'activation. L'abonnement au service OnStar doit être actif pour réclamer et utiliser les minutes. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut vendre ou louer à moindre prix. Un échange entre concessionnaires peut être requis. Pour plus de détails, renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, composez le 1 888 446-2000 ou visitez gmcanada.com.

Costco entend toujours ouvrir d'autres essenceries au Québec

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Malgré les démarches répétées des détaillants indépendants contre sa politique de bas prix, le chaîne **Costco Wholesale** maintient sa stratégie d'ouvrir d'autres essenceries dans ses magasins-entrepôts au Québec.

Actuellement, Costco n'exploite qu'une seule station-service au Québec, à Saint-Jérôme. Et la multinationale américaine en ouvrira une deuxième à son établissement de Brossard d'ici la fin d'octobre. Mais ce n'est qu'un début.

« On a d'autres projets au Québec », dit **Pierre Riel**, vice-président principal et directeur général de Costco pour l'Est du Canada, dans un entretien avec LES AFFAIRES. Mais il refuse de donner des précisions, prétextant que ces projets sont à l'étape « embryonnaire ».

L'entreprise exploite 16 magasins-entrepôts au Québec, et un 17^e sera inauguré en novembre à Boisbriand, au nord de Montréal, sur les anciens terrains de **General Motors**.

Étendre au Québec le modèle de Saint-Jérôme

Costco veut étendre son modèle d'affaires de Saint-Jérôme dans les établissements où elle compte ouvrir d'autres essenceries : une douzaine de pompes à essence, des heures d'ouverture restreintes (environ 70 heures par semaine), pas de grande pancarte sur un pylône pour indiquer les prix, pas de paiement avec des cartes de crédit.

Selon Pierre Riel, c'est ce modèle d'affaires qui permet à Costco d'offrir des prix très concurrentiels.

Si les consommateurs apprécient, les détaillants d'essence indépendants ne le voient pas d'un bon œil, car cette politique menacerait leur survie.

Le 29 août, l'**Association québécoise des indépendants du pétrole (AQIP)** et **Inter-gaz** ont d'ailleurs demandé à la **Régie de l'énergie** d'intervenir à Saint-Jérôme pour stopper une guerre des prix.

C'est la troisième fois que les indépendants portent plainte contre l'essencerie de Costco à Saint-Jérôme.

Au cours des six derniers mois, l'AQIP prétend que la marge d'exploitation – la marge qui assure la viabilité d'un commerce – observée dans cette ville s'élevait en moyenne à 0,35 cent le litre. Or, la Régie recommande que cette marge soit d'au moins 3 cents le litre.

C'est pourquoi l'AQIP réclame une hausse du prix de l'essence de 2,65 cents le litre au prix à la pompe dans la région de Saint-Jérôme.

Pierre Riel affirme que la prétention des indépendants « n'est pas fondée ».

Costco se défendra donc devant la Régie, mais elle réclame aussi que Québec modifie la réglementation actuelle qui permet à la Régie d'imposer l'inclusion de coût

d'exploitation dans certains marchés.

Laissez faire la libre concurrence

Selon M. Riel, il faut laisser faire la libre concurrence, et permettre aux détaillants les plus efficaces d'offrir les meil-

leurs prix. « Personne n'a aidé **La Baie** [vendue à des intérêts américains] parce qu'ils étaient en difficulté en leur disant : « Ça ne va pas bien, on va s'assurer que le consommateur paie plus cher, et ça va aller mieux chez La Baie », dit-il.

M. Riel est convaincu que

le gouvernement du Québec modifiera un jour la réglementation. « On se dit qu'un jour, le gouvernement va comprendre parce qu'on ouvre des stations-services. Le consommateur, lui, va en bénéficier. Et donc un jour, le consommateur va voter, et va probablement

vouloir dire ce qu'on pense », explique-t-il.

Mais pour l'instant, le gouvernement n'a pas l'intention de modifier la réglementation, indique **Mathieu St-Amand**, porte-parole de **Pierre Corbeil**, ministre des **Ressources naturelles et de la Faune**. ■

La Montérégie

Pour vos événements et réunions d'affaires

Proximité

Accessibilité

Diversité

Surveillez notre concours à compter du 16 septembre au : www.tourisme-monteregie.qc.ca

Montérégie



Tourisme Montérégie

Procurez-vous notre brochure de promotion sur le tourisme d'affaires en Montérégie.

☎ 1 800 466-6666

✉ www.tourisme-monteregie.qc.ca

La Montérégie compte sur son territoire deux centres de congrès et une trentaine d'établissements spécialisés pour les congrès, les colloques et les réunions d'affaires. Ces établissements traitent plus de 220 sessions pour vos événements.

IKEA

IKEA Boucherville

☎ 456 446-4466 poste 2000

☎ www.ikea.ca

En collaboration avec :

3 3 3

3 3 3

ÉDITORIAL

Afghanistan : donnons une chance à la mission de stabilisation



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Éditeur

La mort récente de cinq soldats canadiens en Afghanistan a ravivé la controverse sur la présence de l'armée canadienne au pays des talibans. Depuis que le Canada y a mis les pieds en 2001, plus de 30 militaires et un diplomate canadiens y ont trouvé la mort. Malheureusement, cinq d'entre eux ont toutefois été tués par erreur par des tirs américains.

Et pour ajouter à la controverse, voilà que le leader du NPD, Jack Layton, demande que les 2 000 soldats participant à l'intervention militaire appelée *Opération Athena*, dans le sud du pays, soient ramenés au pays en février. M. Layton propose même que le Canada engage des pourparlers avec les Talibans. Cette prise de position est irresponsable, démagogique et naïve.

Les troupes canadiennes font partie de la mission de stabilisation dirigée par l'OTAN et à laquelle participent aussi des militaires britanniques, hollandais, américains, australiens, danois, roumains et estoniens.

Abandonner cette mission avant qu'un effort sérieux n'ait été fait pour débarrasser l'Afghanistan des talibans et donner une chance véritable au gouvernement démocratique mis en place grâce à l'intervention des Nations unies serait presque une trahison. M. Layton a probablement voulu donner un bonbon à ses militants, qui se réuniront à Québec en fin de semaine. Quant à la suggestion de négocier avec les talibans, elle est totalement loufoque. Les talibans sont des terroristes et des bandits. Ils assassinent des Afghans qui collaborent avec les équipes étrangères de reconstruction des infrastructures et de formation de policiers et de militaires. Ils ont mis en place un système de protection des producteurs d'opium pour en tirer profit et saper l'autorité du gouvernement. Ils tuent des enseignants et des policiers, ferment des écoles, incendient des véhicules d'organismes d'aide et s'en prennent systématiquement aux initiatives et aux projets lancés pour remettre sur pied l'économie, offrir des services de base (sécurité, éducation et santé) à la population et rendre le pays gouvernable.

Bref, le régime de terreur qu'avaient institué ces intégristes avant l'offensive américaine de 2001 est réapparu et s'impose de plus en plus dans plusieurs régions.

Des progrès ont néanmoins été accomplis. Environ 1,6 million de filles afghanes vont maintenant à l'école, 1 200 km de routes ont été reconstruites et 1 000 écoles, cliniques et immeubles gouvernementaux ont été rouverts.

Certes, la faiblesse du gouvernement d'Hamid Karzaï inquiète. Des ex-seigneurs de guerre ont repris du pouvoir et des caïds du crime organisé se sont imposés en chefs policiers. Les cours de justice n'ont pas d'appui gouvernemental ou policier. La culture du pavot est florissante (6 100 tonnes métriques produites en 2005, en hausse de 49 % en un an et représentant 92 % de la production mondiale). La police est corrompue. L'armée afghane est mal équipée et inefficace. L'anarchie qui règne dans plusieurs régions amène leur population à soutenir les Talibans, qui paraissent les seuls à pouvoir réinstaurer éventuellement une certaine sécurité, comme ils l'avaient fait avant 2001. La sécurité talibane était toutefois accompagnée d'une forte répression de la liberté (interdiction de la télévision, du cinéma, du théâtre, de plusieurs sports, et de l'éducation secondaire aux filles, mariage forcé de ces dernières, port obligatoire de la burqa à l'extérieur de la maison, interdiction des relations sexuelles avant le mariage, massacre à mort des homosexuels, etc.).

Même s'il n'est pas évident que le travail des organismes internationaux d'aide et que la mission des forces de l'OTAN réussiront à stabiliser l'Afghanistan, il faut donner à tous ces intervenants un minimum de temps.

L'Opération Athena, à laquelle le Canada participe, vise à débarrasser la région de Kandahar des talibans. C'est une mission dangereuse. Nous devrions célébrer la bravoure de nos militaires et le courage du gouvernement, au lieu de demander naïvement le retrait de nos troupes, qui est la solution de facilité.

Ne soyons pas angéliques. Les talibans sont des radicaux, prêts aux pires saloperies (comme utiliser des enfants comme kamikazes et tuer des civils dans toutes sortes d'attaques) pour imposer le fondamentalisme islamique et détruire les valeurs occidentales.

Le Canada est en Afghanistan dans le cadre d'un effort concerté de plusieurs pays pour aider le peuple afghan à se sortir de la dictature des Talibans et de l'exploitation du crime organisé et à apprendre à se gérer.

Bien sûr, il y aura d'autres morts au sein des troupes canadiennes. Mais comme cette mission est un combat pour la liberté et la démocratie, donnons-lui la chance de réussir. ■

POINT DE VUE

Et la transparence syndicale ?



Tasha Kheiriddin

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Vice-président exécutive
Institut économique de Montréal

La responsabilité sociale et la transparence sont des notions de plus en plus à la mode.

Comme j'en discutais dans ma dernière chronique, certains suggèrent de forcer les entreprises à publier un bilan social où elles justifieraient les bénéfices qu'elles apportent à la communauté.

Il s'agit pourtant d'organisations privées, dont la seule raison d'être est de produire des biens et services et de rapporter des profits à ceux qui ont investi dans leur développement. Dans la mesure où elles se conforment aux lois et respectent les contrats, on ne devrait pas exiger qu'elles deviennent une extension du ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale. Ce n'est pas leur rôle.

D'autres organisations, au Québec, auraient besoin qu'on les force à un peu plus de responsabilité et de transparence envers la collectivité. Elles agissent plus comme des acteurs socio-économiques que de simples défenseurs des droits de leurs membres. Elles prétendent représenter l'ensemble des travailleurs et être porteuses d'une mission sociale. Elles s'ingèrent dans la politique, jouent presque un rôle d'opposition officielle au gouvernement, influent sur les politiques publiques. Elles jouissent aussi de privilèges légaux que n'ont pas d'autres groupes.

Je parle bien sûr des syndicats. Il est utile de se pencher sur le rôle qu'ils jouent au Québec.

On apprenait récemment que les syndicats d'enseignants ont l'intention de diffuser des textes de « sensibilisation politique » auprès des étudiants du collégial afin de les endoctriner

sur les méfaits des politiques « néolibérales ». Les syndicats contrôlent le milieu enseignant et les étudiants sont une clientèle captive des professeurs syndiqués. Pourquoi ne pas en profiter pour passer des messages ?

Les syndicats s'activent à influencer sur les partis politiques par l'entremise d'entités telles que **Syndicalistes et progressistes pour un Québec libre** (SPQ-libre). Quel que soit le type de réforme projeté par un gouvernement, les syndicats sont toujours là pour donner leur avis, et s'y opposer en prenant la population en otage et en utilisant la violence au besoin si la réforme ne fait pas leur affaire.

Malgré cela, personne n'a jamais demandé qu'on exige un bilan social des syndicats. D'ailleurs, vous souvenez-vous d'avoir lu dans le journal combien les syndicats dépensent pour faire leur lobbying politique et leur propagande ? Pas moi.

De plus, les syndicats ne sont pas soumis à l'obligation de produire un rapport financier annuel. Selon l'article 47.1 du *Code du travail* québécois, le membre d'un syndicat a le droit d'être informé annuellement des états financiers de l'organisation et d'en obtenir copie sur demande. Mais aucune obligation n'est faite d'informer la population dans son ensemble. Les entreprises publiques et les gouvernements qui sont la cible des attaques syndicales doivent, eux, s'y astreindre en publiant des rapports financiers détaillés.

Il serait pertinent que le grand public sache combien d'argent a été dépensé pour les salaires des dirigeants syndicaux, l'endoctrinement des cégépiens, le SPQ-libre, etc. Pourquoi ne pas soumettre les syndicats aux standards de base qu'on impose de plus en plus aux entreprises ?

Et si les syndicats désirent agir sur le plan social, ne devrait-on pas leur imposer la transparence qu'on exige des organismes gouvernementaux ? Voilà une façon concrète d'assurer plus de responsabilisation dans notre société. ■

Le marché immobilier américain...



ON AIME

Le ministère des Travaux publics a remercié les deux consultants privés choisis par le gouvernement Martin pour le conseiller sur les partenariats public-privé dans la gestion d'immeubles. Parce qu'ils ne se sont pas présentés à des rendez-vous avec des fonctionnaires britanniques à Londres, Ottawa a dû rédiger six lettres d'excuses. Espérons que le gouvernement Harper réussira à faire le ménage dans ce ministère reconnu pour son manque de rigueur administrative.

ON N'AIME PAS

Selon un sondage fait pour trois professeurs éminents (Khorana, Servaes et Tufano) de grandes universités, c'est au Canada que les frais de gestion des fonds communs de placement sont les plus élevés parmi 18 pays industrialisés. Les frais moyens sont de 2,68 % au Canada, devant le Luxembourg (1,75 %), l'Irlande (1,72 %) et l'Italie (1,60 %). Aux Pays-Bas et en Belgique, ils sont inférieurs à 1 %. Ils sont de 1,13 % en France et de 1,42 % aux États-Unis.

POINT DE VUE

L'Alberta, une sérieuse concurrente dans le postsecondaire

Le Québec devrait regarder de près les actions entreprises par sa consœur de l'Ouest



Randy Boissonnault

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Président de Xenex Venture Catalysts et de la Chambre économique de l'Alberta

La lecture, cet été, du livre *The World is Flat* de Thomas Friedman m'a forcé à réexaminer la façon dont je conçois la concurrence chez mes clients, auprès des organismes à but non lucratif et dans mon domaine. Ce livre, ainsi que les décisions récentes du gouvernement albertain, m'ont amené à réfléchir sur la bataille émergente dans le système d'éducation postsecondaire au Canada.

Depuis plusieurs années, le Québec est reconnu comme un endroit de choix pour les étudiants en offrant les frais de scolarité les plus bas au pays.

En tenant compte de la qualité de l'enseignant reçu dans les universités québécoises, il est évident que plusieurs étudiants d'ailleurs au Canada ont décidé de déménager au Québec afin d'y étudier. Au bout de deux ans, ils peuvent acquérir le statut de résident et donc de bénéficier des frais de scolarité avantageux.

Étant donné l'essor économique en Alberta et les investissements qu'y font les gouvernements provincial et fédéral, cette dynamique est en voie de changer rapidement. En 2006, le gouvernement albertain a augmenté les dépenses en éducation postsecondaire de 19 %, pour les porter annuellement à 2,2 milliards de dollars (G\$).

En ajoutant le financement des conseils de financement nationaux, les universités albertaines sont parmi les plus concurrentielles au pays. Les budgets annuels de l'Université de l'Alberta et de l'Université de Calgary dépassent 1 G\$ et 768 M\$ respectivement. La University of Alberta est reconnue comme la

troisième au pays dans sa capacité d'attirer le financement pour la recherche; en 2006, ce montant dépasse 430 M\$.

Ces fonds en recherche permettent aux universités albertaines d'attirer les professeurs québécois dans toutes les disciplines.

Ainsi, deux Québécois occupent des chaires de recherche du Canada en Alberta, soit le Dr Satyabrata Kar, spécialiste en médecine et psychiatrie qui était récemment à l'Université McGill, et le Dr Danny Miller, expert en entreprise familiale et en stratégie, anciennement de HEC Montréal.

En mai 2006, un comité nommé par l'ancien ministre de l'Éducation supérieure et candidat à la chefferie du parti conservateur, David Hancock, a présenté un rapport sur l'avenir du système postsecondaire en Alberta. Ce rapport devrait être lu par les membres du gouvernement québécois, les dirigeants d'entreprise et le milieu universitaire au Québec. L'Alberta s'est donné

l'ambitieuse mission de devenir une véritable force en recherche et dans le développement d'une société du savoir. Quelques extraits du rapport sont importants à noter :

> Le taux d'accès au système d'éducation supérieure en Alberta est parmi les meilleurs des pays du G8.

> 90 % de la population a un niveau d'alphabétisation suffisant pour vivre dans une économie de savoir (la moyenne canadienne se situe entre 56 et 60 %).

> La province entend préserver un système où les coûts associés à l'éducation supérieure ne sont pas un obstacle pour l'étudiant.

En suivant les pensées de Thomas Friedman, nous sommes tous en concurrence pour attirer les meilleurs travailleurs, les penseurs les plus sages, les chercheurs les plus doués.

Dans ce contexte, les Québécois et les dirigeants politiques québécois doivent se poser la question suivante : « Face aux nouvelles réalités économiques canadiennes, sommes-nous prêts à investir dans l'éducation postsecondaire pour au moins préserver notre place à l'échelle nationale en recherche ? » Si tel n'est pas le cas, le Québec risque de perdre un atout important pour assurer la qualité de vie de ses jeunes au XXI^e siècle. ■

Des solutions pour contrer les fraudes en immobilier

Les dénonciations d'abus ou de fraudes de la part d'agents ou de courtiers immobiliers doivent être vues comme les symptômes d'un malaise profond qui ronge l'industrie du courtage immobilier.

Le phénomène n'est pas nouveau, mais chaque fois c'est pareil. On brosse un portrait rapide sans faire les distinctions qui s'imposent, ce qui a comme conséquence de noircir indûment le noyau de quelques milliers de professionnels de carrière. Et surtout, on oublie de s'attarder aux causes.

Personne n'ose en parler ouvertement, mais il faut l'admettre, le surplus considérable d'agents immobiliers dans la profession en est l'une des sources principales de ces abus.

Déjà en 2003, une étude indépendante soulignait qu'il y avait 57 % trop d'agents sur le territoire de la Chambre immobilière de Montréal (CIGM) pour leur permettre d'avoir un revenu annuel de 30 000 \$. À l'époque de cette étude, on comptait 5 764 agents, nombre qui a presque doublé depuis, alors que le contingent est actuellement de plus de 9 000 agents pour le seul territoire de la CIGM.

Malgré l'accent mis sur les statistiques illustrant le dynamisme du marché de la revente, il faut savoir que le nombre de transactions n'a pas connu une aussi forte augmentation. Le nombre de transactions annuelles par agent a chuté pour se situer aux environs de 4,6. Compte tenu que les agents immobiliers n'œuvrent pas tous sur le territoire montréalais où les résidences ont gagné beaucoup en valeur, vous conviendrez que les revenus mirobolants promis ne sont pas au rendez-vous.

Est-ce la seule raison de ces manquements graves à l'éthique ? Sûrement pas, mais comme par hasard, ces cas font régulièrement surface lors d'un renversement de tendances dans le marché de la revente. Les consommateurs en paient le prix, tandis que les agents et courtiers immobiliers, sans distinction entre ceux de carrière et les autres, passent tous pour des arnaqueurs.

Pendant ce temps, les maisons de courtage se font discrètes et les autres instances n'abordent jamais les vraies questions. Pourquoi une organisation comme l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec ne dénonce-t-elle pas le concept même de notre industrie, qui repose essentiellement sur l'ajout constant

de nouveaux agents immobiliers ? Pourquoi ne pas favoriser des barrières d'entrée plus exigeantes à la profession – l'obtention d'un diplôme d'études collégial, par exemple, plutôt qu'un diplôme d'études secondaires ?

Pourquoi ne pas bâtir cette industrie sur la stabilité et la formation poussée des effectifs ? Pourquoi ne pas favoriser leur capacité à adopter une approche-service axée sur les attentes des consommateurs, plutôt que de rester coincés dans des carcans imposés par un modèle d'affaires dépassé ?

Bref, il faut continuer de dénoncer les abus de toutes sortes, mais il serait tout aussi à propos d'amorcer une véritable réflexion pour remettre l'industrie du courtage immobilier sur ses rails. Il faut profiter de cette situation pour inviter les consommateurs à exercer leur vigilance dans le choix de leur professionnel en courtage immobilier et leur donner des moyens de valider certaines informations afin d'éviter de tels abus. ■

– Yvon Poirier, courtier agréé et président de Libres-Services Immobiliers et président du Réseau des courtiers immobiliers indépendants du Québec

CITATION DE LA SEMAINE

« La transparence syndicale est importante pour deux raisons. D'abord, elle permet aux travailleurs de prendre des décisions mieux informées quant au choix d'une représentation syndicale. Ensuite, elle conduit à une plus grande responsabilisation. La divulgation publique de la situation financière des syndicats (cela existe aux États-Unis, mais non au Canada) permet aux travailleurs et aux parties intéressées d'évaluer la pertinence, la portée et l'efficacité des dépenses syndicales. »

– The Fraser Institute, Union Disclosure in Canada and the United States, 30 août 2006

Ensemble pour l'éducation et la santé!

www.lafondation.usherbrooke.ca

Cinq prestigieuses institutions unissent leurs forces pour une importante campagne de financement. L'Université de Sherbrooke, le Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke, le Centre de santé et de services sociaux – Institut universitaire de gériatrie de Sherbrooke, l'Hôpital Charles LeMoine et le Séminaire de Sherbrooke travaillent ENSEMBLE pour un même objectif : l'amélioration des services de santé et d'éducation pour notre société.

Henri-Paul Rousseau
Président de la CampagnePy Simon-Martin, ing.
Recteur, Université de SherbrookePatricia Gauthier
Directrice générale, CHUSDenis Lefebvre
Directeur général, Centre de santé et de services sociaux – Institut universitaire de gériatrie de Sherbrooke

Don de 500 000 \$ de BMO Groupe financier



Récemment, dans le cadre de la Campagne Ensemble, BMO Groupe financier a solidifié son appui en versant 500 000 \$ à la Campagne Ensemble. L'annonce du don et la remise officielle du chèque ont eu lieu en présence du vice-recteur aux études de l'Université de Sherbrooke, Martin Buteau, de la vice-présidente régionale de BMO Banque de Montréal, Nicole Ménard, de la directrice générale du CHUS, Patricia Gauthier ainsi que de la présidente du Conseil d'administration du CSSS-IUGS, Diane Gingras.

La hausse du prix de l'essence modifie les habitudes de consommation



Raymond Théorêt

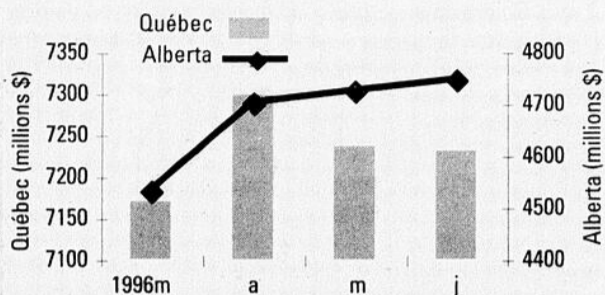
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Ph.D., professeur titulaire de finance, ESG UQAM

Selon le plus récent communiqué de Statistique Canada sur les ventes au détail, les ventes de voitures neuves piétinent depuis l'automne dernier alors que les ventes de voitures d'occasion sont en plein essor. Les ponctions que l'escalade du prix de l'essence exerce dans le budget des Canadiens sont donc assez fortes pour qu'ils envisagent l'achat de voitures d'occasion.

Au demeurant, au cours des mois de mai et juin, la croissance des ventes au détail a marqué une pause. La cherté de l'essence pourrait être en cause. Il reste que la progression des dépenses de consommation a été vigoureuse au second trimestre de 2006, notamment en raison du mois d'avril qui vit les ventes au détail progresser au taux de 7,2 %, en rythme annuel.

Au Québec, les ventes au détail progressent moins rapidement que dans le reste du pays. De juin 2005 à juin 2006, la croissance des ventes ne fut que de 3 % au Québec, un taux à peine supérieur à l'inflation, qui atteignait 2,5 %. Durant le même temps, cette croissance s'est chiffrée à 5,8 % dans l'ensemble du pays. Il est vrai que l'Alberta, riche de son pactole pétrolier, tient le haut du pavé au chapitre de la croissance des ventes qui a atteint la barre des 17 % de juin 2005 à juin 2006. Une croissance très marquée des revenus et un climat de prospérité incitent donc les

Évolution des ventes au détail, Québec et Alberta, second trimestre 2006



SOURCE : STATISTIQUE CANADA (LE QUOTIDIEN)

L'ENJEU

L'évolution des ventes au détail montre que le Québec fait preuve de moins de dynamisme en ce domaine que le reste du pays. De plus, un clivage important s'installe progressivement entre les ventes au détail de l'Est et de l'Ouest du pays, où la croissance est la plus vigoureuse.

Albertains à la fuite en avant au chapitre des dépenses.

Grands magasins et autos neuves délaissés

Les dépenses dans le secteur des marchandises diverses, qui inclut les grands magasins, ont diminué au taux de 1,4 % en juin. Cela augurerait-il encore des temps difficiles pour les grands magasins, qui ont eu leur lot de problèmes il n'y a que quelques années. Peut-être que non, puisque les consommateurs ont engrangé d'importants revenus ces derniers trimestres, le taux de chômage canadien ayant même atteint, en juin dernier, l'un de ses plus bas niveaux depuis 30 ans.

Les ventes du secteur de l'automobile ont connu une croissance impressionnante de 15,6 %, à taux annuel, au second trimestre de 2006. Cette bonne performance est attribuable au gonflement du prix de l'essence, qui a dopé les

recettes des stations-service, et à la poussée des ventes de voitures d'occasion. Comme nous le disions auparavant, il semble qu'il faille expliquer l'importance des ventes d'autos d'occasion par l'enchérissement de l'or noir. Les ventes de voitures d'occasion se substituent donc de plus en plus aux ventes de voitures neuves, qui plafonnent depuis l'automne 2005.

Les pharmacies font de bonnes affaires

Selon Statistique Canada, les ventes des pharmacies et des magasins de produits de soins personnels ont crû au taux de 13,2 % de juin 2005 à juin 2006. Signe d'un vieillissement progressif de la population canadienne, les médicaments sur ordonnance pèsent de plus en plus lourd dans les ventes des pharmacies. Selon une enquête réalisée par Statistique Canada, ces médicaments ont représenté 55 % des ventes

des pharmacies en 2005, alors que cette proportion ne s'établissait qu'à 45,5 % en 1998. À n'en pas douter, les établissements pharmaceutiques ont de beaux jours devant eux.

Alors que l'ensemble des ventes au détail se repliaient en juin, celles des pharmacies et des magasins de produits de soins personnels augmentaient au taux mensuel de 1,4 %. Leurs ventes connaissent de la sorte une hausse ininterrompue sur une période de huit mois.

Les supermarchés n'ont pas autant de chance. Leurs ventes n'ont augmenté que de 0,5 % entre juin 2005 et juin 2006, un taux bien inférieur à l'inflation. Les dépanneurs et les magasins de boissons alcoolisées s'en tirent mieux, avec des croissances respectives des ventes de 3,3 % et de 5 % au cours de la même période.

Le contraste entre l'Est et l'Ouest

Un clivage de plus en plus important s'installe progressivement entre les ventes au détail à l'Est et à l'Ouest, du pays. En exceptant peut-être le Nouveau-Brunswick, les provinces de l'Est font montre d'une croissance des ventes très en deçà de la moyenne nationale.

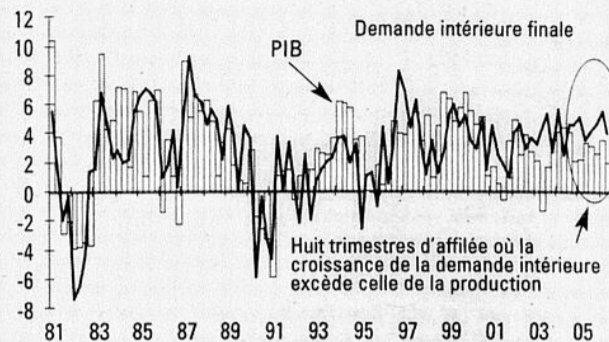
Il en va tout autrement pour les provinces de l'Ouest dont la croissance excède nettement la moyenne nationale. L'Alberta a même enregistré une croissance de ses ventes au détail à hauteur de 17,7 % de juin 2005 à juin 2006. Tout indique que ce clivage se maintiendra dans l'avenir.

L'évolution des ventes au centre du pays se situe en retrait de la moyenne nationale. L'économie ontarienne subit encore les relents des malheurs qui l'ont touchée ces dernières années. De juin 2005 à juin 2006, les ventes au détail n'ont évolué qu'au taux de 3,5 % contre 5,8 % à l'échelle du pays. Avec un taux de croissance de 3 % au cours de la même période, le Québec fait montre d'un moindre dynamisme. ■

Canada: Croissance économique

BANQUE NATIONALE

Croissance trimestrielle annualisée en %



Au Canada, la croissance économique s'est établie à un modeste 2,0 % au deuxième trimestre. Pourtant, la croissance de la demande intérieure finale (les achats de biens et services par les particuliers, les gouvernements et les investissements des entreprises) a crû d'un vigoureux 4,0 %. Cet écart négatif de croissance entre le PIB et la demande s'explique par le fait que cette dernière est de plus en plus satisfaite par des importations. Un tel écart a été constaté au cours des huit derniers trimestres séquence en 45 ans. ■

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Veillez noter que le tableau des indicateurs économiques n'est pas disponible cette semaine à cause de difficultés techniques. Il sera de retour la semaine prochaine.

Une PME québécoise signe un contrat de plusieurs millions à New York...

WWW.LESAFFAIRES.COM

Vous avez manqué la nouvelle ?

NOS BULLETINS :

- ▶ **AUJOURD'HUI** : tous les jours à midi
- ▶ **REVUE DES MARCHÉS** : tous les jours à 16 h 45
- ▶ **TECHNO** : les lundi, mercredi et vendredi à 10 h 30
- ▶ **PME** : les mardi et jeudi à 10 h 30

Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur

LES AFFAIRES.com

CONCOURS ENTREPRENEURS EN ACTION! ÉDITION 2006

PLUS DE 50 000 \$ EN BOURSES!
POUR LES JEUNES ENTREPRENEURS DE 18 À 35 ANS

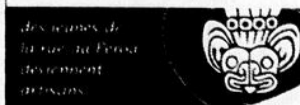
Une initiative de Partenaires médias Partenaire média

Astral Media LES AFFAIRES



IMPRIMEZ VOS IDÉES EN GRAND FORMAT!
Impression numérique grand format
Fier partenaire du concours Entrepreneurs en action! Édition 2006

Quand Marie, Jean et leurs enfants donnent 20 \$ par mois,



Développement et Paix
1-888-234-8533
www.devpo.org

ENTREPRENDRE

50 ans de ténacité pour le Groupe Maritime Verreault

La PME des Méchins est toujours intéressée à acquérir les Industries Davie



Pierre Thérout
pierre.therout@transcontinental.ca

Denise Verreault s'intéresse toujours au chantier maritime des **Industries Davie**, qu'elle a tenté d'acquérir à deux reprises au cours des dernières années. Sa dernière proposition avait été refusée par les créanciers. Ces derniers lui ont préféré la société norvégienne **Teco Management**, qui vient pourtant de se désister, faute de fonds.

D'ailleurs, elle ne voit pas qui d'autre peut le relancer et le faire marcher. « Je n'ai pas la prétention de tout connaître, mais j'ai une certaine expertise des chantiers maritimes », assure celle qui gère depuis près de 25 ans le **Groupe Maritime Verreault** et le chantier naval fondé par son père il y a 50 ans à Les Méchins, dans le Bas-Saint-Laurent.

En faillite depuis l'été 2001, Davie ne doit pas fermer, croit M^{me} Verreault, qui estime que ce chantier est très bien organisé et équipé.

Mais elle arrive difficilement à comprendre « comment le gouvernement du Québec entend-il profiter des retombées des contrats fédéraux pour la construction de navires, tout en laissant aller à la dérive un chantier comme Davie. Qui va les construire, les bateaux ? » lance-t-elle.

Mais Québec ne serait pas seul à manquer le bateau. « Le Canada est un pays d'eau, mais est incapable d'avoir une politique maritime sensée. »

Elle remet d'ailleurs en question sa présence au sein du *Comité consultatif de la construction navale et de la marine industrielle*, créé par le gouvernement fédéral en novembre 2002. « On se promène à la grandeur du pays, on fait des rapports puis des recommandations, toujours les mêmes, qui ne sont jamais adoptées. »

Appelée en relève à 24 ans

Entrepreneure acharnée et engagée – et cosignataire du manifeste *Pour un Québec lucide* –, Denise Verreault se destinait pourtant à l'enseignement.

En 1982, alors qu'elle décroche un baccalauréat en éducation, son père, **Charles-Borromée Verreault**, décède. En compagnie de sa mère et de sa soeur, elle décide d'assumer la relève. Elle n'a que 24 ans. Cette même année, l'entreprise familiale inaugure la cale sèche tant souhaitée par son fondateur pour faciliter les travaux de réparation.

Sept ans plus tard, Denise Verreault devient la seule actionnaire du chantier naval. Depuis, l'entreprise a continué à se tailler une place d'importance dans la réparation et la transformation de navires.

En 1998, 12 M\$ ont été consacrés à l'allongement de la cale sèche, qui passe de 130 à 244 mètres, afin d'accueillir de plus gros navires. « Une étape importante qui nous a notamment donné accès au marché des barges de lacs », dit-elle, en précisant que la construction en 2000 d'un atelier de sidérurgie a aussi favorisé la croissance des activités.

Parmi ses clients figurent les sociétés **Maersk, Oceanex, Canada Steamship Lines**, de même que la **Société des traversiers du Québec** et **Pêches et Océans Canada**.

Ces dernières années, le chantier a notamment réalisé la conversion d'un traversier en un navire de croisière faisant office de casino flottant et celle d'un ancien brise-glace, l'*Amundsen*, en un navire de recherche scientifique pour des expéditions dans l'Arctique.

Et l'avenir ? « Le transport maritime au Canada est appelé à doubler d'ici 2020. Ça va nous donner du travail », dit-elle, en tenant toutefois mordicus à taire les revenus de la société.

Dans la fosse aux lions

Mais rien n'est acquis pour autant, car « il faut toujours se battre pour obtenir des contrats »,



« Comment le gouvernement du Québec entend-il profiter des retombées des contrats fédéraux pour la construction de navires, tout en laissant aller à la dérive un chantier comme Davie ? » se demande Denise Verreault.

non seulement contre la concurrence émergente provenant de la Pologne, du Portugal et de quelques pays d'Asie, mais aussi contre ce qu'elle juge être du protectionnisme et du favoritisme. « Comment se fait-il qu'un armateur qui transporte des produits entre Baie-Comeau et le sud des États-Unis préfère retourner en Europe pour être en cale sèche ? » Ici au pays, elle dit devoir se battre contre Irving qui « a des lobbyistes à Ottawa. Pas étonnant qu'ils reçoivent des contrats sans appels d'offres », juge-t-elle.

Denise Verreault souligne aussi que ce chantier des Maritimes profite de la décision d'Ottawa d'imposer des frais de transfert quand le gouvernement confie des travaux de réparation ou d'entretien de ses navires.

SOUS LA LOUPE

NOM > Groupe Maritime Verreault
ACTIVITÉ > Réparation et transformation de bateaux
SIÈGE SOCIAL > Les Méchins
EMPLOYÉS > 100 (jusqu'à 500 selon les contrats)
CHIFFRE D'AFFAIRES > n.d.
MARCHÉS > International
ACTIONNAIRES > Denise Verreault, Richard Beaupré
ANNÉE DE FONDATION > 1956
SITE INTERNET > www.groupeverreault.com

« Or, le plus important port d'attache des navires du gouvernement est collé sur le chantier maritime d'Irving. Pour faire venir des bateaux aux Méchins, je dois amputer mes profits de 30 000 à 100 000 \$. » ■

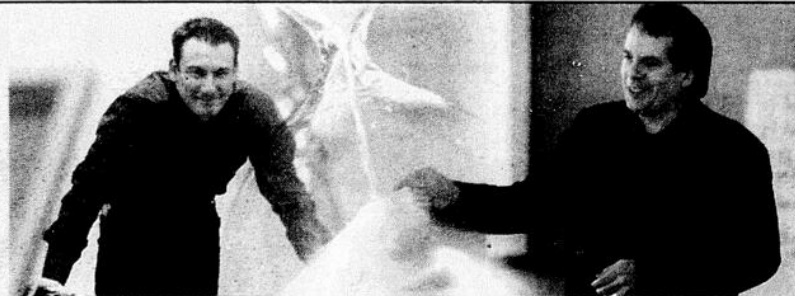


Des formations dynamiques et des solutions tangibles pour plus d'efficacité et de bien-être.

Formations publiques offertes partout au Québec. Calendrier disponible sur Internet.

Formations privées offertes en entreprise partout au Québec. Contenu adapté à vos besoins.

Accréditée dans le cadre de la Loi 90



Des formations Outlook innovatrices pour mieux gérer les rendez-vous, les activités, les priorités et la surabondance des courriels

Afin d'utiliser pleinement les ressources du logiciel OUTLOOK, Formations Qualitemps a conçu des cours basés sur des méthodes éprouvées en gestion du temps et enrichis d'expériences vécues et pertinentes.

Grâce à un dosage unique de principes en gestion du temps et d'options très spécifiques à Outlook, ces formations permettent un très haut transfert des connaissances et assure une application rapide des méthodes enseignées.

Ces formations s'adressent à tous et vous apprendront à

- Bien utiliser les fonctions **Rendez-vous** et **Tâches**.
- Planifier votre journée **en fonction de vos priorités**.
- Gérer efficacement ses courriels avec la fonction **Tâches**.
- Communiquer, déléguer et faire les suivis avec la fonction **Tâches**.
- Éliminer post-it, piles et notes à gauche et à droite grâce à une liste quotidienne de tâches regroupées par activités, projets ou personnes.
- Améliorer le suivi de vos projets, dossiers et clients.

Maîtriser son temps avec Outlook

Le logiciel OUTLOOK occupe une place de plus en plus importante dans nos vies, au travail comme à la maison.

Dans ce contexte, faire le point sur notre façon d'utiliser OUTLOOK est devenu un incontournable si on veut travailler efficacement.

- Diminuer le stress relié à la gestion de votre boîte de réception.
- Bien comprendre l'impact des courriels sur votre quotidien.
- Regrouper et trier les courriels efficacement.
- Créer un bon système de classement, pour le court, moyen et long terme.
- Créer des règles automatiques pour dévier les courriels non urgents.
- Mettre en fonction des règles automatiques pour trier vos messages.
- Utiliser et gérer efficacement les copies conformes.
- Connaître les 13 règles de la bonne gestion des courriels.

TECHNOLOGIES

De nouveaux canaux publicitaires à exploiter dans Internet

Les habitudes des internautes se transforment et les annonceurs peuvent en profiter

Le journal LES AFFAIRES publie cette semaine le dernier d'une série de trois reportages sur la publicité dans Internet.



Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Internet se transforme, tout comme les habitudes des internautes. Placer un bandeau publicitaire sur le portail d'un média, d'un fournisseur d'accès Internet, d'un détaillant en ligne ou d'un moteur de recherche important ne suffit plus.

L'audience globale, jusqu'à maintenant concentrée dans quelques portails, s'est élargie à de nouveaux canaux que les annonceurs doivent désormais s'approprier.

Voici les quatre principaux.

1 Les blogues

Difficile de négliger l'importance des blogues. « Il y en a des millions, dont plusieurs sont très bons et surtout très visités », souligne Michel Leblanc, consultant en stratégies et marketing Internet.

Un annonceur a intérêt à trouver les blogueurs les plus influents et les plus populaires et les convaincre de promouvoir ses produits. Il peut placer des bandeaux ou des liens sponsorisés dans ses pages ou ses fils RSS. Il peut aussi être plus subtil et payer un blogueur pour qu'il parle de ses produits et services dans ses écrits, ses commentaires audio ses vidéos ou ses podcasts.

Ainsi, plusieurs analystes soupçonnent Research in

Motion (RIM) d'être à l'origine de la fuite publiée récemment sur *Engadget.com*, un blogue extrêmement populaire sur les produits électroniques grand public, qui dévoilait en primeur le nouveau modèle de *BlackBerry* de RIM. La parution d'images du nouvel appareil a créé un battage médiatique; la nouvelle a été reprise un peu partout. L'initiative a également aidé le cours de l'action de RIM.

Un annonceur peut aussi opter pour créer son propre blogue.

« Mais il ne doit pas être seulement un site de vente de produits », prévient M. Leblanc.

Nike a été une pionnière dans ce domaine et d'autres ont suivi. Par exemple, la montrealaise *Ice.com*, spécialisée dans la vente de diamants et de bijoux en ligne, a ouvert un blogue (*justaskleslie.com*) où un expert répond aux questions des internautes, et un autre (*sparklelikethestars.com*) qui montre des vedettes portant des bijoux similaires à ceux qu'elle vend.

2 Les sites de partage de contenus et de réseaux sociaux

Les sites de partage de contenus et de réseaux sociaux, comme *YouTube*, *Flickr* et *MySpace*, ont le vent dans les voiles et illustrent bien le nouveau visage de l'internaute : non plus un usager qui se contente de visiter des sites, mais un participant actif qui produit du contenu et le partage.



TELUS a saisi le potentiel des nouveaux canaux Internet en ouvrant un magasin dans le monde virtuel Second Life.

Le phénomène se concentre aux États-Unis, mais tend à se répandre dans d'autres pays où des portails de partage de contenus et de réseaux sociaux voient le jour. Au Québec, aucun portail de ce type n'existe, selon Jean-François Renaud, analyste chez *Adviso Conseil*, mais « beaucoup d'internautes québécois utilisent les portails américains ».

Un annonceur peut créer dans ces portails des espaces où il placera des vidéos publicitaires. Ces vidéos doivent être de bonne facture pour que la communauté de ces portails soit intéressée à les diffuser.

MusiquePlus et la comédienne *Lucie Laurier* ont reçu beaucoup d'attention médiatique à la suite de la diffusion d'une séquence vidéo montrant le sein de la comédienne sur *YouTube*.

Que ce soit volontaire ou non, cela s'inscrit dans une nouvelle tendance baptisée « marketing généré sur Internet » : « Ça consiste à créer un intérêt suffisant chez les consommateurs [et des médias] pour qu'ils la rediffusent librement et en amplifient ainsi l'effet et la portée », dit M. Leblanc.

3 Les portails des communautés virtuelles et des jeux multijoueurs

Les annonceurs doivent aussi être à l'affût de la popularité grandissante des jeux en ligne et des communautés virtuelles, dont certains – *World of Warcraft*, *EverQuest*, *Second Life*, *Habbo Hotel* – attirent plusieurs milliers d'internautes chaque mois.

Un annonceur peut placer de la publicité sur les portails

ou les forums de ces communautés. « Il peut choisir de s'afficher sur les édifices ou les objets de ces mondes virtuels et d'y prendre une part active, comme le fait TELUS dans *Second Life* », note Mitch Joel, président de l'agence de marketing *Twist Image*.

Second Life est un monde virtuel où les internautes vivent, achètent des vêtements, construisent une maison, etc. Ce monde compterait 605 000 habitants virtuels. TELUS a inauguré une boutique en août et offre la possibilité d'acheter des téléphones sans fil virtuels. Selon TELUS, l'objectif est de positionner sa marque comme porteuse d'innovation.

D'autres entreprises ont mis un pied dans cet univers virtuel. « La chaîne de vêtements *American Apparel* a une boutique, la chaîne *Starwood Hotels & Resorts* ouvrira la réplique d'un de ses hôtels en construction, l'*American Cancer Society* a sollicité des fonds », cite en exemple M. Joel.

4 Les portails vidéo, les webtélé et les webradios

Conscientes que de nombreuses personnes veulent suivre leurs émissions préférées sur

Internet, plusieurs chaînes américaines diffusent désormais sur le Web. Ces émissions sont diffusées gratuitement, mais les sites présentent des annonces publicitaires (vidéos et bandeaux).

Au Québec, plusieurs médias ont commencé à diffuser du contenu vidéo, essentiellement des bulletins de nouvelles ou des entrevues, comme *Médias Transcontinental* avec *LES AFFAIRES.TV*, *Branchez-vous!* et *Quebecor* sur son portail *Canoe*.

En plus de ces portails, de véritables chaînes de télévision dans Internet – la web-télé –, gagnent en popularité. Souvent, ces chaînes sont très spécialisées, comme *Sail.tv* qui s'adresse aux amateurs de voile et *High.tv* qui vise les aficionados de sports extrêmes.

« Mais elles ont leurs adeptes dans le monde entier et représentent de nouveaux canaux pour un annonceur qui cherche à toucher un public ciblé », précise M. Joel.

À noter que l'on trouve aussi le pendant radio des webtélé, les webradios, elles aussi appelées à grossir. ■

LES THÈMES DE LA SÉRIE

- 1 La fraude au clic sévit au Canada
- 2 Comment lutter contre la fraude publicitaire sur le Web
- 3 Les nouveaux canaux de la publicité sur Internet

LES SYSTÈMES EXPRESS IBM

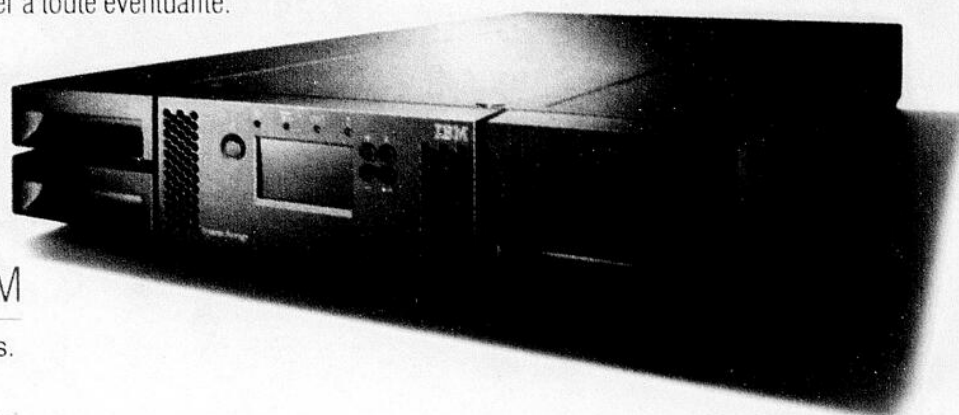
L'INNOVATION ET LA SIMPLICITÉ À PRIX ABORDABLE



LE STOCKAGE SUR BANDE D'AUJOURD'HUI, POUR VOS BESOINS DE DEMAIN.

Votre entreprise fait face à des défis imprévus à mesure qu'elle évolue. Grâce à la bandothèque TS3100 Express IBM, vous serez à la hauteur de la situation. Hautement compatible, elle est conçue pour soutenir une vaste gamme d'environnements de serveurs TI – afin de vous permettre d'être fin prêt à parer à toute éventualité.

Avec IBM, l'innovation est intégrée. Depuis plus de 13 ans, IBM obtient plus de brevets américains que toute autre entreprise. Parce que nous pensons toujours à l'avenir.



Bibliothèque System Storage^{MD} TS3100 Express IBM

Haute densité et hautes performances pour un environnement d'armoires.

À partir de **12 404 \$*** Financement mondial IBM seulement **366 \$/mois***

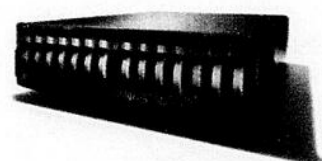
Capacité de 22 cartouches de données

Unité de bande UltriumTM 3 soutenant jusqu'à 400 Go de données sur une seule cartouche (jusqu'à 800 Go avec compression 2:1¹)

Compatible en lecture/écriture avec les supports d'unités de bande Ultrium 2; compatible en lecture avec les supports d'unités de bande Ultrium 1

Télégestion et lecteur de code à barres en standard

Garantie limitée : trois ans avec service sur place²



TotalStorage DS4300 Express IBM

Capacité de stockage de 4,2 To avec 1 contrôleur ou de 16,8 To avec 2 contrôleurs¹

Soutien des niveaux RAID 0, 1, 3, 5 et 10

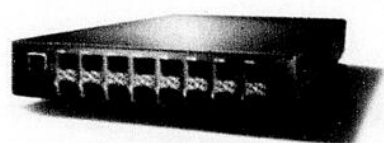
Mémoire cache de 512 Mo

Capacité extensible à 33,6 To sur disque à canaux de fibres optiques²

Garantie limitée : trois ans avec service sur place³

À partir de **5 774 \$***

Financement mondial IBM
Seulement **158 \$/mois***



Réseau d'unités de stockage TotalStorage SAN 16B-2 Express IBM

Commutateur matriciel hautes performances pour WindowsSM, UNIXSM et LinuxSM

1 ou 2 connexions à canaux de fibres optiques vers un système de stockage multidisque ou une unité de bande LTOSM

Solution à 8 ports conçue pour soutenir jusqu'à 7 serveurs avec une seule liaison vers le disque ou l'unité de bande

Ports à la demande : nombre de ports pour un commutateur de base pouvant passer à 16 ports

Garantie limitée : un an avec service sur place et unité remplaçable par le client⁴

À partir de **2 030 \$***

Financement mondial IBM
Seulement **56 \$/mois***

Outil Systems Advisor IBM offert sans frais

Indiquez à l'outil Systems Advisor IBM quels sont vos besoins en TI. Il personnalisera automatiquement le serveur ou le système de stockage qui vous convient.

ibm.com/systems/ca/fr/innovation50

1 866 872-3902

Mentionnez 104CE26A

Votre partenaire commercial IBM peut vous aider.

*Tous les prix indiqués sont des prix de vente au détail d'IBM qui doivent exister en date du 20 juin 2006. Les prix peuvent varier selon la configuration. Étant donné que les revendeurs fixent eux-mêmes leurs prix, les prix qu'ils demandent aux utilisateurs finaux peuvent être moindres. Les produits sont offerts en fonction de leur disponibilité. Le présent document a été rédigé pour les produits offerts au Canada. Il se peut qu'IBM n'offre pas dans d'autres pays les produits, les caractéristiques ou les services dont il est question dans le présent document. Les prix peuvent changer sans préavis. Les prix de départ ne tiennent pas compte du système d'exploitation requis pour le fonctionnement du système. Contactez votre représentant IBM ou votre partenaire commercial IBM pour obtenir les plus récents prix offerts dans votre région. 1. Les offres de Financement mondial IBM s'adressent aux clients du secteur public et aux clients commerciaux admissibles par l'entremise d'IBM Credit LLC au Canada et d'autres filiales et divisions IBM à travers le monde. La mensualité indiquée est fournie à des fins de planification seulement et peut varier en fonction de la solvabilité du client et d'autres facteurs. Elle est fondée sur une location à la juste valeur marchande de 36 paiements mensuels. D'autres restrictions peuvent s'appliquer. Les taux et les offres peuvent être changés, prolongés ou réduits sans préavis. 2. Pour la capacité de stockage, 1 To = 1 milliard d'octets. Représente la capacité de stockage de données brutes, la capacité de stockage utilisable peut être inférieure à la capacité indiquée. La capacité indiquée en mode miroir compressé est suivie par la capacité utilisant la technologie de compression de données. 3. Les produits matriciels d'IBM sont fabriqués à partir de pièces neuves, ou à partir de pièces neuves et de pièces usagées en bon état. Sans égard à ce qui vient d'être mentionné, les conditions de notre garantie s'appliquent. L'assistance technique peut occasionner des frais supplémentaires. Relativement au service sur place, IBM tentera de diagnostiquer et de résoudre à distance tout incident avant d'envoyer un technicien sur place. La garantie avec service sur place s'applique uniquement certains composants IBM. Le logo IBM, System Storage, TotalStorage et les serveurs et systèmes de stockage Express sont des marques de commerce ou des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et (ou) dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltd. LTO et Ultrium sont des marques déposées d'IBM, de Hewlett-Packard et de Quantum aux États-Unis et (ou) dans d'autres pays. Microsoft est une marque déposée de Microsoft Corporation aux États-Unis et (ou) dans d'autres pays. Linux est une marque de commerce de Linus Torvalds aux États-Unis et dans d'autres pays. UNIX est une marque déposée de The Open Group aux États-Unis et dans d'autres pays. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2006. © IBM Canada Ltd., 2006. Tous droits réservés.

Téléphonie IP : le CRTC veut assouplir sa réglementation

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a décidé d'assouplir sa réglementation en matière de téléphonie par Internet (IP).

Les grands opérateurs téléphoniques traditionnels qui offrent le service de téléphonie Internet cesseront plus tôt que prévu d'être soumis à la réglementation du CRTC.

Le CRTC s'est aperçu que la concurrence dans le service local de téléphonie s'établit plus vigoureusement que prévu. L'organisme veut donc réévaluer les critères qui servent à déterminer si un service doit être réglementé. Le seuil de 25 % de perte de parts de marché que les entreprises comme Bell Canada et TELUS doivent atteindre afin d'être affranchies de la réglementation passe désormais à 20 %. Cette réévaluation fera l'objet de débats publics.

Le CRTC avait présenté, en mai 2005, un cadre de réglementation qui interdisait aux opérateurs traditionnels de vendre leur service de téléphonie Internet en deça du prix coûtant. Cette réglementation visait à favoriser l'entrée dans le marché de nouveaux acteurs, notamment des câblodistributeurs comme Vidéotron.

Mécontents de ce cadre, les opérateurs ont fait pression sur le CRTC et les instances gouvernementales fédérales. En mars, un groupe d'experts mandatés par Ottawa a recommandé une déréglementation afin de favoriser l'accès aux nouvelles technologies.

En mai, le ministre fédéral de l'Industrie, Maxime Bernier, affirmait qu'il était essentiel que les mesures réglementaires nuisent le moins possible aux forces du marché. Le gouvernement a alors demandé au CRTC de revoir ses règles.

> TERRASCALE DEVIENT AMÉRICAINE

La montréalaise Terrascale Technologies passe aux mains de Rackable Systems, un fournisseur américain de serveurs et de produits de stockage pour les exploitants de centres informatiques.

Terrascale a élaboré des solutions permettant d'améliorer l'échange de données dans les systèmes d'ordinateurs en grappe. Elle emploie 19 personnes. Rackable déboursa 38 M\$ pour acheter Terrascale.

> LA BOUTIQUE TELUS VANDALISÉE SUR SECOND LIFE

La boutique de téléphone sans fil que l'opérateur de télécommunications TELUS vient à peine d'ouvrir dans le monde virtuel Second Life a déjà été vandalisée.

TELUS vend depuis le 24 août des téléphones sans fil virtuels, mais des activistes bien réels, opposés aux actions marketing dans Second Life, ont barricadé la boutique avec des planches.

Second Life est un monde virtuel où les internautes vivent, achètent des vêtements, construisent une maison, etc.

> NEXINNOVATIONS BIENTÔT VENDUE ?

Les difficultés financières de NexInnovations attirent la convoitise d'autres entreprises.

Le fournisseur canadien de services informatiques, qui employait encore récemment 250 personnes au Québec, s'est placé le mois dernier sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies.

Depuis, NexInnovations aurait reçu 51 propositions d'achat, dont deux vraiment sérieuses, selon des documents de la Cour supérieure de l'Ontario obtenus par le magazine ITBusiness.ca. ■

“ Vous avez TOUTES les réponses, il ne vous manque que les QUESTIONS ! ”

Une nouvelle approche en marketing...

www.dixitlecoach.ca



Claude Savoie
Le Coach

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants



Le Maître du droit des affaires
www.edilex.com

Séminaires en gestion juridique d'entreprise

Le carrefour des gens d'affaires et des juristes

en collaboration avec :



Animateur principal et coordonnateur
M^r Gilles Thibault, avocat et auteur de plusieurs ouvrages en droit des affaires.



Contrats d'affaires : un mode de présentation et d'analyse des contrats pour simplifier les transactions

12 et 13 octobre 2006 - 9 h à 17 h

M^r Gilles Thibault

Transactions d'achat / vente d'entreprise : recettes gagnantes et boîte à outils

26 et 27 octobre 2006 - 9 h à 17 h

M^r Gilles Thibault
M^{me} Denyse Payette, fiscaliste.

Processus d'affaires et veille juridique : comment gérer les risques juridiques se rapportant à la création et l'exploitation d'une entreprise

9 et 10 novembre 2006 - 9 h à 17 h

M^r Gilles Thibault

Baux commerciaux : conclure une location sans imbroglio juridique

23 et 24 novembre 2006 - 9 h à 17 h

M^r Gilles Thibault
M^r Denis Paquin, spécialiste dans le domaine du droit immobilier.

Appels d'offres : comment simplifier le processus et le contrat qui en résulte

6 et 7 décembre 2006 - 9 h à 17 h

M^r Gilles Thibault
M^r Benoit Roussy, spécialiste en droit de la construction et en droit des assurances.



Centre d'entretien
Dupont Inc.



Nous sommes fiers d'annoncer que
Monsieur Jacques Mathieu se joint à notre équipe à titre de
directeur des ventes. Il compte à son actif plus de 25 années d'expérience dans les domaines de la vente et salubrité. L'arrivée de Monsieur Mathieu s'inscrit dans le plan de développement de l'entreprise.

4036, rue Bélair
Montréal (Québec) H2A 2C8
Tél: (514) 593-9200
ou 1 (877) 593-1676
entretiendupont@videotron.ca

450 682-5645 (233)

Venez télécharger la brochure : www.edilex.com

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.

La dette de Béton Grilli met 150 emplois en péril

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Béton Grilli est en proie à d'importantes difficultés financières qui menacent l'emploi de 150 personnes, dont 132 au Québec.

Face à la pression de ses créanciers, l'entreprise de Vaudreuil-Dorion s'est placée sous la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, tout comme sa société soeur **Béton Grilli Canada**. Les dirigeants des deux entreprises travaillent d'arrache-pied pour rembourser leurs créanciers, à qui elles doivent pas moins de 29 M\$.

« Nous avons franchi une première étape. Notre plan de restructuration a été approuvé par nos créanciers et la **Cour Supérieure du Québec** l'a homologué à la fin août », indique **Daniel Cadieux**, président de Béton Grilli.

« Nous devons obtenir un nouveau crédit d'exploitation ainsi qu'un financement de 18 à 20 M\$. Pour ce financement, nous sommes en pourparlers avec deux entreprises : **GE Financement Commercial** [un créancier actuel] et la torontoise **Third Eye Capital** », précise-t-il.

Selon **Ernst & Young**, le contrôleur en charge de suivre la restructuration de Béton Grilli, les difficultés actuelles sont dues à un plan d'expansion trop ambitieux et à un processus administratif interne trop lourd.

Les dettes des deux entreprises équivalent à leurs revenus pour les 11 premiers mois de 2005, soit 29 M\$, alors que le bénéfice net a atteint 203 000 \$ durant cette période.

Pour les six premiers mois de 2006, elles ont réalisé un chiffre d'affaires combiné de 10,5 M\$, tout en encaissant une perte nette de 1,9 M\$.

Les deux sociétés doivent 5,3 M\$ à la **Banque Nationale du Canada**, 4,4 M\$ à la **Banque de Montréal** et 4,2 M\$ à **GE Financement Commercial**, toutes trois des créanciers garantis. Béton Grilli et Béton Grilli Canada doivent également 7,2 M\$ à des entreprises qui ont financé l'achat de leur équipement et 7,2 M\$ à des créanciers non garantis.

Les deux entreprises comptent rembourser intégralement leurs créanciers garantis, régler 87 % de la dette due aux créanciers d'équipement et verser 2,6 M\$ à d'autres créanciers grâce au nouveau financement de 18 à 20 M\$, aux 2 M\$ qu'entendent investir **M. Cadieux** et **Lise Boivin**, vice-présidente et actionnaire de Béton Grilli Canada, ainsi qu'à la vente d'équipement excédentaire.

Déjà des mises à pied

Béton Grilli et Béton Grilli Canada exploitent trois usines de béton au Québec – à Lachute, Vaudreuil-Dorion et Lavaltrie – et une sablière à Saint-Télesphore. Elles ont aussi une usine de béton dans le comté de Prescott-

Russell en Ontario. En décembre, près de 185 personnes travaillaient pour les deux sociétés. L'effectif a diminué depuis à 150 personnes. Le plan de restructuration prévoit la mise à pied d'une quinzaine de personnes.

« Les mises à pied ont déjà commencé, tout comme la vente d'équipements », précise **M. Cadieux**.

Il n'a pas voulu commenter sur ce qui se passerait si **GE Financement Commercial** et **Third Eye Capital** n'appuyaient pas son plan de restructuration.

La date butoir pour trouver le financement et rembourser les créanciers a été fixée au 29 septembre prochain.

« Au-delà de cette date, les deux entreprises risquent d'avoir des problèmes, indique **Pierre Laporte**, premier vice-président et associé responsable

du dossier chez **Ernst & Young**. Si elles ne trouvent pas de financement, leur plan d'arrangement tombera et elle pourraient perdre la protection de la Loi. Les créanciers voudront alors récupérer leurs actifs, ce qui signifiera la fin des deux entreprises. » ■

un nouvel atelier pour
votre entreprise : 0 \$
(sortir de votre garage : ça n'a pas de prix)



CONCOURS

Donnez des ailes
à votre entreprise

Chaque fois que vous utiliserez votre carte MasterCard pour entreprise entre le 1^{er} septembre et le 31 octobre 2006, vous obtiendrez automatiquement une chance de gagner l'un des deux prix de 50 000 \$ destinés à donner des ailes à votre entreprise. Libre à vous de dépenser l'argent comme bon vous semble !



*AUCUN ACHAT N'EST REQUIS. Les transactions internationales et celles effectuées au moyen d'un NIP ne sont pas admissibles. Le concours se termine le 31 octobre 2006 à 23 h 59 m 59 s (heure locale). Deux (2) grands prix consistent chacun en un crédit de 50 000 \$ CA versé au compte de la carte MasterCard pour entreprise du gagnant. Le concours s'adresse aux résidents canadiens ayant atteint l'âge de la majorité dans leur province ou territoire de résidence et qui sont titulaires, en date du 31 août 2006, d'une carte MasterCard pour entreprise (dont la validité est vérifiable) émise par une institution financière canadienne membre de MasterCard. Les cartes suivantes sont considérées comme des cartes MasterCard pour entreprise : Alberta Agri-Industry BusinessCard MasterCard, Alberta BusinessCard MasterCard, Alberta Credit Rewards BusinessCard MasterCard, Alberta Credit Rewards BusinessCard MasterCard, Canadian Tire Connection Affaires™, CU Credit Business MasterCard, carte MasterCard pour les affaires GE Money, carte Affaires MasterCard™, carte Marge Affaires MasterCard, carte MasterCard™, MasterCard™ pour entreprise, ParSource™, Commercial MasterCard™, carte PREMIER Affaires MasterCard, carte Ultramar MasterCard pour entreprise. Question réglementaire d'antitrust obligatoire. Pour consulter le règlement complet du concours incluant l'option sans-achat, visitez www.mastercard.ca ou envoyez une enveloppe- réponse affranchie à : Concours « Donnez des ailes à votre entreprise » de MasterCard Canada 2006, 23 place Prince Andrew, Toronto (Ontario) M5C 2H2. © MasterCard 2006. Tous droits réservés.

Le Fonds FTQ s'apprête à investir 15 M\$ dans CVTech

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Le Fonds de solidarité FTQ s'apprête à investir 15 M\$ dans le Groupe CVTech.

Cet investissement se fera au moyen de débentures qui seront versées en trois tranches. L'entreprise de Drummondville entend affecter la plus grande partie de cette somme (10 M\$) à l'acquisition de **Atelier Adrien Bernard** de Thetford Mines, annoncée en juillet. Elle prévoit aussi construire une usine en Inde et faire d'autres acquisitions.

Groupe CVTech est une société de gestion comprenant des filiales qui conçoivent, fabriquent et vendent des systèmes de transmission de puissance à variation continue.

Une autre filiale, **Thiro**, acquise en décembre dernier, est spécialisée dans la construction et l'entretien de lignes de transport et de distribution d'énergie électrique.

> **SAINT-BRUNO**
Stelpro Design, 3 M\$

Le manufacturier de produits

de chauffage électrique **Stelpro Design** investit 3 M\$ pour agrandir son usine de Saint-Bruno. Les travaux, qui devraient se terminer en octobre, permettront d'ajouter près de 5 000 m² (53 000 pi²) à la superficie actuelle. Cette expansion devrait entraîner la création de 75 à 100 emplois.

L'entreprise de Saint-Bruno fabrique notamment des systèmes de plancher chauffant, de même que des convecteurs et plinthes électriques.

> **LITCHFIELD**
Produits forestiers du Pontiac, 2,6 M\$

Produits forestiers du Pontiac investit 2,6 M\$ pour l'acquisition des installations de la scierie **Produits forestiers Coulonge**, dans la région de l'Outaouais. L'entreprise entend remettre en marche cette scierie, fermée depuis le printemps 2003, en ouvrant un centre de déchiquetage et en offrant un service de mise en copeaux pour l'industrie des pâtes et papiers.

Ce projet, qui s'inscrit dans la stratégie de relance de

l'industrie forestière de la région du Pontiac, a bénéficié d'une aide financière de 580 000 \$ du gouvernement du Québec. Une allocation de quelque 125 000 m³ de bois par le ministère des **Ressources naturelles et de la Faune** a aussi contribué au redémarrage de cette scierie.

> **LE GARDEUR**
Muridal, 1,1 M\$

Muridal investit 1,1 M\$ dans des projets de commercialisation à l'étranger et de mise en œuvre d'un plan d'amélioration de la productivité.

Spécialisée dans la conception et la fabrication de murs rideaux, **Muridal** a récemment mis au point un système qui s'installe rapidement, à la manière des blocs **Lego**, en donnant aux bâtiments l'aspect de blocs de verre. Résistant à des vents pouvant atteindre 200 km/h, ce produit offre un potentiel intéressant dans les pays situés en zone d'ouragans, estime l'entreprise.

Ces projets, qui profitent d'une aide financière de 360 000 \$ du gouvernement

fédéral, contribueront à créer une dizaine d'emplois.

> **MONTRÉAL**
Imprimerie Pazazz, 750 000 \$

Imprimerie Pazazz consacre 750 000 \$ à l'achat de nouveaux équipements de pointe pour l'impression couleur et la production numérique. Elle a du même coup annoncé l'acquisition de 50 % des parts de la société **Phase 2 Labels**, entreprise spécialisée dans la création d'étiquettes auto-collantes selon un procédé flexographique.

Les ventes combinées des deux sociétés devraient atteindre quelque 12 M\$ pour l'année à venir. Elles emploient environ 50 personnes.

> **LES MÉCHINS**
Bois BSL, 500 000 \$

Le Groupe **Bois BSL** investit

500 000 à son usine des Méchins, dans le Bas-Saint-Laurent, pour y installer une autre unité de séchage de bois.

En augmentant sa capacité de 3,2 à 5 millions de pieds mesure de planche (pmp), BSL pourra « traiter le bois de la nouvelle cour de triage de Matane », explique le président **Gino Ouellet**.

L'an dernier, l'entreprise avait investi 900 000 \$ afin d'installer une cour de triage de 67 000 m² (720 000 pi²) derrière l'usine Bois BSL Matane. Elle avait aussi injecté 2,5 M\$ dans une nouvelle filiale, **Bois BSL Énergie**, qui produit des bûches à partir des résidus de bois franc générés par ses autres divisions.

Fondée en 1995, BSL compte sept usines et se spécialise dans des activités de deuxième et troisième transformations du bois résineux, en particulier

des planchers, des panneaux décoratifs et des moulures.

> **QUÉBEC**
Métafab, 400 000\$

Le Fonds régional de solidarité FTQ Québec investit 400 000 \$ dans **Métafab**, de Québec. Cette injection de fonds vient compléter une phase de financement réalisée en syndication avec la **Banque Nationale** et permettra le rachat des parts de deux actionnaires.

Métafab fabrique principalement des boîtiers électriques de taille industrielle, des consoles de contrôle, des cabinets industriels et des pièces et composants en métal. ■

Faites connaître vos projets d'investissement à Pierre Thérault, par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par courriel, à pierre.therault@transcontinental.ca.

3 M\$ en capital-risque aux Îles-de-la-Madeleine

Yves Déry

yves.dery@transcontinental.ca

C'est maintenant au tour des Îles-de-la-Madeleine d'être doté d'un fonds d'intervention économique régional (FIER).

Sa capitalisation totale atteint 3 M\$, dont le tiers provient de la communauté d'affaires des Îles.

Le fonds appuiera en priorité les projets en mariculture, en transports, en tourisme, en biotechnologies marines et en production cinématographique.

Le **FIER-Îles-de-la-Madeleine** est né à l'initiative de la **Chambre de commerce et d'industrie des Îles**. Les principaux investisseurs sont les **Caisse populaires Desjardins des Îles**, **Gestion CTMA**, les **Cons-**

tructions MRS, la **Boulangerie Madelon** et la municipalité des Îles.

Il s'agit du 20^e FIER-Régions à entrer en activité au Québec.

> **FORTE HAUSSE**
DES INVESTISSEMENTS
À LAVAL

Les coups de marteau redoublent à Laval depuis le début de l'année.

La ville enregistre une croissance de 55,1 % de la valeur des permis de construction pour de nouveaux commerces, de nouvelles industries et de nouvelles institutions pour les sept premiers mois de l'année, qui est passée de 53,6 à 83,1 M\$ comparativement à la même période l'an dernier, selon les données de **Laval Technopole**.

Les investissements globaux pour les travaux d'amélioration aux propriétés résidentielles, commerces, industries et institutions ont également augmenté de 28,8 % durant les sept premiers mois de 2006, pour atteindre 62,9 M\$.

Mais comme plusieurs autres régions, Laval encaisse un fort ralentissement du nombre de mises en chantier dans le secteur résidentiel : 1 527 unités de logement ont été construites entre janvier et juillet 2006, comparativement à 2 145 pour la même période l'an dernier, soit une chute de 40,5 %. La valeur des permis de construction résidentielle totalise 278,4 M\$ pour les sept premiers mois de l'année, comparativement à 394,9 \$ pour la même période en 2005. ■

LES AFFAIRES À LIRE LA SEMAINE PROCHAINE DANS LA SECTION ENTREPRENDRE

LA RUBRIQUE **INNOVATION** DU JOURNAL LES AFFAIRES.

Présenté par **Banque Scotia**

Les **visages** de la **sécurité**
Au-delà des apparences

La sécurité, un domaine aux multiples visages!

L'Association de Sécurité de l'Information du Montréal Métropolitain (ASIMM) vous invite à participer à son colloque annuel où vous pourrez assister à :

- plus de 35 conférences
- 10 ateliers d'information

Conférenciers vedettes : **Bruce Schneier**, directeur des technologies de Counterpane; **Dan Geer**, vice-président et directeur de la recherche scientifique de Verdasys; **Hugh Penri-Williams**, CISO d'Alcatel et président de l'Information Security Forum; et **Larry Smith**, président et chef de la direction, Les Alouettes de Montréal

Rendez-vous de la Sécurité de l'Information, du 30 octobre au 1^{er} novembre 2006, à l'hôtel Delta Centre-Ville, Montréal

ASIMM
Association de Sécurité de l'Information du Montréal Métropolitain

RSI 2006

Rendez-vous de la **sécurité** de l'**information**

DIRECTION INFORMATIQUE **AFFAIRES**

www.rsec-info.com

De petits pas vers le redémarrage de l'usine Esker

Deux nouvelles marques de commerce ont été protégées en vue de la relance de l'usine d'embouteillage d'eau de source

Charles-Albert Ramsay
charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

Aucune date n'est encore arrêtée pour le redémarrage de l'usine d'embouteillage d'eau de source *Esker*, de Saint-Mathieu-d'Harricana, en Abitibi, qui devait avoir lieu ces derniers mois. Mais le nouveau propriétaire, **Eaux Vives Water Bottling Corp.**, soutient que le projet de relance est toujours bien vivant.

Selon ses dirigeants, il est hors de question de fermer définitivement ou de démanteler l'usine, inactive depuis mars 2004.

« Si on avait voulu vendre l'équipement à la pièce, ce serait déjà fait », a dit le pdg, **Simon Lester**, joint à son bureau de Toronto. Si nous sommes chanceux, nous pourrions relancer la production cet automne. Nous en saurons plus dans quatre ou six semaines. »

L'entreprise en est encore à l'étape des études de marché et du peaufinage de la stratégie de commercialisation d'une marque de commerce, car il semble assuré que l'eau ne sera pas vendue sous le nom d'*Esker* comme autrefois.

Le temps presse car, si l'usine n'est pas relancée avant l'hiver, il faudra sans doute attendre

au printemps 2007. « La période de Noël n'est pas indiquée pour lancer une nouvelle marque d'eau embouteillée. La demande est plus forte pendant l'été », explique M. Lester.

Mais lorsque le moment sera arrivé, il veut être prêt. Eaux Vives a donc commencé à embaucher du nouveau personnel, portant la liste de paie à 12 employés, pour l'instant.

Nouvelles marques de commerce

Par ailleurs, le journal LES AFFAIRES a appris que Eaux Vives a enregistré deux marques de commerce ces derniers mois. Selon nos recherches sur le site de l'**Office de propriété intellectuelle du Canada**, l'eau pourrait s'appeler *Source St. Mathieu* ou *Eska*.

Ghislain Gauthier, un ancien actionnaire qui collabore au projet de relance depuis plus d'un an, précise que des groupes de discussion ont été menés cet été aux États-Unis, ainsi qu'à Toronto et Montréal, pour vérifier les différentes appellations soumises par la direction.

De plus, l'entreprise dispose toujours des marques autrefois protégées par l'ancien propriétaire **Parmalat**, et même par **Les Sources Périgny**, le

premier exploitant commercial de cette source.

Le plan de relance serait connu et approuvé par le propriétaire unique de l'usine Esker, soit **MSDW Bondbook Ventures**, une filiale de la banque américaine **Morgan Stanley**.

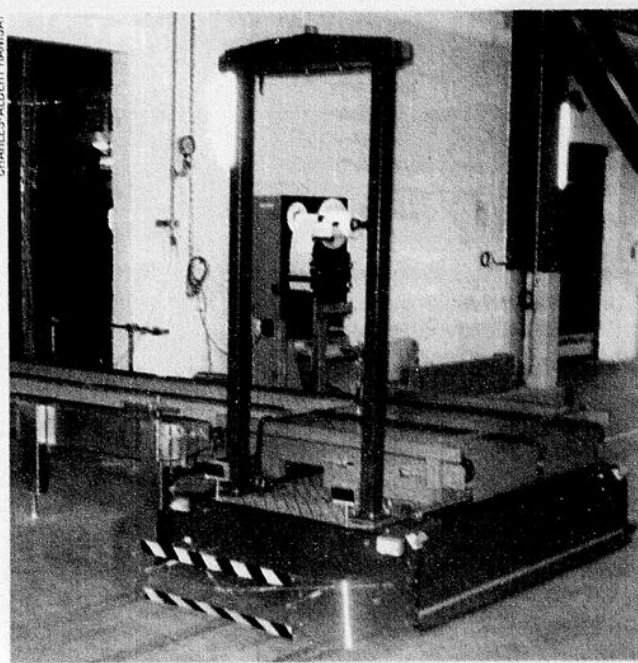
L'entreprise privilégie le lancement d'une nouvelle marque, mais elle pourrait aussi réaliser des contrats d'embouteillage pour d'autres marques, une perspective qui ne séduit toutefois pas M. Lester. « Certaines marques vendent de l'eau de robinet en bouteille. Ce serait mal servir une eau aussi pure que celle de Saint-Mathieu », dit-il.

Rappelons que MSDW a racheté l'usine en décembre 2005

dans la foulée des scandales financiers qui ont ébranlé la multinationale italienne **Parmalat**. Toutes les exploitations canadiennes non rentables ont alors été mises en vente.

L'usine abitibienne est dotée d'équipement automatisé ultramoderne qui souffle et remplit les bouteilles de plastique à une cadence de 50 000 unités à l'heure. L'usine est branchée directement sur l'esker Saint-Mathieu-Berry, une formation géologique particulière héritée du retrait des glaciers. Il s'agit d'une cuve de glaise où repose une eau filtrée par des mètres de sable. ■

Ce chargeur robotisé témoigne du degré d'automatisation de l'usine Esker.



Services Québec implante un centre d'appels en Gaspésie

Services Québec vient d'annoncer l'ouverture, à l'automne 2007, d'un centre de relation avec la clientèle à Caplan, dans la Baie-des-Chaleurs, en Gaspésie.

L'ouverture de ce centre créera 50 emplois, selon le gouvernement du Québec, qui espère éventuellement porter l'effectif à une centaine de personnes.

Ce centre traitera des demandes par téléphone, par courrier et par courriel provenant de l'ensemble du Québec. Il sera situé dans les locaux appartenant à la municipalité de Caplan laissés vacants par la fermeture du centre d'appels d'**ACI Telecentrics** en avril 2005. Un centre de service de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST)** employant 25 personnes ouvrira ses portes dans le même bâtiment, cet automne. ■ Y.D.

Grands Frères Grandes Soeurs

DEVEZ-
MENTOR
la magie de l'amitié !



1-800-661-4252
www.gfgsq.ca

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres
et des dirigeants

Séminaires

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/

Le service à la clientèle :
stratégie et mise en œuvre

17 et 18 octobre 2006 - 9 h à 17 h

Robert Desormeaux (Ph. D. marketing), professeur agrégé et directeur du Service de l'enseignement du marketing à HEC Montréal.

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

Démystifier la finance :
pour apprécier l'information financière

18, 19 et 20 octobre 2006 - 9 h à 17 h

Danielle Morin et **Johanne Turbide** sont professeures agrégées au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal.

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

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

16 et 17 octobre 2006 - 9 h à 17 h

Marcel Côté est professeur honoraire au Service de l'enseignement du management à HEC Montréal.

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

La gestion des stocks : découvrir une boîte à outils à l'aide des tableurs électroniques

18 et 19 octobre 2006 - 9 h à 17 h

Michel Cloutier est professeur au Service de l'enseignement de la gestion des opérations et de la logistique à HEC Montréal.

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

Gestion de l'espace magasin et mise en marché des produits et services

17 et 18 octobre 2006 - 9 h à 17 h

Michel Gaulin (MBA) est président d'une firme de consultation spécialisée en marketing, marchandisage et design de commerces.

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

SESSIONS EN ENTREPRISE : Aucune formation spécifique dans le domaine des affaires.

514 340-6001

On a le sens des affaires

NATIONAL

ressources techniques technical solutions

GUIDE LES PME EN MATIÈRE DE DIAGNOSTIC ET DE STRATÉGIE DE MAINTENANCE DE RÉSEAUX

392 virus sur
1000 ordinateurs
par mois*

DES CHIFFRES QUI FONT
FRÉMIR ET POURTANT...

Bouclier anti-virus...

Si les pirates informatiques raffinent leurs façons de faire, nos experts en sécurité informatique aussi. De nouveaux outils de protection contre les intrusions à la fine pointe de la technologie sont désormais accessibles à toutes les PME qui opèrent en réseau.

- Coupe-feu / firewall
- monitoring et validation d'accès
- antivirus
- antispam
- détection et prévention d'intrusion

Laissez les spécialistes de National Ressources Techniques vous proposer les solutions qui vous aideront à résister aux attaques potentielles et à vous protéger contre les agressions qui risquent de se produire dans l'avenir.

PASSEZ À L'ACTION AVANT QUE D'AUTRES LE FASSE POUR VOUS.

www.nationalrt.com

*Statistiques provenant d'une récente étude de l'ICSA

PLANIFICATION ET INTÉGRATION DE SYSTÈMES • GESTION DE SERVEURS ET DE STATIONS DE TRAVAIL • SOUTIEN TECHNIQUE

tél. 514 288-4020



POUVOIR S'EXPRIMER et CONVAINCRE
avec QUALITÉ et EFFICACITÉ

Offrez-vous une démonstration gratuite !

Vous êtes membre de la direction, gestionnaire, professionnel ou conseiller en développement organisationnel ?
Vous désirez vous perfectionner à titre personnel ou de gestionnaire, d'équipe, de projet ou d'unité d'affaires ?

Vous souhaitez réaliser les objectifs suivants :

- Mieux bâtir une relation, faire passer vos messages, savoir convaincre ?
- Canaliser les émotions constructives dans l'action, devenir plus confiant et plus performant ?
- Renforcer votre crédibilité tout en restant authentique ?

Vous aurez développé rapidement et durablement d'excellentes habitudes de communication :

- Augmenté votre confiance en vous
- Osé progresser et vous dépasser
- Créé de véritables liens uniques et sincères avec vos employés, collègues et clients

Atelier de communication pratique pour tous gestionnaires
Conférences, Programmes et Coaching sur mesure pour votre entreprise

Essayez la seule méthode innovante et conviviale éprouvée depuis plus de 20 ans - Offrez-vous un cadeau inoubliable !

Inscription à une démonstration gratuite :
(514) 356-2232, www.cmformation.com

CAST Carole Meyer Formation inc.
Spécialiste en communication orale



Unikommerce

Distributeurs et manufacturiers légers !

La solution que vous attendiez

Un seul système pour gérez vos ressources, soumissions, commandes, catalogues, inventaires, traçabilité, expéditions, réceptions, promotions, commissions et autres opérations.

Avec le module production, gérez vos matières, sous assemblés, main d'œuvre, centres de travail, recettes, bons de travail, collecte de temps, consommations, coûts et prix de revient.

Il comprend également les modules gestion de projet, paye, CRM, envois par courriel/télécopie, attachement de documents et commandes Internet.

Plusieurs fonctions de contrôle permettent la surveillance en temps réel de l'évolution des différentes transactions.

Unikommerce est une solution intégrée et complète dotée d'outils puissants dont le rapport qualité prix est le plus compétitif du marché.

POUR INFORMATIONS :

Systèmes informatiques Unik • (450) 667-8860 • www.sunik.com

Depuis sa mise en opération, nous avons pris le temps d'apprécier grandement le bon fonctionnement d'Unikommerce. C'est un logiciel flexible, fiable et adapté à la prise de décisions. Ses possibilités sont nombreuses et nous permettent une utilisation optimale de nos ressources informatiques.

Nous tenons également à vous signifier notre satisfaction pour votre support et à vous remercier des efforts que votre équipe déploie pour satisfaire nos demandes.

Je n'hésite donc pas à recommander fortement Unikommerce.

A. Parent
Directeur des opérations
Médiclub Dental/Dentaires



PRENEZ LA VAGUE... SURF THE WAVE

Une entreprise innovatrice.

Établie en juin 2003, AbapLab est une firme de consultation et de développement de solutions d'affaires pour la plate-forme SAP. La mission de l'entreprise consiste à accompagner sa clientèle dans l'atteinte de ses objectifs d'affaires, et est axée sur une vision d'orientation résultats. Entreprise dynamique et hautement qualifiée, la réussite d'AbapLab a été éditée sur sa très grande flexibilité et une expertise hors du commun.

Une équipe d'envergure

Les employés d'AbapLab sont tous diplômés des HEC de Montréal, certifiés SAP et constamment maintenus à jour dans le développement des techniques de programmation, des technologies de pointe et de l'évolution de l'industrie et du marché.

Un programmeur d'AbapLab bénéficie d'un soutien complet de ses confrères et dirigeants. La force de l'entreprise réside donc dans l'excellence de la formation de ses employés et en un réseau bien établi entre chacun de ses programmeurs. En effet, AbapLab possède une infrastructure permettant la formation continue : un concept assurant une solution optimale et standard tout en garantissant un travail final d'une qualité incontestable.

Le programmeur de demain doit comprendre l'aspect fonctionnel ainsi que les processus d'affaires rattachés au programme qu'il doit concevoir ou modifier. L'embauche de spécialistes ayant une formation de base en administration des affaires, permet de mettre à la disposition des partenaires-clients une équipe multidisciplinaire qui comprend les défis, les enjeux et les besoins de la clientèle et de l'industrie. De cette manière, AbapLab établit un standard de qualité élevé tant au niveau du conseil que dans le marché des développeurs ABAP.

Un service et une assurance-qualité AbapLab.

Nos développeurs peuvent soit travailler à distance depuis nos bureaux ou bien se déplacer chez le client afin d'offrir un service personnalisé et sur-mesure. Les standards bien établis d'AbapLab permet la facilité de remplacement ou d'ajout de ressources.

Progression d'AbapLab

Après plus de 2 ans d'opération, AbapLab compte déjà plus de 20 clients et est en constante négociation avec plusieurs autres. De nombreux témoignages de nos clients sont disponibles sur notre site web.

ABAPLAB : UNE RÉUSSITE QUÉBÉCOISE DANS
LE DOMAINE DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION
Informations :
Téléphone : (514) 849-7523
Contact : René-Daniel Lejeune,
Président et chef de la direction
Adresse web : www.abaplab.com

SOLUTIONS INTERNET, TRUCS & CONSEILS

L'URGENCE D'AGIR

Vendredi 16h30. Vous devez publier en catastrophe un événement important sur la page d'accueil de votre site Internet. Vous tentez de rejoindre la firme responsable de votre site et chaque appel se résume à laisser un message sur leur boîte vocale... Cette situation vous est-elle familière ?

Beaucoup d'entreprises n'osent pas apporter de changements à leur site Internet de peur d'être facturés à chaque fois, ou de devoir attendre plusieurs jours. De plus, beaucoup éprouvent le sentiment d'être confrontés à la « chasse gardée » du fournisseur de services, où tout se doit d'être compliqué. Or, c'est beaucoup plus simple, rapide et abordable que vous ne le pensez.

ALPHAZERO.NET SE DISTINGUE PAR LA FACILITÉ D'UTILISATION DE SES APPLICATIONS

AlphaZero.Net vous propose Rumba, une application qui vous permet de gérer facilement et en temps réel le contenu de votre site Internet, sans aucune notion de programmation requise.

Rumba vous permet une entière autonomie dans la gestion de votre site Internet, en plus de vous proposer des modules de gestion et de communication. Entre autres, la gestion d'inventaire, la facturation de vos clients, la gestion de vos produits, votre calendrier d'événements, vos publications internes, vos communications externes, etc.

AlphaZero.Net peut vous accompagner tout au long de votre croissance. Grâce à notre approche « étape par étape », nous sommes en mesure de répondre à vos différents besoins, selon vos priorités, votre budget, votre rythme.

SI VOUS POUVEZ EXPRIMER VOS BESOINS, NOUS POUVONS LES RÉALISER

Que ce soit pour optimiser votre site en fonction des engins de recherche ou de développer un design actuel et accrocheur, AlphaZero.Net regroupe des professionnels compétents et certifiés qui, suite à une analyse détaillée de vos besoins, vous permettent d'atteindre vos objectifs Internet.

Enfin, AlphaZero.Net vous propose un ensemble de solutions d'affaires Internet qui vous permet d'être entièrement autonome et d'éviter les catastrophes du vendredi après-midi.



Offre spéciale - Essai gratuit de 60 jours
Site Internet de démonstration Rumba
<http://rumba.alphazero.net/essai>
Offre valide seulement sur le lien ci-dessus

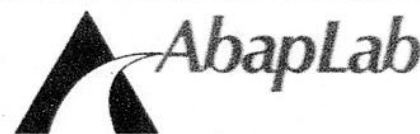
AlphaZero.Net - Montréal
Tél. : 514-585-3745

AlphaZero.Net - Trois-Rivières
Tél. : 819-377-4194

info@alphazero.net
<http://www.alphazero.net>

ALPHAZERO.NET...

POUR DES SOLUTIONS D'AFFAIRES INTERNET SUR MESURE



PRENEZ LA VAGUE... SURF THE WAVE

Une entreprise innovatrice.

Établie en juin 2003, AbapLab est une firme de consultation et de développement de solutions d'affaires pour la plate-forme SAP. La mission de l'entreprise consiste à accompagner sa clientèle dans l'atteinte de ses objectifs d'affaires, et est axée sur une vision d'orientation résultats. Entreprise dynamique et hautement qualifiée, la réussite d'AbapLab a été éditée sur sa très grande flexibilité et une expertise hors du commun.

Une équipe d'envergure

Les employés d'AbapLab sont tous diplômés des HEC de Montréal, certifiés SAP et constamment maintenus à jour dans le développement des techniques de programmation, des technologies de pointe et de l'évolution de l'industrie et du marché.

Un programmeur d'AbapLab bénéficie d'un soutien complet de ses confrères et dirigeants. La force de l'entreprise réside donc dans l'excellence de la formation de ses employés et en un réseau bien établi entre chacun de ses programmeurs. En effet, AbapLab possède une infrastructure permettant la formation continue : un concept assurant une solution optimale et standard tout en garantissant un travail final d'une qualité incontestable.

Le programmeur de demain doit comprendre l'aspect fonctionnel ainsi que les processus d'affaires rattachés au programme qu'il doit concevoir ou modifier. L'embauche de spécialistes ayant une formation de base en administration des affaires, permet de mettre à la disposition des partenaires-clients une équipe multidisciplinaire qui comprend les défis, les enjeux et les besoins de la clientèle et de l'industrie. De cette manière, AbapLab établit un standard de qualité élevé tant au niveau du conseil que dans le marché des développeurs ABAP.

Un service et une assurance-qualité AbapLab.

Nos développeurs peuvent soit travailler à distance depuis nos bureaux ou bien se déplacer chez le client afin d'offrir un service personnalisé et sur-mesure. Les standards bien établis d'AbapLab permet la facilité de remplacement ou d'ajout de ressources.

Progression d'AbapLab

Après plus de 2 ans d'opération, AbapLab compte déjà plus de 20 clients et est en constante négociation avec plusieurs autres. De nombreux témoignages de nos clients sont disponibles sur notre site web.

ABAPLAB : UNE RÉUSSITE QUÉBÉCOISE DANS
LE DOMAINE DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION
Informations :
Téléphone : (514) 849-7523
Contact : René-Daniel Lejeune,
Président et chef de la direction
Adresse web : www.abaplab.com

CARREFOUR PME

Consultez le plus important répertoire de projets d'affaires diffusé par notre réseau de partenaires actifs et impliqués auprès des PME du Québec

À VENIR BIENTÔT DANS LE JOURNAL LES AFFAIRES



Un guichet unique de services destiné à un public d'affaires

Vous êtes entrepreneur, représentant d'une société-conseil, franchiseur, formateur, gérant d'immeuble? Vous avez un projet d'affaires?

Carrefour LESAFFAIRES regroupe un ensemble d'outils sur support papier – le journal LES AFFAIRES – et sur support Web – lesaffaires.com – destinés à répondre rapidement et efficacement aux besoins des gens d'affaires d'aujourd'hui.

Cette plateforme vous permettra de combler à la fois vos besoins en visibilité/marketing et en développement des affaires grâce à son énorme réseau d'affaires couvrant tout le Québec, ainsi qu'à des outils de gestion et de communication favorisant les relations.

VOICI LES CINQ GRANDES SECTIONS DE CARREFOUR LESAFFAIRES :

CARREFOUR PME

Carrefour PME offre aux entrepreneurs et aux PME la possibilité de diffuser ou de consulter des besoins d'affaires, et de les promouvoir par des capsules vidéo en ligne. Il leur propose aussi des outils qui leur permettront d'entretenir leurs relations d'affaires.

CARREFOUR FRANCHISES

Carrefour Franchises offre aux franchiseurs un programme d'accréditation et la possibilité de faire connaître leurs offres. Aux franchisés, il offre la possibilité de cibler la franchise idéale grâce à des outils d'évaluation, et d'avoir recours à des services professionnels dédiés. A tous, il propose d'échanger dans le cadre d'un forum franchise.

CARREFOUR CONSEILS

Carrefour Conseils offre aux sociétés-conseils la possibilité de planifier des campagnes publicitaires comprenant un répertoire de services professionnels interactif, une carte professionnelle, un publipostage, une capsule conseils, des bulletins électroniques et même une capsule vidéo en ligne.

CARREFOUR FORMATION

Carrefour Formation offre aux formateurs la possibilité de faire la promotion de leur service et d'annoncer les dates de formation, et aux PME, la possibilité de consulter le plus grand répertoire de formateurs agréés du Québec ainsi qu'un calendrier des formations proposées.

CARREFOUR IMMOBILIER

Carrefour Immobilier offre aux gestionnaires d'immeubles la possibilité de diffuser les offres de bureaux et d'espaces commerciaux à vendre ou à louer. Il leur offre aussi des outils permettant d'entretenir des relations d'affaires, d'offrir leurs services professionnels et de promouvoir ceux-ci par des capsules vidéo en ligne.

Renseignez-vous dès maintenant pour connaître nos offres promotionnelles et soyez vous aussi présent sur CARREFOUR LESAFFAIRES dès septembre 2006.

CONSULTEZ VOTRE REPRÉSENTANT DÈS MAINTENANT !
514 392-9000 • 1 800 361-5479

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires.

Visitez www.lesaffaires.com/carrefourpme

Consultez l'annonce complète avec le numéro de référence.

Deloitte.

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Vente d'entreprise

Web ref.: VE1377

Entreprise située en Mauricie spécialisée dans le pompage sanitaire et le nettoyage municipal et industriel.

Vente d'entreprise

Web ref.: VE1361

Quincaillerie opérant depuis 1990 dans un village de l'arrondissement de Saguenay. L'entreprise est en forte croissance tant au niveau du chiffre d'affaires que du bénéfice net.



Recherche d'entreprise

Web ref.: RE1373

Recherche entreprise exploitant dans le domaine de l'impartition de services informatiques, de la vente et de la gestion de réseaux informatiques et ce, dans la grande région de Montréal.

LA VIDÉO D'ENTREPRISE DISPONIBLE SUR



Dans le cadre d'une campagne de publicité globale papier Web, vous profiterez d'un outil de communication à grand impact.

Vous pouvez dès maintenant utiliser cette vidéo pour présenter votre entreprise, vos offres de services et le secteur d'activité dans lequel vous évoluez.

Appelez dès maintenant un de nos conseillers au 514 392-4100.

Vente d'entreprise

Web ref.: VE1378

Superbe ferme située sur la péninsule de Miguasha, en Gaspésie. 32 hectares (80 acres). Verger de 290 arbres (pommiers, pruniers, poiriers, cerisiers). Deux maisons, 2 remises, étable, entrepôt, garage. Vue grandiose sur la baie des Chaleurs et les Appalaches. 395 000 \$.

Annonces direct

Vente d'entreprise

Web ref.: VE1383

Entreprise dans le domaine de l'acier en affaire depuis plus de 30 ans. Le propriétaire désire vendre la partie production de pièces en série galvanisées. Contrats annuels approximatifs de 400 000 \$ avec possibilité d'augmentation. Entreprise peut-être facilement relocalisée.

Annonces direct

Recherche partenaire d'affaires

Web ref.: FE1375

Recherche de partenaire stratégique pour investir et gérer une pharmacie dans la région du Saguenay. Pharmacie déjà en opération depuis plusieurs années maintenant. Très bon chiffre d'affaires, entreprise en pleine croissance.

Annonces direct

Recherche de distributeur

Web ref.: RS1382

Distributeur autonome recherché pour vendre des gammes de produits exclusifs. Clientèle protégée, région de métropolitaine de Montréal. Formation offerte par le manufacturier.

Annonces direct

Recherche partenaire financier – Projet d'affaires

Web ref.: FA1367

Recherche de financement privé pour domaine touristique enchanteur dans la région de l'Abitibi. Terrain de 12 acres pour camping, sentier, pêche à la truite, salle de spectacle et réception, restaurant, motel et chalet. Randonnée équestre possible. Pour me rejoindre tel : (819) 333-1100.

Annonces direct

Recherche partenaire financier – Projet d'affaires

Web ref.: FA1371

Fabrication de vos produits au Mexique ou en Chine en partenariat ou à salaire. Selon vos procédés et spécifications. Commercial ou Industriel. (514) 812-2284

Annonces direct

CARREFOUR Conseils

Consultez des professionnels

Certification, Fiscalité, Consultation, Conseils financiers.

Deloitte.

Samson Bélair/Deloitte & Touche

26 bureaux au Québec
1-800-260-1407
carrefourpme@deloitte.ca
www.deloitte.ca

© Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c. et ses sociétés affiliées.

SIRCO

Enquête
Fidélité
Dém. administrative
Services clients
Développement et innovation
Ventes et services
Qualité de la loi 430
Formation/Conformité

114 784 8100
www.sirco.com
Montréal Ottawa Gatineau New York London U.K. Shanghai China

Le chemin vers la réussite passe par la simplicité...

CoachVisions

- Correctifs organisationnels
- Harmonisation des processus
- Plan de démarrage

Yannick Bouguyon, Stratégiste

1555, boul. de l'Avenir, bureau 306,
Laval (Québec) H7S 2N5

(514) 831-5740 • www.coachvisions.com

INSTACABLE

DISTRIBUTION - IMPORTATION - MANUFACTURATION - INSTALLATION

4451, Autoroute Laval Ouest, Laval, Québec H7P 4W6

Tél.: (450) 978-1300 • Fax: (450) 978-3216

Sans frais / Toll Free: 1-800-665-2225

www.instacable.com

GEST-INFO

(514) 758-4780

www.gest-info.ca

La référence informatique des PME

(514) 957-6789

CENTRE EURÊKA

SERVICES AUX ENTREPRISES POUR LA RÉUSSITE DES TRAVAILLEURS

www.centreeureka.com

BDO

BDO Dunwoody s.r.l.
Comptables agréés
et conseillers

Jean Bélanger, jbelanger@bdo.ca

Julien Lavigne, jlavigne@bdo.ca

Téléphone : 514-931-0841

www.bdo.ca

TINYatWORK

3175, ch. des Quatre-Bourgeois, bureau 110

Québec (Québec) Canada G1W 2K7

www.tinyatwork.com

TÉL: 418 780-1815 • Fax: 418 780-3054

HAREL DROUIN - PKF

L'ALTERNATIVE !

Membre du réseau PKF International

Certification - fiscalité canadienne et internationale - consultation
514-845-9253 • www.hd-pkf.ca

1

Faites connaître votre projet d'affaires

Que ce soit pour vendre ou acheter une entreprise, trouver un distributeur, nouer de nouvelles alliances, trouver des partenaires, obtenir du financement...

2

Diffusez-le sur Internet et dans le journal

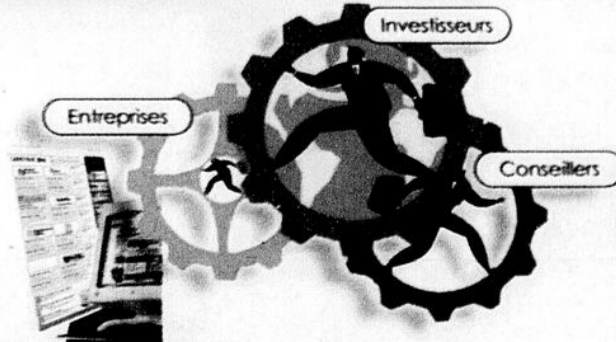
Rejoignez plus de 391 000 lecteurs et plus de 250 000 visiteurs uniques mensuellement.

- La plateforme Internet et les outils les plus complets pour la gestion de votre projet d'affaires.

3

Réalisez votre projet d'affaires

Votre projet est soumis en toute confidentialité à des entrepreneurs, des professionnels, des investisseurs..., provenant de réseaux d'affaires structurés des partenaires de Carrefour PME.



Visitez le site : www.lesaffaires.com/carrefourpme
Pour plus d'informations : Jean-Philippe St-Laurent au (514) 392-4100

FIERS PARTENAIRES :

Deloitte. V O R T E X

L'espace se fait rare au Parc technologique de Québec

Ses dirigeants projettent la création de sites associés à l'Aéroport de Québec et sur le territoire de Lévis

Pierre Thérout

pierre.therout@transcontinental.ca

L'espace commence à se faire de plus en plus rare dans le Parc technologique de Québec métropolitain, à tel point qu'il doit sans plus tarder se tourner vers d'autres sites pour assurer son développement.

À l'agenda depuis plusieurs années déjà, ce projet d'expansion est devenu urgent. Le Parc est occupé à plus de 80 %, au terme d'une année record de ventes de terrains.

« Le temps presse. D'ici cinq ans, il n'y aura plus de terrains disponibles », indique le directeur du développement

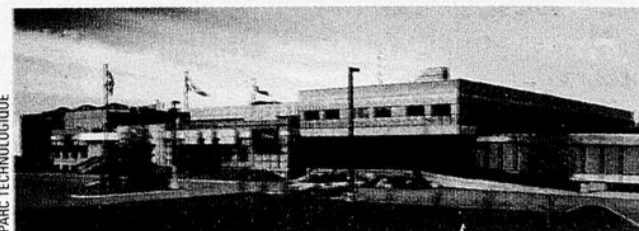
des affaires, **Richard St-Pierre**.

Par conséquent, « nous sommes déjà en pourparlers pour créer des sites associés, tant sur la rive nord que sur la rive sud », ajoute-t-il.

Les dirigeants du Parc technologique lorgnent vers l'**Aéroport de Québec**, qui serait disposé à leur vendre une

partie de ses terrains. De ce côté, « nous envisageons un potentiel de 10 millions de pi² (920 000 m²) qui favoriserait notamment le développement d'entreprises technologiques liées à ce secteur d'activité », dit M. St-Pierre.

Ils ont aussi relancé le projet de s'implanter à Lévis qui, à



Le Parc regroupe 92 entreprises et près de 3 700 travailleurs.



Votre entreprise est-elle l'une des sociétés les mieux gérées au Canada ?

Les avantages du programme sont nombreux :

- L'utilisation exclusive du titre de Mieux gérées
- Un plus grand prestige auprès de vos clients et dans le milieu des affaires
- De nombreuses occasions de réseautage avec d'autres dirigeants d'entreprises exceptionnelles
- Une plus grande capacité d'attirer et de retenir les meilleurs éléments et une raison de célébrer les efforts de l'ensemble de vos employés
- Une reconnaissance nationale grâce aux profils des sociétés publiés dans le journal *Les Affaires* et dans le *National Post*
- Un perfectionnement professionnel grâce à un symposium présentant des concepts de pointe en matière de leadership et de nouvelles idées
- Une mise en valeur auprès de plus de 1 000 personnes influentes du milieu des affaires à l'occasion d'un gala d'envergure.

Inscrivez votre société dès maintenant sur le site www.canadas50best.com

La date limite d'inscription au concours est le 15 septembre 2006. Pour plus d'information, veuillez communiquer avec nous à l'adresse 50best@deloitte.ca

Deloitte
Samson Belair/Deloitte & Touche

CIBC Groupe Entreprises
CIBC

LES AFFAIRES

Queens
SCHOOL OF BUSINESS

© Samson Belair/Deloitte & Touche et ses sociétés affiliées

l'époque de l'ancien maire **Jean Garon**, avait jonglé à la possibilité d'accueillir une antenne du Parc technologique de Québec sur son territoire.

Advenant une entente en vue de la création d'un site associé sur la rive-sud, le Parc vise une superficie minimale de 280 000 m² (3 millions de pi²). Les secteurs de l'agroalimentaire et du bioagroalimentaire, du transport et de la logistique, de la chimie et de la plasturgie, de la robotique pour lesquels Lévis et la région Chaudière-Appalaches se démarquent, seraient alors ciblés.

La meilleure année

Le Parc technologique vient de connaître sa meilleure année depuis sa création en 1988. La vente de plus de 150 000 m² (1,66 million de pi²) de terrains a généré des revenus de 3,2 M\$ au cours de l'exercice 2005-2006 terminé le 31 mars.

Le Parc a aussi conclu la plus grosse transaction de son histoire, qui se traduira par l'arrivée au printemps 2007 du nouveau siège social de **SFBC Anapharm**. Ce fournisseur de services pour le développement clinique de médicaments

a acquis un terrain au coût de 1,8 M\$ pour ériger un nouvel établissement de 14 000 m² (150 000 pi²). L'investissement totalise quelque 20 M\$.

Sur les 1,4 million de m² (15 millions de pi²) du territoire du Parc, la superficie encore disponible est d'environ 300 000 m² (3,2 millions de pi²). Au cours des trois dernières années, la superficie des terrains vendus a totalisé près de 200 000 m² (2,12 millions de pi²) et généré des revenus de 4,1 M\$. Les dirigeants s'étaient fixé comme objectif d'obtenir 2,5 M\$ de la vente de terrains de 2003 à 2006.

Dans sa planification stratégique 2006-2009, qui sera dévoilée à l'automne, le Parc prévoit à nouveau des revenus annuels moyens de 850 000 \$, ce qui se traduirait par la vente totale de quelque 120 000 m² (1,3 million de pi²) de terrains. Or, en seulement cinq mois, « le Parc a déjà atteint ses objectifs pour l'année en cours », souligne M. St-Pierre.

Le Parc technologique devrait annoncer sous peu l'implantation d'un nouveau centre de recherche-développement, selon M. St-Pierre, qui refuse toutefois de donner plus de détails.

Le Parc, qui a récemment mis sur pied un programme pour encourager le covoiturage, entend aussi au cours des ans accroître l'offre de services à ses résidents, notamment par le prolongement de la piste cyclo-piétonnière et l'aménagement de parcs.

D'autres services seront tarifés, notamment le programme *RH Conseil* qui sera lancé dans quelques jours. « Il sera offert de façon volontaire aux entreprises qui aimeraient profiter de services touchant, par exemple, l'embauche et la rétention d'employés », précise M. St-Pierre.

Privatisé en 1999, le Parc regroupe 92 sociétés employant environ 3 700 travailleurs qui œuvrent principalement dans les secteurs des services en ingénierie (34 % des entreprises), des technologies de l'information (18 %), de l'optique, photonique et électronique (13 %), des nouveaux matériaux (11 %), des biotechnologies (11 %), des technologies de l'environnement (3 %) et des technologies du bois (2 %). ■

Entrez dans la vague... Participez au programme de gestion de projet le plus populaire au Canada!

- Conforme aux normes internationales du Project Management Institute
- Formation donnée par des gestionnaires de haut niveau
- Formation pratique, adaptée aux réalités des entreprises et de leur personnel

Formation sur mesure en entreprise également disponible

www.fc.ulaval.ca/gestiondeprojet

PMI Project Management Institute

Schulich Executive Education Centre

YORK U UNIVERSITY

UNIVERSITÉ LAVAL

Direction générale de la formation continue

Certification universitaire en gestion de projet

Teckn-O-Laser s'est mise à l'abri de ses créanciers

La Banque Nationale a rappelé un prêt de 930 000 \$

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

Teckn-O-Laser, l'entreprise spécialisée dans les cartouches d'encre recyclées, s'est placée sous la protection de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, le 15 août dernier. La société **RSM Richter** a été retenue pour l'aider à rédiger sa proposition qui sera éventuellement soumise aux créanciers.

Ce fait, qui concerne **Teckn-O-Laser**, principale filiale d'**Adsero Corporation**, une société inscrite à la Bourse **Nasdaq** hors cote, est complètement passé sous silence dans le communiqué de presse émis par **Adsero** le 30 août dévoilant

ses résultats financiers du second trimestre.

Comme le journal **LES AFFAIRES** le rapportait dans son numéro du 8 juillet dernier, **Teckn-O-Laser** était en défaut de certaines clauses restrictives de ses contrats de prêt. Vers le 15 août, la **Banque Nationale** a rappelé son prêt, apprend-on dans des documents déposés à la **Securities and Exchange Commission** des États-Unis, le 21 août. **Teckn-O-Laser** a répliqué en se mettant sous la protection de la loi.

« Nous sommes dans un plan de restructuration depuis l'automne 2005, mais un de nos créanciers qui n'a pas été assez patient et nous a envoyé un

syndic. On n'a pas eu le choix : il a fallu se placer sous la protection de la loi », explique **Yvon Léveillé**, président d'**Adsero** et de **Teckn-O-Laser**, dans un entretien téléphonique.

« On était rendu presque au fil d'arrivée, mais il y a des choses qu'on ne contrôle pas », déplore-t-il.

Auparavant, soit le 4 août dernier, **Adsero** avait vendu, tel qu'annoncé, des éléments d'actif de **Teckn-O-Laser** à

l'allemande **Turbon**, pour la somme de 2,8 M\$ US. Le fruit de la vente a servi à rembourser une marge de crédit que lui avait été consentie par **Turbon** et le solde de 882 100 US \$ a été utilisé pour rembourser partiellement le prêt de la Banque Nationale.

En date du 7 août, **Teckn-O-Laser** devait encore 930 000 \$ US à la Banque Nationale. Elle avait aussi d'autres dettes à court terme totalisant plus de

15 M US\$, selon le bilan de sa situation financière dressé le 30 juin 2006.

Avec la vente de ses éléments d'actif, **Teckn-O-Laser** cesse d'être manufacturier et devient uniquement distributeur de cartouches d'encre recyclées par **Turbon** en Roumanie et en Thaïlande, dans l'hypothèse où ses créanciers l'autorisent à poursuivre ses activités.

Ces éléments d'actif incluent la vente de certains contrats

avec des clients, des inventaires et l'équipement de production. À la suite de la transaction, **Teckn-O-Laser** a fermé son usine de Sainte-Julie, le 25 août, jetant 110 personnes au chômage.

« Nous sommes passés de plus de 140 employés à moins de 30 et la société est devenue plus focalisée sur les ventes et le marketing », rapporte **Adsero** dans son communiqué du 30 août. ■

Le Fonds FTQ se retire de Sonaca North America

Martin Jolicœur

martin.jolicœur@transcontinental.ca

Le **Fonds de solidarité FTQ** s'est retiré, le 7 juillet, du capital-actions de **Sonaca North America (SNA)**, de Mirabel, dans une transaction passée presque inaperçue.

SNA, une filiale de l'entreprise belge du même nom (**Sonaca S.A.**), avait racheté en 2003 les restes du groupe **National Metal Finishing (NMF)**, alors en difficulté financière.

Le Fonds de solidarité avait appuyé cette acquisition par un investissement de 4,8 M\$, doublé d'un cautionnement de 2,4 M\$. Jusqu'à la cession de ses parts, le Fonds détenait 40 % des actions de l'entreprise.

SNA est un important fournisseur de panneaux d'ailes pour des clients d'importance, tels **Bombardier**, **Embraer**, **IAI** et **Raytheon**. En conséquence de cette transaction, cette entreprise est maintenant détenue en totalité par **Sonaca S.A.**

Le Fonds de solidarité refuse de dévoiler le montant du rachat de ses actions. Mais au terme de la transaction, le Fonds détient une débenture

de 5,9 M\$ dans **Sonaca S.A.** Selon **Mario Tremblay**, vice-président, affaires publiques du Fonds, cette débenture lui permet essentiellement de maintenir un lien avec cet important acteur de l'industrie aérospatiale.

L'objectif initial du Fonds, en 2003, consistait à profiter des difficultés de **NMF** pour attirer un « intégrateur de classe mondiale » au Québec.

Considérant l'objectif atteint et la relance de l'entreprise assurée, les deux parties se sont entendues pour revoir les modalités de leur partenariat. **SNA** emploie 328 personnes au pays, dont 248 à ses installations de Mirabel. ■

Notre monde
a soif
de justice

Merci de donner.



Développement
et Paix

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



Vous et Nous
La gestion de votre fortune commence par
un dialogue, qui reste permanent.

Notre différence, chez **UBS Wealth Management**, est d'abord une question de temps. Celui que nos conseillers consacrent à vous écouter afin de comprendre exactement vos attentes et vos besoins financiers. Le résultat: une solution d'investissement totalement individualisée, des produits et des placements de pointe, une expertise s'appuyant sur notre puissant réseau international, un suivi attentif de vos actifs pour prévoir et avancer ensemble. Nouer une relation pérenne: telle est l'ambition d'**UBS**. C'est tout le sens de «Vous et Nous».

Pour des informations sur **UBS** au Canada, veuillez contacter:

Karel Nemeč, Montreal: 514 845 8828

Beat Meier, Calgary: 403 532 2180

Angela Wiebeck, Toronto: 416 343 1800

Martine Cunliffe, Vancouver: 604 669 5570

www.ubs.com/canada

LES AFFAIRES.com

Pour suivre les premiers appels publics à l'épargne et l'échéancier des dates de libération des actions par les dirigeants des sociétés



www.lesaffaires.com/IPO

FRASER MILNER CASGRAIN

Wealth
Management

You & Us



Conseil en placement et services de gestion de portefeuille sont des prestations offertes via **UBS Investment Management Canada Inc.**, une filiale en propriété exclusive de **UBS Bank (Canada)**. **UBS Bank (Canada)** est une filiale de **UBS SA**. **UBS Wealth Management** est une marque déposée de **UBS SA**. © **UBS 2006**. Tous droits réservés.

INTERNATIONAL

Les catastrophes n'auraient pas d'effet durable sur l'économie

Alain Duhamel

alain.duhamel@transcontinental.ca

Les actes de terrorisme et les catastrophes naturelles des dernières années ont infligé aux régions touchées des dommages considérables mais temporaires, et n'ont pas eu d'effet durable sur la croissance des économies nationales.

Tout au plus, ils ont eu des répercussions sur les coûts engagés dans la sécurité des échanges, les délais de livraison et les coûts d'assurances,

note l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)**, dans son rapport de juillet sur l'état du commerce dans le monde.

Dans la mesure où ces événements demeurent ponctuels, localisés et n'attaquent pas irrémédiablement les structures sociales et économiques, les régions touchées s'en relèveront.

En revanche, la persistance de la violence interne dans une région risque de lui causer un dommage durable, comme en témoigne l'histoire du pays basque espagnol, où le produit

intérieur brut (PIB) par habitant a diminué de 10 %. Ce recul est imputable en bonne part au déplacement des entreprises vers des régions plus sûres.

Un choc moins important que la crise du pétrole

Les attentats du 11 septembre 2001 aux États-Unis, les attentats à la bombe dans les trains de banlieue de Madrid en mars 2004 et dans les transports publics de Londres en juillet 2005 n'ont eu sur l'économie qu'un effet passager, selon l'OMC.

Dans le troisième trimestre de 2001, le PIB américain a reculé de 1,4 %, mais avait regagné 1,6 % au trimestre suivant et 2,2 % un an après les événements; les PIB du Royaume-Uni et de l'Espagne ont continué de croître dans les trimestres qui ont suivi.

Les attentats du 11 septembre 2001 ont fait 2 982 morts et coûté à l'économie américaine 47 milliards de dollars américains (G\$ US); les assureurs



Les attentats terroristes comme ceux de septembre 2001 auraient eu des effets temporaires moins graves que d'autres perturbations, comme la crise pétrolière du début des années 1970, conclut l'OMC.

ont versé 11 G\$ US en indemnités au titre de l'interruption des activités dans les entreprises.

L'embargo pétrolier décrété en 1973 par l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)** avait eu de plus lourdes répercussions. Il a fait plonger le PIB américain, lui infligeant une perte de 3,5 % dans le tri-

mestre suivant; un an après, l'économie américaine en subissait encore les effets, son PIB ayant perdu 1,9 % en 1974.

« L'évolution de la croissance réelle à la suite d'un événement semble corroborer la thèse selon laquelle les récents attentats terroristes ont eu des effets temporaires moins

graves que d'autres perturbations politiques et que les chocs du côté de l'offre [...] comme la crise pétrolière du début des années 1970 », conclut l'OMC.

Des catastrophes dont on se relève

De la même façon, des catastrophes naturelles comme le tsunami dans l'océan Indien, en 2004, et les ouragans dans le golfe du Mexique, en 2005, ont perturbé l'économie des régions touchées, mais l'OMC estime qu'ils n'auront pas un effet permanent.

Les raz-de-marée ont ravagé les collectivités côtières dans une douzaine de pays qui vivaient surtout de la pêche et du tourisme. Ils ont fait entre 170 000 et 250 000 victimes et causé des dommages évalués à 8 G\$ US. En Inde, en Thaïlande, en Indonésie et au Sri Lanka, le PIB a pourtant continué de croître.

Cependant, l'industrie du tourisme pâtit encore, la reconstruction des installations d'hébergement ne suivant pas le rythme de la demande : l'hiver dernier, il manquait 6 000 chambres dans les stations balnéaires de la Thaïlande et 3 000 lits dans celles des Maldives.

Les ouragans Katrina et Rita, qui ont durement touché les États de la Louisiane, du Mississippi et de l'Alabama l'an dernier, ont fait des dégâts estimés entre 70 et 130 G\$ US et laissé sans emploi entre 293 000 et 480 000 personnes.

L'industrie pétrolière américaine a subi un choc, perdant 20 % de sa capacité de raffinage, ce qui a fait bondir, un temps, les prix du brut puisque les États-Unis ont alors augmenté de 25 % leurs importations, le temps de remettre en service les plateformes de forage et les raffineries. ■

HEC MONTRÉAL

Mme Hélène Desmarais, présidente du conseil d'administration de la corporation de HEC Montréal et présidente du conseil et chef de la direction du Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal, est heureuse d'annoncer la nomination du professeur Michel Patry au poste de directeur de HEC Montréal. Ce mandat a pris effet le 1^{er} septembre 2006.



Michel Patry
Directeur
HEC Montréal

Titulaire d'un Ph.D. (*Economics*) de la University of British Columbia, Michel Patry s'est joint à l'Institut d'économie appliquée de HEC Montréal en 1983. Depuis, il a occupé, entre autres fonctions, celles de directeur du programme conjoint de doctorat, de directeur de la recherche et, plus récemment, de directeur adjoint de l'École, corps professoral et planification stratégique.

Président-directeur général sortant du Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO), Michel Patry a été membre de nombreux comités et conseils d'instances de recherche, dont la Société canadienne de science économique, l'Association francophone pour le savoir (ACFAS) et le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH).

Le professeur Patry est un expert réputé en économie des organisations et en réglementation. Ses recherches, largement publiées, portent principalement sur l'analyse économique des organisations, la gestion déléguée et l'impartition, la gestion du risque, l'analyse de la réglementation, ainsi que l'économie des technologies de l'information. Plusieurs organisations privées et publiques ont bénéficié de son expertise à titre de consultant.

HEC Montréal est la seule école de gestion en Amérique du Nord à détenir les trois agréments internationaux les plus prestigieux dans son domaine : AACSB International, EQUIS et AMBA. L'École, qui célébrera son 100^e anniversaire en 2007, offre des programmes d'études du baccalauréat au doctorat et assure un leadership en recherche grâce à ses quelque 50 chaires, centres et groupes de recherche.

La vie de château à prix modique

CHÂTEAU REPOTEL
à partir de 73,95\$

Inclus :

- petit déjeuner
- appels locaux
- café gratuit 24 heures
- stationnement gratuit
- Internet haute-vitesse sans fil gratuit

Club de tout repos
10^{ème} nuit sans frais
valable jusqu'au 31 décembre 2006
Ne peut être jumelé à aucune autre promotion.

QUÉBEC

www.chateaurapotel.com

(418) 872-1111 ♦ **(418) 872-1112**

Réservation: 1 800 463-5255
Angle Duplessis et Wilfrid-Hamel

Réservation: 1 866 520-2022
Angle Henry IV et Wilfrid-Hamel

Maintenant 2 hôtels à Québec pour mieux vous accueillir

Grosse acquisition dans le monde des ressources naturelles...

Vous avez manqué la nouvelle ?

Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur

LES AFFAIRES.com

WWW.LESAFFAIRES.COM

NOS BULLETINS :

▶ AUJOURD'HUI : tous les jours à midi

▶ REVUE DES MARCHÉS : tous les jours à 16 h 45

▶ TECHNO : les lundi, mercredi et vendredi à 10 h 30

▶ PME : les mardi et jeudi à 10 h 30

Nouveau projet pour accroître les échanges Québec-Vermont

Une série d'activités seront organisées pour favoriser le commerce interfrontalier

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Les Québécois et les Vermontois tissent des liens économiques de plus en plus étroits : après la création du Corridor commercial Québec-Vermont en mai dernier, c'est au tour du *Projet Québec/Vermont* d'être mis sur pied.

Lancé le 15 août, ce projet s'étendra sur une période de deux ans. Il vise à accroître les échanges manufacturiers entre le sud-est du Québec

(Montérégie et Estrie) et le nord-est du Vermont, en particulier dans les secteurs de la défense, de l'environnement et de l'agroalimentaire.

Pour sa part, le Corridor commercial Québec-Vermont couvre l'ensemble du territoire des deux États, en plus de favoriser la coopération dans des domaines plus variés, du commerce à la sécurité à la frontière en passant par le tourisme. La **Fédération des Chambres de commerce du Québec (FCCQ)** et la **Chambre de commerce**

du Vermont sont à l'origine de ce corridor.

Le *Projet Québec/Vermont* est une initiative du **Conseil économique du Haut-Richelieu**. Mais il sera piloté par le **Consortium économique régional**, un organisme de concertation de la MRC du Haut-Richelieu (région de Saint-Jean-sur-Richelieu), et par l'**Economic Development Council of Northern Vermont**, situé à St. Albans.

« Avec ce projet, on veut augmenter les transferts technologiques, les imports-exports, les investissements étrangers et les partenariats », explique la directrice générale du Conseil écono-

mique du Haut-Richelieu, **Sylvie Lacroix**.

Foires, salons et maillages d'entreprises

Pour stimuler les échanges manufacturiers entre les deux régions, les administrateurs du *Projet Québec/Vermont* envisagent d'organiser des foires, des salons et des activités de maillage d'entreprises, un peu sur le modèle du réseau mondial *Futurallia*, explique M^{me} Lacroix.

« Il y a plus d'avantages pour les deux régions transfrontalières à travailler ensemble qu'à la faire chacune de son côté », soutient pour sa part **Bill Zuccareno**, de l'Economic

Development Council of Northern Vermont, lors d'un entretien téléphonique.

Le Projet

Québec/Vermont

visé principalement

la défense,

l'environnement

et l'agroalimentaire.

Interrogés au sujet du prolongement de l'autoroute 35, M^{me} Lacroix et M. Zuccareno ont tous deux souligné l'importance de ce projet pour accroître le

commerce entre le Québec et le Vermont. Il s'agit d'un tronçon d'environ 35 km entre Saint-Jean-sur-Richelieu et le poste frontalier St-Armand-Phillipsburg, qui permettra de faire le lien avec l'autoroute 89, au Vermont. Ce projet est évalué à 257 M\$.

Selon le scénario le plus optimiste, la première pelletée de terre devrait être levée en 2007 et les quatre phases des travaux seront complétées en 2011. L'autoroute 89 est la seule voie rapide américaine à ne pas être jointe à une autoroute canadienne, dit **Marie-Claude Beauvais**, directrice générale de la **Chambre de commerce du Haut-Richelieu**. ■

Les pays les plus riches subventionnent le plus

Ce sont les pays les plus riches qui subventionnent le plus leurs productions agricole et industrielle, indique le plus récent rapport de l'**Organisation mondiale du commerce (OMC)** sur la santé du commerce dans le monde.

Les pays développés avaient dépensé en moyenne 1,6 % de leur produit intérieur brut (PIB) en aides diverses entre 1998 et 2002, comparativement à seulement 0,6 % dans les pays en développement; la différence est presque du simple au double si on compare la part des subventions dans les dépenses publiques : 8,2 % dans le cas des pays riches et 4,4 % dans le cas des pays en développement.

Des 300 milliards de dollars américains (G\$ US) versés en 2003 sous diverses formes, 250 G\$ US provenaient des 21 pays les plus développés.

Le Canada n'est pas en reste dans le groupe des États les plus subventionnaires : il y a consacré en moyenne 5,8 % de ses dépenses publiques ou 1,1 % de son PIB entre 1998 et 2002, ce qui le place, en proportion, bien en avant des États-Unis et du Mexique, ses partenaires de l'*Accord de libre échange nord-américain (ALENA)*. En effet, les États-Unis ont versé en subventions aux entreprises 3,1 % de leurs dépenses publiques ou 0,5 % de leur PIB, tandis que le Mexique a versé 3,3 % de ses dépenses publiques ou 0,4 % de son PIB.

Ces chiffres demeurent bien en deçà des pratiques de plusieurs États européens comme la Suisse (36,1 % de ses dépenses ou 4,1 % de son PIB), de l'Autriche (16,4 % des dépenses, 3 % du PIB), l'Allemagne (8,7 % des dépenses, 1,7 % du PIB) et la Norvège (11,7 % des dépenses, 2,3 % du

PIB). Les 25 pays de l'Union européenne ont versé en subventions 6,8 % de leurs dépenses publiques entre 1998 et 2002, ou 1,5 % de leur PIB.

Le gros des subventions des États va à l'agriculture : 60 % des subventions aux États-Unis, 78 % au Japon et 42 % dans l'Union européenne. Ces trois commerçants ont joué un rôle déterminant dans le récent échec du cycle de Doha en vue d'un accord mondial sur la libéralisation du commerce agricole.

L'OMC, qui tire ses renseignements des notifications officielles des États, se doute bien qu'ils ne lui disent pas tout.

En compilant d'autres données tirées des travaux de l'**Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)** et des documents officiels, l'OMC constate par exemple que les États-Unis ont déclaré en moyenne des subventions de 16,3 G\$ US par année, mais ne comptabilisent 43,5 G\$ US dans leurs comptes nationaux. ■ **A. Duhamel**

CLUB DE PRESSE BLITZ

LE RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA

26000 inscriptions/contacts

(514) 722-5128

1-888-819-3282

www.datablitz.com

aussi :

BLITZ 24

SERVICE UNIQUE DE MESSAGERIE EN

CIRCUIT DE PRESSE

(514) 593-7399

www.blitz24.com

HEC MONTRÉAL

Vous aimez les défis? Relevez celui qui propulsera votre carrière

Inscrivez-vous au MBA qui s'est classé parmi les meilleurs programmes internationaux, selon les magazines *Forbes* et *BusinessWeek*.

Temps partiel (3 ans) en français : format soirée ou format week-end
Temps plein (1 an) en français ou en anglais

NOUVEAU

Séances d'information

- en français : le mercredi 6 septembre à 19 h
- en anglais : le mercredi 13 septembre à 19 h

Amphithéâtre IBM
HEC Montréal
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
mba@hec.ca



www.hec.ca

Washington veut imposer une nouvelle taxe à la frontière

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Les Américains croient-ils encore au libre-échange ? La question se pose lorsqu'on apprend que Washington envisage d'appliquer une nouvelle taxe à la frontière canado-américaine.

Selon le *Globe and Mail*,

cette taxe vise à financer un nouveau programme d'inspection agricole afin de mieux protéger les États-Unis contre le bioterrorisme. Le gouvernement américain compte ainsi récolter environ 70 M\$ US par année.

L'administration **Bush** appliquerait cette taxe dès novembre pour toute entrée de voyageur

aérien, ainsi que pour les trains de marchandises, les camions et les livraisons par voie aérienne et maritime. Ceux qui prennent l'avion payeront cette taxe en achetant leur billet.

Selon Washington, les systèmes de contrôle actuellement en place à la frontière ne sont pas assez efficaces, et rendent donc le pays vulnérable au bioterrorisme.

Au Canada, les transporteurs aériens redoutent qu'une nouvelle taxe réduise le nombre de passagers vers les États-Unis. Quant aux gens d'affaires, ils craignent que cette surtaxe n'entraîne de nouveaux délais à la frontière.

> UN INVESTISSEMENT DE LA CAISSE MENACÉ

Le transporteur aérien **British Airways** a demandé aux autorités britanniques de démanteler la **British Airport Authority** (BAA), dont la position dominante dans le domaine de la gestion aéroportuaire est jugée abusive.

Depuis juin, la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDP) détient depuis 28,1 % du capital-actions de BAA, pour

laquelle elle a payé 2,4 milliards de dollars (G\$ CA). Cela représente le deuxième plus important investissement de son histoire après celui – très controversé – dans **Vidéotron**.

BAA est le plus important exploitant d'aéroports au monde. Il appartient à un consortium mené par le groupe espagnol d'infrastructures **Ferrovial**.

En réplique à la demande de démantèlement, BAA affirme qu'une fragmentation accrue de la direction « menacerait l'investissement absolument nécessaire » dans ce secteur.

BAA a le quasi-monopole à Londres où elle possède les aéroports d'Heathrow, Stansted et Gatwick, sans parler d'autres installations au Royaume-Uni. Les transporteurs aériens, dont **British Airways**, critiquent souvent cette domination qui aboutirait, selon eux, à maintenir des tarifs élevés.

> LE MODÈLE SUÉDOIS REMIS EN QUESTION

Il n'y pas qu'au Québec où la remise en question de l'État-providence est un enjeu : la Suède vit la même situation,

alors que le modèle de développement socio-économique est au cœur des élections législatives du 17 septembre.

Si, dans les années 1990, le modèle suédois a subi plusieurs réformes pour faire face à la crise économique – compressions budgétaires, déréglementation, réduction du nombre de fonctionnaires –, plusieurs problèmes persistent, disent les conservateurs de **Fredrik Reinfeldt**, qui forment actuellement l'opposition.

Beaucoup de jeunes sont exclus du marché du travail, sans parler de ceux qui n'ont accès qu'à de petits boulots. « Créer de l'emploi, c'est la question la plus importante », dit M. Reinfeldt, dont les propos sont rapportés par *Le Monde*.

Bien qu'elle dit ne pas vouloir démolir l'État-Providence, la droite, qui pourrait l'emporter, envisage de baisser les charges pour les entreprises qui embauchent des jeunes. Elle veut aussi de réduire les allocations pour les chômeurs de longue durée et les pré-retraités, sans parler d'un contrôle accru des congés de maladie.

De leur côté, les socio-démocrates, au pouvoir, brandissent aussi le bâton : le ministre de l'**Intégration**, **Jens Orback**, propose de réduire les allocations pour les immigrés qui ne suivent pas des cours de suédois et d'information sur la société dans l'espoir d'améliorer leur intégration.

> L'ALUMINIUM D'ALCAN DANS LA FABRICATION DE JETS

Alcan produits laminés-Ravenswood, une filiale de la multinationale québécoise, a signé un contrat sur plusieurs années avec **Transtar Metals** pour fournir des plaques d'aluminium de forte épaisseur entrant dans la fabrication de la prochaine génération d'avions de chasse.

L'aluminium proviendra de l'usine de Ravenswood, en Virginie, l'une des plus grandes installations de laminage au monde.

Ce programme vise à fournir en juste-à-temps des alliages d'aluminium ultraperformants pour le **F-35 Joint Strike Fighter**, un avion de chasse furtif de cinquième génération. ■

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR
ET LES AFFAIRES



Les Trois Tilleuls
et Spa GivENCHY

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU (Autoroute 20, sortie 112)
www.lestroistilleuls.com Tél. : (514) 856-7787

AVIS DE NOMINATION

VISION 2000
GROUPE VOYAGES • TRAVEL GROUP

BMO Banque de Montréal



Claude Miron



William Brock

M. Joel Ostrov, président et président-directeur général de Le Groupe Voyages Vision 2000 (Québec), est heureux d'annoncer la nomination de M. William Brock et M. Claude Miron au conseil d'administration de l'entreprise.

M. William Brock est associé principal chez Davies, Ward, Phillips & Vineberg LLP, l'un des plus importants cabinets spécialisés en droit des sociétés au Canada.

M. Brock a conseillé les principales sociétés ouvertes du Canada ainsi que diverses sociétés fermées et institutions gouvernementales; il a récemment été sélectionné comme l'un des 100 avocats les plus créatifs du Canada. M. Brock figure dans le Guide to the Leading 500 Lawyers in Canada comme l'un des plus grands spécialistes en litige commercial; il donne fréquemment des conférences sur les questions de droit des sociétés, de gouvernance et de recours d'actionnaires.

Claude Miron est Directeur général de BMO Corporation d'investissement en capital et responsable des investissements en mezzanine et en équité pour le Québec et les provinces de l'Atlantique pour la Banque de Montréal. Claude détient un B.Comm. en finance et détient la désignation de « Chartered Financial Analyst ». Ancien Président de Réseau Capital, l'association québécoise de capital de risque, Claude apporte quelques vingt années d'expérience en financement corporatif, capital de risque et placement privé. Il a occupé plusieurs postes seniors, notamment comme Vice-président Sciences de la vie à CDP Capital Sofinov, Vice-président Capital de risque à la BDC et Associé chez Edgestone Capital Partners.

Le Groupe Voyages Vision 2000 (Québec) s'est associée à BMO Capital Corporation dans le rachat d'actions qui vient d'être terminé en collaboration avec la Banque de Montréal (BMO). Le Groupe Voyages Vision 2000 (Québec) est maintenant la plus importante société de gestion des voyages de propriété canadienne qui dessert plusieurs des plus grandes organisations du Canada.

FORMATION DES GESTIONNAIRES

En

entreprise :

Analyse des
besoins de
formation

Plan de
formation

Design
de session

Sessions
adaptées
en français
ou en anglais

Coaching
individuel

SESSIONS MULTI-ENTREPRISES - MONTRÉAL AUTOMNE 2006

HIVER 2007

Amélioration de la qualité de service	3 et 4 octobre	8 et 9 février
Animation d'une session de formation	25 au 27 octobre	21 au 23 mars
Budget – états financiers pour non-financier	7 au 9 novembre	6 au 8 mars
Consolider mon équipe	3 au 5 octobre	13 au 15 février
Créativité et innovation	2 et 3 novembre	8 et 9 mars
Décision par consensus	13 octobre	16 février
Diriger différents types de personnalité	13 et 14 novembre	8 et 9 mars
Élaboration d'une session de formation	23 et 24 octobre	19 et 20 mars
Élaborer et corriger un test du courrier	21 au 23 novembre	21 au 23 mars
Évaluation de la formation	10 novembre	6 février
Évaluation du rendement	10 au 12 octobre	19 au 21 mars
Gestion de projet en équipe	10 et 11 octobre	6 et 7 mars
Gestion conflits interpersonnels et climat de travail	16 et 17 novembre	8 et 9 février
Gestion des employés problèmes	12 et 13 octobre	15 et 16 mars
Gestion des situations difficiles avec les clients	19 et 20 octobre	22 et 23 mars
Gestion du stress	9 et 10 novembre	15 et 16 février
Habilités de présentation	25 et 26 octobre	15 et 16 mars
Intelligence et compétences émotionnelles	19 et 20 octobre	13 et 14 février
Kaizen appliqué	3 au 5 octobre	6 au 8 février
Le gestionnaire et son personnel	7 au 10 novembre	27 fév. au 2 mars
Mon style de leadership	10 au 12 octobre	21 au 23 février
Négociateur : une approche « gagnant-gagnant »	14 et 15 novembre	20 et 21 mars
Optimiser ses processus et ses méthodes	31 oct. et 1 nov.	15 et 16 février
Production de rapports	23 et 24 octobre	13 et 14 mars
Relations interpersonnelles en milieu de travail	31 oct. au 3 nov.	20 au 23 février
Rentabiliser mon temps	17 et 18 octobre	6 et 7 février
Résolution de problèmes	31 oct. et 1 nov.	6 et 7 mars
Réunions efficaces	7 et 8 novembre	13 et 14 mars
Réussir le changement	17 et 18 octobre	13 et 14 février
Rôle conseil en milieu organisationnel	14 au 16 novembre	13 au 15 mars
Rôle et responsabilités du gestionnaire	3 au 5 octobre	6 au 8 février
Sélection du personnel	23 et 24 octobre	19 et 20 février
Techniques d'entrevue	25 au 27 octobre	21 au 23 février
Techniques de communication-client	5 et 6 octobre	6 et 7 février

Pour inscriptions ou informations supplémentaires, n'hésitez pas à communiquer avec nous

COSE
FORMATION - CONSULTATION

« Votre Associé dans l'Atteinte
de vos Résultats »



Téléphone : (514) 288-6811
Sans frais : 1-877-288-6812
Télécopieur : (514) 288-7338
Internet : www.cose.qc.ca

534, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H2L 1K1


DÉCOUVREZ VOTRE NOUVEAU CELLIER!



LE MAGAZINE DES
PASSIONNÉS DE VINS
ET ALCOLS FINS

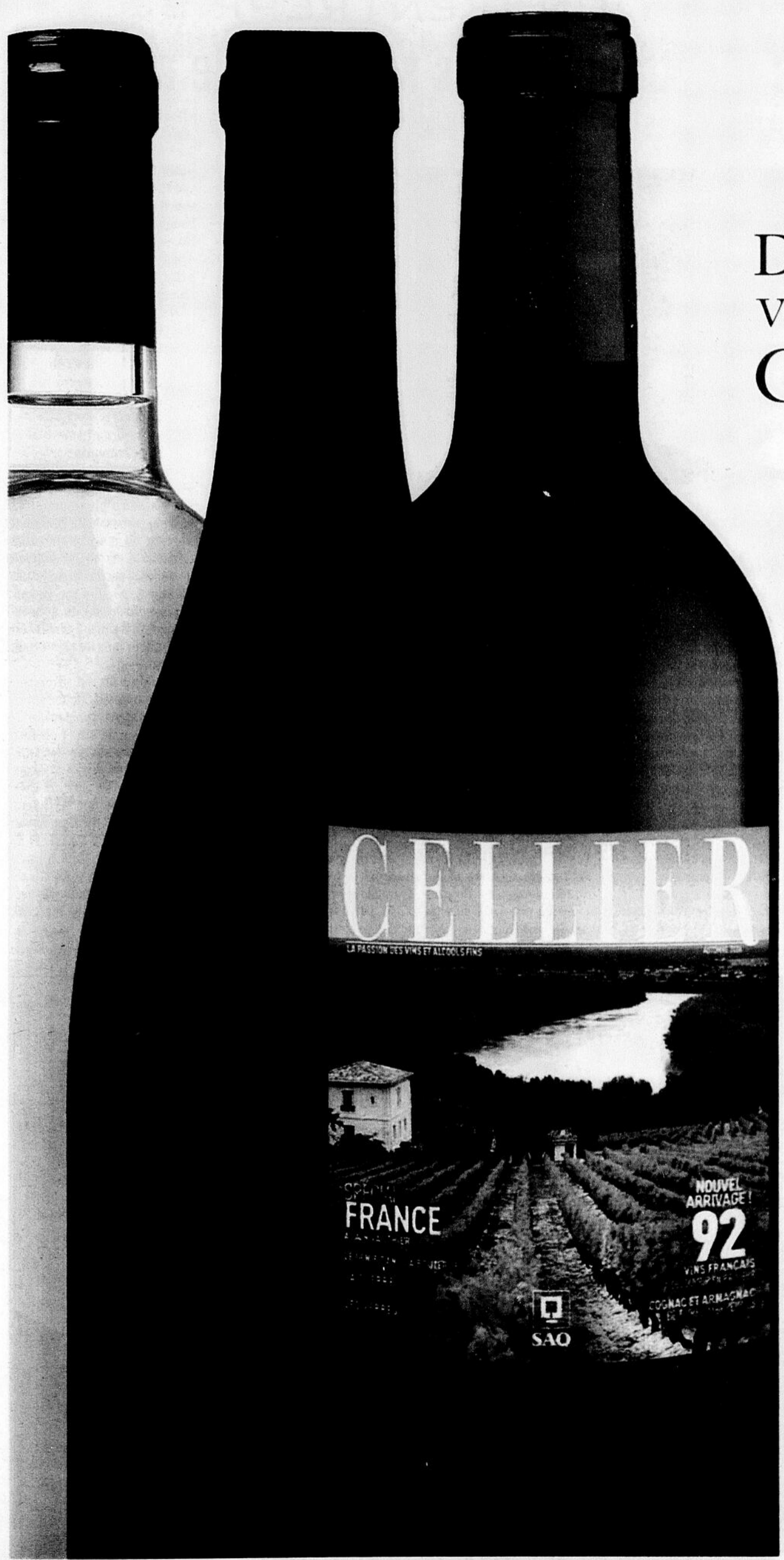
Branchée sur le quotidien des amateurs de vins et alcools fins, CELLIER, la nouvelle publication de la SAQ, offre un contenu spécialisé sur l'univers viticole: reportages en profondeur sur des régions-vedettes, portraits de producteurs, enquêtes sur des sujets d'actualité.

De plus, à chaque parution du magazine vous trouverez la section spéciale «CELLIER Nouvel arrivage» offrant un choix de près de 100 vins et alcools fins, qui seront mis en vente dans les succursales SAQ Sélection.

Procurez-vous sans tarder l'édition de septembre du magazine CELLIER dans une succursale SAQ Sélection près de chez vous!

 PRENEZ GOÛT
À NOS CONSEILS
SAQ

 La modération a son meilleur goût. 



DÉMARRAGE ET GESTION D'ENTREPRISE

Faire ses premiers pas à l'étranger sans se casser le nez

Le principal piège est de sous-estimer les efforts requis pour s'implanter sur un marché extérieur



Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

L'exportation ne figure généralement pas en tête des priorités des entreprises en démarrage.

Toutefois, pour certaines, les produits qu'elles commercialisent les obligent à se positionner d'emblée dans le marché international.

« Le bon sens suggère que l'entrepreneur qui se lance en affaires fasse d'abord ses premières armes sur le marché local ou régional », rappelle **Sylvain Saint-Cyr**, commissaire à l'exportation au **Service d'exportation Montréal Est (SEME)**.

« La décision d'exporter viendra plus tard, lorsque le gestionnaire aura acquis suffisamment d'expérience et que l'exportation s'imposera comme une option pour assurer la croissance de son entreprise. »

Cela dit, il arrive que la nature du produit commercialisé nécessite une implantation immédiate à l'étranger pour assurer la rentabilité de l'entreprise en démarrage, ajoute M. Saint-Cyr. C'est le cas entre autres pour les entreprises œuvrant dans les secteurs des articles de luxe, ainsi que des technologies de pointe et à haute créativité.

« Au cours des 12 derniers

mois, nous avons organisé, en France, deux missions pour des PME dans le domaine de la mode et du design. Pour certaines d'entre elles qui venaient à peine de démarrer leurs activités, le produit proposé était à ce point exclusif et cher que le marché national ne suffisait pas à assurer à lui seul la rentabilité de l'entreprise », explique **André Menand**, conseiller en développement d'affaires au **Service d'aide aux jeunes entrepreneurs Montréal Métro (SAJE)**.

Une démarche exigeante

Pour les jeunes entrepreneurs, le principal défi consiste à consacrer beaucoup d'énergie et de temps à installer graduellement leurs marchés à l'étranger, tout en assurant le démarrage de leur entreprise. M. Menand explique que son organisme veut s'assurer que les entreprises qu'il parraine disposent non seulement des produits susceptibles d'intéresser une clientèle étrangère, mais qu'elles démontrent hors de tout doute leur volonté de mener à terme leur projet d'exportation.

« On peut considérer qu'il faut en moyenne trois ans pour se bâtir une clientèle à l'étranger, estime M. Menand. C'est un défi énorme pour une jeune entreprise qui, au départ, est contrainte pour survivre et se développer de mettre tous ses efforts sur la croissance



Exporter n'est souvent plus un choix, mais une nécessité.

de son marché local. »

C'est la raison pour laquelle les organismes d'aide de première ligne aux nouvelles entreprises comme les **Centres locaux de développement (CLD)** et les **SAJE** se montrent exigeants dans la sélection des candidats qu'ils appuient dans leurs démarches d'exportation.

À titre d'exemple, au **SAJE Montréal Métro**, les entreprises choisies pour participer à une mission commerciale auront à franchir plusieurs étapes successives constituées de formation, de diagnostics quant à leur capacité d'exporter et,

bien sûr, de la préparation d'un plan réaliste d'exportation.

« Nous fournissons également une assistance pour l'élaboration et le dépôt d'une demande d'aide financière auprès des organismes gouvernementaux. Toutefois, ce type de subvention est difficilement accessible à une entreprise en démarrage », précise M. Saint-Cyr.

Cette aide financière consiste généralement en une somme défrayant partiellement les frais de participation à une foire ou à une mission commerciale.

Établir sa visibilité à l'étranger

Par ailleurs, le principal piège qui guette l'entreprise néophyte est de sous-estimer les efforts qu'il faudra consentir pour s'implanter sérieusement sur un marché étranger.

M. Saint-Cyr se dit surpris de constater combien naïvement certaines PME abordent un sujet aussi ardu que l'exportation. « En moyenne, le quart de celles qui font appel à nos services, qu'elles soient en démarrage ou en croissance, n'ont aucune idée de ce qui les attend lorsqu'elles se lancent dans l'aventure internationale », constate-t-il.

« S'implanter sur un marché étranger signifie entre autres qu'il faudra se bâtir une visibilité », prévient M. Saint-Cyr. En d'autres termes, il faut rencontrer des partenaires d'affaires potentiels dans les pays convoités, participer à des événements commerciaux et être prêt à répéter cet exercice à plusieurs reprises.

Il est également fortement conseillé de participer à un événement commercial d'envergure, en y tenant un kiosque par exemple, ce qui peut rapidement représenter une facture de plus de 10 000 \$.

Des ressources

Il existe cependant quelques outils de base gratuits pour se rendre visible auprès des partenaires ou de clients

potentiels à l'étranger.

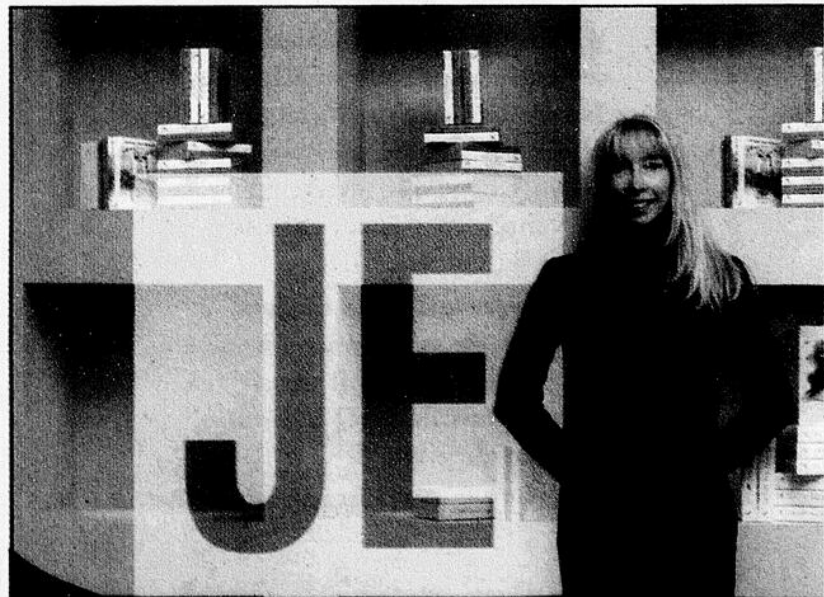
MM. Saint-Cyr et Menand suggèrent de s'inscrire dans la banque de données de l'association sectorielle correspondant à son activité en tant qu'entreprise qui recherche des partenaires à l'international.

Les services commerciaux des représentations diplomatiques du Canada et du Québec à l'étranger sont également d'excellentes ressources.

« Ils peuvent vous ouvrir des portes, surtout si un **CLD** ou tout autre organisme d'aide aux jeunes entreprises initie les démarches pour vous », précise M. Saint-Cyr.

Il y a aussi plusieurs sites Web qui proposent de l'information sur les marchés internationaux. M. Saint-Cyr suggère de débiter par la consultation du site **ExportSource (www.exportsource.ca)** du gouvernement fédéral, qui aborde en profondeur tous les aspects de l'exportation.

Pour sa part, M. Menand recommande de cliquer sur le lien **Commerce international** figurant sur le site **Web Info Entrepreneurs (www.infoentrepreneurs.org)**, ou encore de se rendre sur le site du ministère des **Affaires étrangères et du Commerce international (www.infoexport.gc.ca)**. Les entrepreneurs peuvent y obtenir de l'information commerciale personnalisée selon les marchés qu'ils ciblent. ■



Ma petite entreprise, c'est ma créativité.

Ma grande alliée, c'est ma directrice de comptes RBC.

« Ma directrice de comptes RBC a fait preuve de souplesse et de proactivité. Et ça, c'est stimulant. »

— Sylvie Gendreau

Pour savoir comment RBC peut aider votre PME, composez le 1-800-ROYAL® 2-0 ou rendez-vous au www.rbcbanqueroyle.com/choix-affaires.

JE CHOISIS > RBC



RBC
Banque Royale



Virage sur la convergence ?

La gestion et le soutien courants de réseaux multiples vous font perdre du temps, de l'argent et manquer des occasions. Les applications compatibles avec la technologie IP peuvent améliorer notablement l'efficacité et la productivité de votre entreprise tout en réduisant les coûts.

La clé du succès ? Des solutions harmonieuses de réseautage IP offertes par un fournisseur qui possède une connaissance approfondie des réseaux de voix et de données. Un fournisseur qui vous procure une technologie fiable et évolutive pour bâtir un réseau convergent, et qui a la capacité de s'assurer qu'elle répond parfaitement aux besoins de chacun des utilisateurs.

Ce fournisseur, c'est Allstream—avec l'expertise étendue, la présence nationale et la connectivité internationale que seul l'un des plus importants fournisseurs de solutions de communication au pays peut offrir. Vous obtenez le tout selon vos critères, avec la souplesse d'acheter les solutions dont vous avez besoin aujourd'hui, tout en établissant les bases de demain. Les communications, c'est notre domaine. Vous pouvez donc vous consacrer à ce qui compte vraiment pour vous : l'exploitation et la croissance de vos activités.



Découvrez le nouveau service de lignes groupées IP. Allstream est le premier télécommunicateur canadien à offrir une solution de lignes groupées IP d'envergure nationale. Sachez quels avantages vous pouvez tirer de la nouvelle norme en matière de convergence voix et données.

Composez le **1 877 770-5645** ou visitez le **www.allstream.com** pour en savoir plus.

Les fonds d'investissement privés zieutent les PME

L'entreprise familiale Outils Gladu passe à des intérêts américains et compte ainsi obtenir les moyens de mieux se développer

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

Après des sociétés d'envergure telles **Groupe Pages jaunes**, **MAAX**, **Bombardier Produits récréatifs** et les magasins **Dollarama**, les fonds privés d'investissements jettent leur dévolu sur les PME québécoises.

C'est ainsi qu'**Outils Gladu**, un fabricant d'outils de coupe de Mariville, est passé discrètement sous le contrôle d'un fonds américain au début de l'été.

Les fonds sont nombreux à se tourner vers les PME, les plus importantes entreprises ayant fait l'objet de rachat il y a belle lurette. De plus, les rendements y sont fort alléchants parce qu'il y a peu d'investisseurs qui s'intéressent à ce créneau, ce qui évite la surenchère. Le problème de relève dans nombre de PME québécoises crée aussi des occasions pour les investisseurs aux aguets.

Les fonds d'investissement privés sont gérés par des investisseurs entrepreneurs à

la feuille de route enviable. Ils récoltent leurs fonds auprès d'investisseurs institutionnels, comme des caisses de retraite, pour ensuite s'en servir pour racheter une entreprise privée ayant les qualités requises pour devenir un « consolidateur » dans son industrie.

Le but ultime est de parvenir à inscrire en Bourse la société acquise à plus ou moins brève échéance, et de récolter le pactole.

Comme le disait **Michel Magnan**, professeur à l'**Université Concordia**, dans notre édition du 19 août, le rachat de sociétés québécoises par des fonds privés est, dans bien des cas, préférable à un rachat par un compétiteur, car cela augmente les chances que l'équipe de direction et le siège social de l'entreprise demeurent en place. Les fonds peuvent être vus comme une source de capital aidant une société dans son développement.

Accélérer le développement
C'est de cette façon que **Jean Gladu Jr** perçoit la vente

d'Outils Gladu au fonds américain **Cameron Holdings Corporation**. Gladu est maintenant intégrée à un de ses anciens compétiteurs, **North American Products Corporation** (NAP Tools), de Jasper, en Indiana. Cameron avait acheté NAP en janvier 2006. C'est Cameron qui a approché la PME montérégienne.

Créé en 1978, Cameron dit avoir mené à bien 29 acquisitions, la plupart dans le large créneau des sociétés ayant des revenus annuels de 5 à 200 M\$.

« Ça nous fait gagner 10 ans dans notre planification stratégique. Notre plan de match consistait à ajouter des centres de service aux États-Unis. NAP Tools en a déjà 12. Du jour au lendemain, on a accès à 12 centres de service », explique M. Gladu, 32 ans.

Avec NAP, Gladu dessert maintenant le Québec, l'Ontario, la côte est américaine, le Midwest et le Texas.

« En fait, j'étais plus en mode acquisition qu'en mode vente quand j'ai rencontré les gens de Cameron. Mais quand j'ai

compris ce que NAP pouvait nous apporter, c'est là qu'il est devenu évident que c'était le *move* à faire. »

La marque Gladu demeure. Jean Gladu conserve la présidence de ce qui est devenue la division Outils Gladu de NAP. « Au quotidien, il n'y a aucun changement, assure-t-il. Je m'attends même à un

surplus de travail à notre usine de Mariville. »

Fondée en 1969 par Jean Gladu, père, Outils Gladu enregistre des ventes annuelles d'environ 35 M\$. La PME emploie 265 personnes dans ses installations de Mariville, de Saint-Georges et de Dallas.

Gladu se spécialise dans la fabrication et l'entretien des

outils de coupe servant à la transformation du bois, du plastique et des métaux non ferreux.

Selon Cameron, son association avec NAP Tools permet de créer le plus grand manufacturier et fournisseur de services d'outils de coupe pour l'industrie du bois et de la coupe du métal en Amérique du Nord. ■

Les nouvelles de Radio-Canada sur le site de ibcTODAY

Internet Broadcast Corporation (ibcTODAY), de Montréal, anciennement **Media-Scrape**, vient de signer une entente de partenariat pour diffuser sur son site Internet les principales nouvelles nationales et internationales de la **Société Radio-Canada** (SRC).

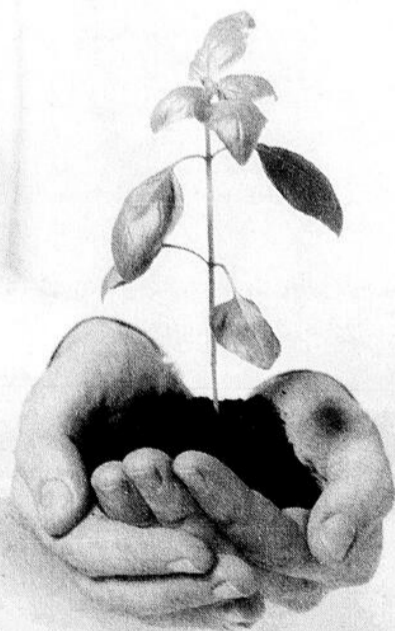
Pour l'instant, seuls les reportages diffusés en langue anglaise seront diffusés sur ce nouveau réseau d'informations télévisées dans Internet (www.ibctoday.com), qui cherche à devenir la première source mondiale d'informations vidéo gratuite sur le Web. Les reportages en langue française feront l'objet d'un autre contrat.

Cette entente avec la SRC s'ajoute à celles paraphées avec d'autres agences et grossistes d'images vidéo tels que **Associated Press**, **Canadian Press** et **Dogan News Agency**. Internet Broadcast Corporation a également signé des accords de partenariat avec des diffuseurs télévisuels locaux de Georgie, de Turquie, d'Azerbaïdjan et d'Arménie.

Le site d'ibcTODAY compte actuellement des utilisateurs enregistrés de 91 pays et diffuse quotidiennement deux heures de séquences d'actualités provenant d'Amérique du Nord, d'Asie, du Moyen-Orient, d'Afrique et d'Europe. ■ **M.J.**

Northex Environnement

Pour décontaminer les sols,
même ceux en piètre condition



Nous décontaminons les sols comme personne au Québec avec une technologie qui redonne vie aux sols.

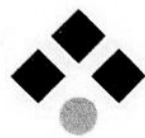
Notre technologie est éprouvée, nous l'avons mise au point après des recherches importantes, pour développer un traitement biochimique qui donne un résultat de très grande qualité.

Nous n'entreprenons pas les sols contaminés, nous les traitons dans le but de les revaloriser. Nous pouvons le faire sur votre site ou à notre centre de traitement des sols à Contrecoeur.

Vous avez un problème de sols contaminés? Faites appel à Northex Environnement. Nous savons ce que nous faisons et nous le faisons bien. Nous sommes des experts et nous mettons la science au service de la Terre...

Communiquez avec nous, nous faisons partie de la solution...

northex
ENVIRONNEMENT



Nous redonnons la vie à la terre

699, montée de la Pomme d'Or, Contrecoeur
Téléphone : (450) 587-8877 ou, sans frais, 1 866 757-3353
www.northex-env.com

MANAGEMENT

CARREFOUR PME

lesaffaires.com/carrefourpme

Diffusez vos projets d'affaires

Pour plus d'informations 1 800 361-5479

Comment éviter qu'un sinistre ne tourne au cauchemar

L'exemple d'un cabinet d'avocats qui a pris les mesures pour protéger ses employés et ses affaires



Michel De Smet

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Cinq ans après les attentats de septembre 2001, assurer la sécurité de ses travailleurs et s'assurer de la poursuite des opérations commerciales en cas de sinistre ou d'acte de malveillance est devenu une préoccupation majeure. Toutefois, très peu d'entreprises ont adopté des mesures d'urgence formelles pour réduire au minimum les conséquences désastreuses d'événements dramatiques.

À cet égard, le cabinet d'avocats **Osler, Hoskin & Harcourt** fait figure de pionnier. En effet, il a implanté, depuis l'été 2003, un programme d'intervention en cas d'urgence qui s'applique à l'ensemble de ses bureaux situés à Montréal, Toronto, Calgary, Ottawa et New York et qui concerne 1 300 salariés.

« Notre organisation compte quelque 400 avocats. Leur expertise constitue notre premier capital. Si, pour des raisons imprévisibles, plusieurs d'entre eux se retrouvaient dans l'incapacité de remplir leurs tâches au quotidien, cela aurait inévitablement pour effet de réduire considérablement la qualité des services que nous offrons à nos clients », souligne **Ward Sellers**, associé directeur du cabinet à Montréal.

Son cabinet a décidé d'implanter un tel programme après une réflexion amorcée au lendemain des événements du 11 septembre 2001. « L'idée centrale qui nous a guidés est que tous nos employés devaient se sentir engagés. Pour cela, il fallait que chacun sache précisément les actes à poser en cas d'urgence », ajoute M. Ward.

Une trousse d'urgence pour chacun

Il aura fallu deux mois, à l'été 2003, pour former le personnel à se familiariser avec

le programme d'intervention. Dans un premier temps, des employés se sont portés volontaires pour former trois équipes. Ainsi, au bureau de Montréal, un premier groupe a pris en charge la gestion de crise. Composée de cinq salariés, cette première équipe chapeaute les deux autres, soit l'équipe médicale et l'équipe incendie, qui comptent respectivement 7 et 16 employés.

En outre, chaque employé a reçu une pochette d'outils de première urgence comportant un masque anti-fumée, des lunettes protectrices ainsi qu'un bâton lumineux qui lui servira à s'orienter et à être vu de ses collègues en cas de panne d'électricité ou de fumée opaque.

« Nous demandons que tous les employés placent leur pochette dans un lieu rapidement accessible. Des trousse sont également disponibles pour nos visiteurs, notamment dans nos salles de conférences », précise M. Ward.

Par ailleurs, un défibrillateur automatique ainsi qu'une bonbonne d'oxygène ont été installés sur chaque étage.

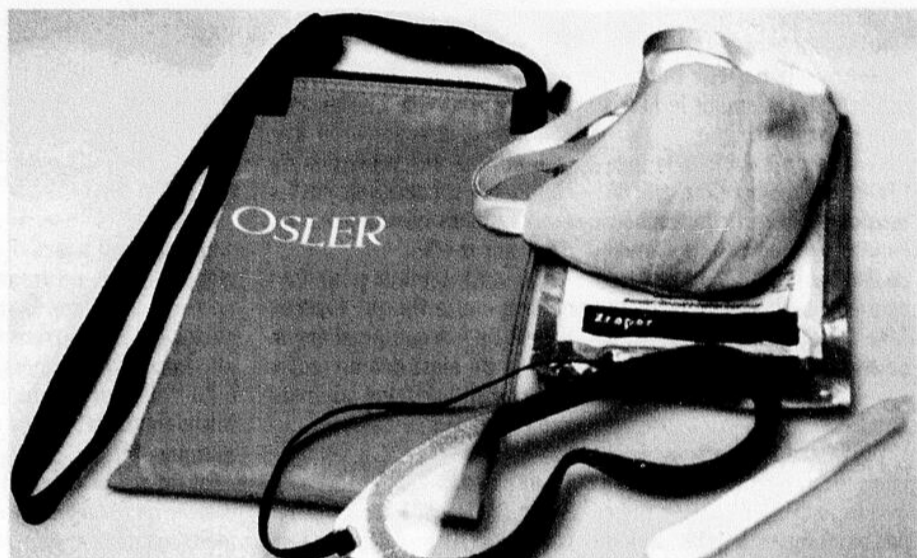
Les équipes de gestion de crise ont été dotées de radios qui leur permettent de rester en contact permanent en cas d'urgence, notamment dans les cages d'escalier.

Depuis la mise sur pied de son programme, le cabinet d'avocats prévoit également des formations ponctuelles afin d'actualiser ses mesures d'urgence. Elles se déroulent deux fois par année, en mai et en novembre.

M. Ward signale également que lors de son embauche, chaque nouvel employé suit une séance d'information sur les caractéristiques du plan d'urgence.

Les mesures de base

Le programme de sécurité mis de l'avant par Osler, Hoskin & Harcourt s'apparente à des mesures très minutieuses d'évacuation de l'immeuble auxquelles ont été greffées des éléments qui visent à protéger la santé des



Le cabinet d'avocats Osler, Hoskin & Harcourt fait figure de pionnier en matière de mesures d'urgence. Chaque employé a reçu une pochette d'outils de première urgence comportant un masque anti-fumée, des lunettes protectrices ainsi qu'un bâton lumineux qui lui servira à s'orienter et à être vu de ses collègues en cas de panne d'électricité ou de fumée opaque.

travailleurs grâce à des interventions de premiers soins.

De par la nature de ses activités, le cabinet d'avocats devrait être en mesure de préserver ses activités advenant un événement fâcheux, car, comme le signale M. Ward, si l'immeuble dans lequel est située l'entreprise à Montréal devenait inaccessible, les avocats seraient en mesure de travailler à partir de leur domicile.

De plus, les documents informatiques les plus stratégiques sont entreposés dans un lieu sécuritaire, à bonne distance de l'édifice occupé par les avocats.

« Un programme de sécurité efficace implique que l'on se demande dès le départ ce que l'on veut et doit prendre en compte afin de protéger le capital humain tout en maintenant l'entreprise en activité. Les deux ne vont pas nécessairement de pair et le choix

peut s'avérer déchirant », souligne **Lucie Dupuis**, présidente de **Soptima**, une société-conseil en sécurité et continuité des affaires.

M^{me} Dupuis estime que toute entreprise, grande ou petite, devrait s'interroger sur des mesures de base qu'elle doit prendre afin de préserver ce que l'organisation a de plus précieux et dont la perte lui porterait un coup fatal.

« Certaines mesures sont simples et évidentes, fait remarquer M^{me} Dupuis. Il faudrait toujours numériser ses données les plus importantes et mettre une copie à l'abri loin des locaux de l'entreprise.

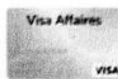
« Pour leur part, les entreprises manufacturières devraient songer à tisser des liens avec une firme qui pourrait temporairement exécuter leurs commandes, malgré le risque que cette dernière s'inspire ensuite de votre processus de fabrication », ajoute-t-elle. ■

...les commandes affluaient, empilées jusqu'aux madriers de la toiture. Nous voulions plus d'espace, et une façon de réussir...



Votre carte VISA[®] Affaires vous ouvre la porte à de nouvelles occasions et vous donne une grande marge de manœuvre pour en profiter. > Meilleure limite de crédit que sur les cartes personnelles > Distinction des dépenses personnelles et d'entreprise > Taux d'intérêt aussi bas que le taux préférentiel. Plus de détails sur visa.ca/pme.

VISA



Petite entreprise. Grandes possibilités.



Le détenteur d'une marque a des droits limités

Un revendeur peut ajouter sa marque de commerce sur un produit remanufacturé sans léser le détenteur de la marque initiale



Jean H. Gagnon

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Avocat spécialisé en franchisage et médiateur

Un revendeur d'équipements peut ajouter sa marque de commerce sur un produit sans contrevioler aux droits du détenteur de la marque initiale, qui est généralement le fabricant du produit.

C'est ce qu'a tranché le juge **Claudette Tessier-Couture**, de la **Cour supérieure du Québec**, dans le jugement qu'elle a rendu en décembre 2005 dans le litige opposant **177197 Canada Ltée à J.A. Larue** et à certains de ses clients.

Les faits

177197 Canada Ltée possède la marque de commerce **SMI** ainsi que le logo **SMI** utilisés pour des souffleuses à neige. Selon la preuve faite devant le tribunal, ces marques possèdent une notoriété importante.

J.A. Larue, qui était auparavant un réparateur de souffleuses à neige, a entrepris, vers la fin des années 1990, d'acquérir des souffleuses à neige usagées, dont certaines portaient les marques de commerce **SMI**, pour les modifier et les adapter à un usage urbain et, enfin, les revendre comme équipements remanufacturés.

J.A. Larue y ajoutait alors ses propres marques de commerce, tout en laissant, dans la plupart des cas, les marques de commerce **SMI**, mais les remplaçant parfois par ses propres marques de commerce.

S'estimant victime de concurrence déloyale, **SMI** a demandé une injonction permanente et des dommages contre J.A. Larue. **SMI** invoquait que J.A. Larue violait ses droits sur ses marques de commerce, dont son droit à ce que seules ses marques de commerce apparaissent sur les équipements initialement fabriqués par elle.

SMI a également poursuivi certains clients qui avaient acheté de tels équipements de J.A. Larue ainsi qu'une entreprise ayant participé au financement de ces ventes.

La décision

Selon **SMI**, J.A. Larue contreviolerait aux dispositions de l'article 19 de la *Loi sur les marques de commerce*, qui stipule l'exclusivité du droit d'usage d'une marque de commerce en faveur de son propriétaire.

Mais la Cour supérieure a plutôt conclu que l'article 19 ne garantissait pas qu'aucune autre marque de commerce ne puisse être apposée subseqüemment sur les équipements arborant la marque de commerce de son fabricant initial.



L'utilisation de contrats adéquats avec les entreprises impliquées dans la distribution et la vente de ses produits est fortement recommandée.

payer à chacun de ces clients une somme de 5 000 \$, avec intérêts, pour les inconvénients occasionnés par ses réclamations, jugées excessives et inutiles dans les circonstances.

177197 Canada limitée a porté cette décision en appel. Si la Cour d'appel devait renverser ce jugement, nous vous en informerons.

Le tribunal a aussi conclu que J.A. Larue ne créait aucune confusion dans le marché, puisque, dans ses transactions, elle laissait clairement savoir qu'il s'agissait d'équipements initialement fabriqués sous la marque **SMI**.

En outre, le tribunal a tenu compte qu'il s'agissait d'équipements coûteux et que les acheteurs étaient des entreprises qui s'informaient bien avant d'acheter, minimisant ainsi le risque de confusion entre les équipements neufs de **SMI** et ceux, usagés, offerts par J.A. Larue.

L'action en injonction permanente et en dommages a donc été rejetée.

Plus : le tribunal a conclu qu'il n'était pas pertinent de poursuivre aussi certains clients de J.A. Larue et, pour cette raison, l'a condamné à

Structurer sa mise en marché

Ce jugement démontre l'importance pour une entreprise qui possède des marques de commerce de grande valeur de bien structurer la mise en marché de ses produits, de façon à éviter qu'une autre entreprise ne

tente d'en tirer avantage. Il existe plusieurs méthodes pour prévenir de telles situations, dont la plus simple et la plus recommandée reste l'utilisation de contrats adéquats avec les entreprises impliquées dans la distribution et la vente de ses produits. ■

Comblez le vide

15 ans
Fondation pour l'alphabétisation
1 800 361-9142
www.fqa.qc.ca



Services PROFESSIONNELS

APPELS D'OFFRES



APPELS D'OFFRES
Centaines de projets publics.
Pas besoin d'internet.

Essai Gratuit : 1-866-760-9627
www.soumissionnez.com

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.

(PMB 2005, 18+, Qc franco.)
50% de nos 353 000 lecteurs ont de l'influence d'achat au sein de leur entreprise.

CONSULTATION



Coaching d'affaires
Vision solutions

Alain Brunet, B. Com
514.232.9569

abrunet@visionsolutions.com

www.visionsolutions.com

CABINET CONSEIL CAMPEAU



SERVICES OFFERTS :

Gestion de carrière / RH	Ergothérapie
Psychologie	Médiation
Orthophonie	Orientation
Expertise psychologique	Travail social
Nutrition - Diététique	Psychoéducation
Orthopédagogie	Kinésiologie
Traitement de l'anorexie	Services aux entreprises
Neuropsychologie	

WWW.CABINET-CONSEIL-CAMPEAU.CA

ÉVALUATEUR D'ENTREPRISES



IMMOBILIER



INTERNET

web tactik

Partenaire de vos affaires électroniques

Faites comme nos clients !
Augmentez vos ventes grâce à un bon site Internet

www.webtactik.com | 514-253-3000

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414
www.conseilpro.com

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

LE GESTIONNAIRE D'AUJOURD'HUI

Le pire des pièges : recruter un dirigeant extrémiste



René Raymond

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Président d'Excellia

Vous voulez vous démarquer, séduire vos clients, attirer du personnel de qualité et le garder ? Évitez le pire des pièges : placer aux commandes un dirigeant extrémiste.

Le dictionnaire *Robert* définit l'extrémiste comme étant le « partisan d'une doctrine poussée jusqu'à ses limites. Une personne favorable aux idées, aux opinions extrêmes. »

Il existe plusieurs types de dirigeants extrémistes, mais l'entreprise qui veut vraiment réussir devrait éviter les deux suivants : celui qui est performant à tout prix et la grande vedette.

Le premier veut tellement réussir fort et vite, qu'il devient isolé, perd la collaboration de

LES THÈMES DE LA SÉRIE

1 Gérer dans le contexte actuel

► 2 Les dirigeants à succès

3 Le leadership collectif

4 Développer de bons leaders

son équipe, cesse d'écouter et se prouve qu'il avait raison de ne pas se fier aux autres. Le second vit trop pour ses contacts et l'angle de la caméra. Il s'isole également, perd l'engagement de ses collaborateurs et ce qu'il touche se termine souvent en feu de paille.

Les actions des dirigeants extrémistes de cet acabit sont souvent impressionnantes mais éphémères, et les conséquences de leurs gestes profondes et dévastatrices à long terme pour l'organisation.

Nous avons tous déjà travaillé pour un dirigeant à succès. Servez-vous de la grille suivante pour décrire votre appréciation de son succès :

Ses motivations profondes

Le besoin de réaliser
Le sens de l'appartenance
Le maintien du pouvoir d'équipe

Ma note

/10
/10
/10

Ses traits personnels :

Empathique
Curieux et ouvert d'esprit
Mature
Intelligent

Ma note

/10
/10
/10
/10

Ses compétences clés :

Anticiper et être stratégique
Prendre de bonnes décisions
S'affirmer dans le respect
Interroger et écouter
Déléguer et responsabiliser
Communiquer et influencer
Être efficace dans l'ambiguïté
Chercher à s'améliorer

Ma note

/10
/10
/10
/10
/10
/10
/10
/150

Note globale

Le succès repose sur plusieurs qualités

Il faut retenir que le succès d'une équipe ne repose pas sur une solution unique ou magique. Des recherches menées depuis plus de 20 ans auprès d'équipes performantes et enthousiastes ont permis d'isoler une dizaine de facteurs fondamentaux qui expliquent la performance et la constance de ces équipes.

Il en est de même pour le profil du dirigeant à succès. Un trait unique ne peut pas à lui seul garantir son succès. C'est une question d'équilibre et de gros bon sens.

Le profil de base du dirigeant à succès est composé de plusieurs éléments : ses motivations, ses traits personnels et ses compétences clés. Le dirigeant qui réussit le mieux est imprégné de trois motivations

profondes, qu'il maintient en équilibre : le besoin de réaliser quelque chose, le sens de l'appartenance et le maintien du pouvoir d'équipe. Un tel équilibre ne se retrouve évidemment pas chez le dirigeant extrémiste ou excessif.

« Quand j'évalue le potentiel d'un dirigeant ou d'un chef de département, je veux non seulement identifier les compétences qu'il maîtrise ou ne maî-

trise pas, mais également celles qu'il tend à utiliser à l'excès », nous a déjà mentionné un propriétaire d'entreprise.

« La pire chose est d'avoir un excessif ou un impulsif dans mes rangs. Ce type de dirigeant a tendance à faire de gros dégâts, souvent irrémédiables. J'en sais quelque chose puisque c'est moi qui s'est retrouvé à réparer les pots cassés ! » ■

Carrières

Offre de la semaine en TI:

CHEF DE PROJET EN TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

Principales responsabilités : Nous recherchons des candidats pour : mener les entrevues techniques avec le directeur R&D du client. La rédaction de rapports scientifiques, le montage de dossiers R&D, la coordination/gestion de projets clients. Coacher les clients sur les critères du programme gouvernemental de R&D, en somme, la réalisation efficace et efficiente de nos projets.

Profil recherché : Diplôme universitaire en informatique ou l'équivalent. Expérience en rédaction technique de dossiers de R&D. Maîtrise OBLIGATOIRE et EXCELLENTE du français parlé et écrit. Excellente maîtrise de Microsoft Word et Visio. Disposer d'une voiture pour des visites occasionnelles chez les clients (3-5 fois / mois).

Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante : rh@emergex.com

En collaboration avec la Fédération de l'Informatique du Québec



Le réseau des TI au Québec

Devenez membre de la FIQ www.fiq.qc.ca

Vous voulez être dans la prochaine parution ?

Vous avez jusqu'à lundi pour le faire et profiter de notre garantie de rendement et d'un affichage web pour le même prix !

RÉSERVATION

Chantal Normandin

conseillère publicitaire

(514) 392-4126

Vous avez toujours rêvé de diriger votre propre entreprise ?

Avec Petro-Canada, c'est possible !

Devenez détaillant(e) aujourd'hui et assurez votre réussite ! Possibilités offertes dans la grande région de Montréal

Conditions requises

- Une mise de fonds est nécessaire (principalement pour le fonds de roulement et l'achat de stocks); un soutien financier hors pair est offert
- Engagement à temps plein avec Petro-Canada

Votre profil

- Expérience en vente au détail et en gestion de personnel
- Connaissances de base en comptabilité et en informatique

Pour information, téléphonez dès maintenant au 1-877-466-0665. Si nos occasions d'affaires vous intéressent, veuillez soumettre votre demande directement en ligne au www.petro-canada.ca le plus tôt possible, en indiquant le numéro de référence LA090906.



Petro-Canada, Recrutement
Courriel : recrute@petro-canada.ca

la Petro-Station des gens d'ici

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



> LE LIVRE DE LA SEMAINE

Marjorie Côté

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

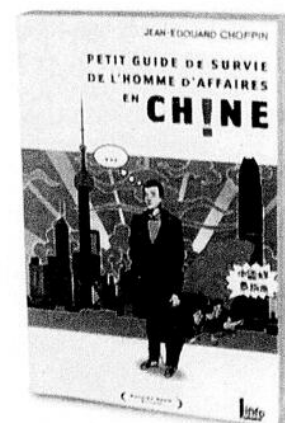
Coordonnatrice de la librairie Coop HEC Montréal

Avec des taux de croissance économique qui dépassent parfois 10 % par année, l'Inde et la Chine sont fort attirants pour les entrepreneurs et les investisseurs. Toutefois, avant de s'y lancer en affaires, ils ont avantage à connaître et respecter les règles du jeu qui s'appliquent dans ces pays.

À leur intention, les éditions Patrick Robin ont publié deux guides de survie dont l'approche par mots clés permet non seulement de s'initier aux lois et à la culture de la destination choisie, mais aussi aux mœurs de sa population.

Même si ces ouvrages ont été publiés en France et que leur titre est sexiste, leur contenu demeure pertinent pour les gens d'affaires d'ici. Ils y trouveront des conseils utiles pour choisir les bons partenaires et bien négocier, pour adopter les comportements adéquats en public, pour recruter et diriger une équipe fiable et surtout pour éviter des erreurs qui pourraient s'avérer fatidiques.

Ainsi documentés, ils auront plus de raisons d'espérer réussir, tant dans l'Empire du Milieu que dans la plus grande démocratie du monde. ■



Petit guide de survie de l'homme d'affaires en Chine, Jean-Édouard Chopin, Patrick Robin éditions, 2006, 336 pages, Prix suggéré : 34,95 \$



Petit guide de survie de l'homme d'affaires en Inde, Florence Philippe, Patrick Robin éditions, 2006, 238 pages, prix suggéré : 34,95 \$

Pour annoncer : Chantal Normandin (514) 392-4126

8 000 membres de comités de retraite à former

Le Collège des administrateurs de sociétés a créé un programme pour apprendre la gestion des caisses de retraite

Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Il y a 8 000 membres de comités de retraite à former au Québec. Ces personnes, fiduciaires de 1 600 caisses de retraite, ont des responsabilités que plusieurs d'entre elles ignorent ou ne connaissent pas parfaitement. Et ces responsabilités sont importantes, les 36 principales caisses de retraite ayant des actifs globaux de 124 milliards de dollars.

Telle est l'explication que nous a donnée **Yvan Richard**, président et chef de la direction du Collège des administrateurs de sociétés (CAS) quand nous lui avons demandé pourquoi l'organisme qu'il dirige avait créé un programme de formation destiné aux membres des comités de

retraite au Québec. M. Richard est aussi conseiller au président de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**.

Le CAS a déjà donné une première formation destinée à cette clientèle et une deuxième aura lieu en octobre. Une quinzaine de membres de comités de retraite ont participé à cette première session. Il en coûte 2 750 \$ pour suivre ce cours, incluant les repas.

Le CAS a été créé en mars 2005 par la Faculté des sciences de l'administration de l'**Université Laval**, la Caisse de dépôt et placement du Québec, l'**Autorité des marchés financiers** et le ministère du **Conseil exécutif** du gouvernement du Québec.

Une formation destinée aux membres des comités de retraite dure trois jours entiers

et elle se donne de façon intensive du jeudi au samedi, pour s'intégrer le plus facilement possible dans la semaine de travail d'un participant. Les journées commencent à 8 h et se terminent à 19 h, à l'exception du samedi (fin à 15 h 45). Pour le moment, les formations se donnent à Québec, mais il pourrait éventuellement s'en donner à Montréal.

En plus des notions de base sur les différents types de régime de retraite, le cours traite des rôles et responsabilités de l'employeur et des membres des comités de retraite, présente l'environnement fiscal des divers types de régime, dissèque les différents éléments de l'évaluation actuarielle - capitalisation, solvabilité, comptabilisation, dispositions légales, principes actuariels, méthodes

actuariales, projections actuariales, etc. -, explique les politiques et les risques de placement, traite des outils de mesure et d'analyse du risque et présente les règles de bonne gouvernance des caisses de retraite.

Le CAS utilise des professionnels en la matière, souvent des praticiens. Ce sont des actuaires et avocats en exercice, des gestionnaires de régimes de retraite et de fonds de placement, des professeurs et des cadres supérieurs de société.

Le CAS donne aussi un cours sur la gouvernance des sociétés destiné aux membres de conseils d'administration. Ce cours comprend cinq modules : 1. Rôle et responsabilités des administrateurs. 2. Stratégie et gestion. 3. Aspects financiers,

contrôle et vérification. 4. Leadership, communications et ressources humaines; 5. Simulations de conseil d'administration et de comités du conseil.

Une première cohorte de 25 personnes a suivi les cinq

modules. Ces personnes recevront leur diplôme le 19 octobre prochain.

Plus de 100 hauts dirigeants et administrateurs se sont inscrits aux divers modules depuis le lancement de ce programme. ■

Taux de réussite de 70 % à l'examen des CMA

Les Québécois qui en étaient à leur premier essai ont obtenu un taux de réussite de 70,2 % à l'**Examen national d'admission CMA** tenu en juin dernier, un taux quasi similaire à celui de l'ensemble des candidats canadiens (70,6 %).

Les trois universités québécoises qui se sont le plus distinguées pour la partie de l'examen portant sur les habiletés supérieures sont dans l'ordre : l'**Université Laval**, avec un taux de réussite de 87,3 %; l'**Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue** (83,3 %); et l'**Université de Sherbrooke** (82,6 %).

Les meilleurs résultats au Québec pour cette partie de l'examen ont été obtenus dans l'ordre par : **Geneviève Leblanc**, de l'Université Laval, première avec une note de 93 %; **Alexandre Lacroix** et **Pascalade Nadeau**, tous deux

de l'Université Laval, se classent *ex aequo* en deuxième position avec une note de 88 %; **Guillaume Cloutier**, de l'Université de Sherbrooke, se classe au quatrième rang avec une note de 87 %; et **Patrick Lapierre**, de l'École des sciences de la gestion de l'**Université du Québec à Montréal**, est cinquième avec une note de 85 %.

Que ce soit à leur premier ou deuxième essai, 1 554 candidats se sont présentés à l'**Examen national d'admission CMA**, dont 380 étaient québécois.

Les candidats consacrent en moyenne quelque 420 heures d'études à la préparation pour cet examen, selon l'**Ordre des comptables en management accrédités du Québec**, qui regroupe plus de 8 200 membres et candidats à la profession. ■ Y.D.

Carrières

Doyenne ou doyen des études avancées et de la recherche



SOMMAIRE DE LA FONCTION

La doyenne ou le doyen des études avancées et de la recherche coordonne l'ensemble des activités des études avancées et de la recherche, à l'exclusion de la recherche en sciences de la mer.

TÂCHES ET RESPONSABILITÉS PRINCIPALES

Cette personne est, entre autres, responsable du développement et de la qualité des programmes de 2^e et 3^e cycles et de la coordination des comités de programmes. Elle voit à l'animation et à l'encadrement des chercheurs et des chercheurs, des équipes et des groupes de recherche, à l'exclusion de celles et ceux rattachés à l'Institut des sciences de la mer. Elle assure la liaison avec les organismes qui subventionnent et commanditent la recherche universitaire. Cette personne est aussi responsable de la coordination des activités de coopération internationale.

Dans le contexte de la réflexion actuellement en cours sur la gouvernance à l'UQAR, certaines de ces fonctions pourraient être modifiées.

QUALIFICATIONS REQUISES ET EXIGENCES

La candidate ou le candidat doit posséder :

- un diplôme universitaire de troisième cycle;
- une expérience significative en recherche;
- une expérience minimale de cinq ans en formation universitaire de 2^e et 3^e cycles;
- une expérience pertinente en gestion.

TRAITEMENT

Selon la politique de rémunération en vigueur pour cette catégorie de personnel

Toute candidature sera traitée confidentiellement.

Les personnes intéressées à ce poste sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant 17 heures le 29 septembre 2006 au :

Bureau du vice-recteur à la formation et à la recherche
Université du Québec à Rimouski
300, allée des Ursulines, C.P. 3300
Rimouski (Québec) G5L 3A1

Nous souscrivons au programme d'accès à l'égalité en emploi pour les femmes, les membres de minorités visibles et de minorités ethniques et les autochtones.

UQAR

Université du Québec à Rimouski

www.uqar.ca

Vous voulez être dans la prochaine parution ?

Vous avez jusqu'à lundi pour le faire et profiter de notre garantie de rendement et d'un affichage web pour le même prix !

RÉSERVATION
Chantal Normandin
conseillère publicitaire

(514)
392-4126

Une PME québécoise signe un contrat de plusieurs millions à New York...

WWW.LESAFFAIRES.COM

Vous avez manqué la nouvelle ?

NOS BULLETINS :

- ▶ **AUJOURD'HUI** : tous les jours à midi
- ▶ **REVUE DES MARCHÉS** : tous les jours à 16 h 45
- ▶ **TECHNO** : les lundi, mercredi et vendredi à 10 h 30
- ▶ **PME** : les mardi et jeudi à 10 h 30

Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur

LES AFFAIRES.com

Pour annoncer : (514) 392-4126

TECHNOLOGIES

VALORISATION DE LA RECHERCHE

Les bons coups se font rares

Le gouvernement Charest revoit sa Stratégie de l'innovation



Charles-Albert Ramsay

charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

« Les innovations très lucratives sont rares. Il ne faut surtout pas travailler dans l'optique de frapper un coup de circuit », lance d'emblée **Marc Leroux**, directeur général d'**Univalor**, la société de valorisation de l'**Université de Montréal**, ainsi que d'autres institutions qui y sont liées.

Cet expert en télécommunications ajoute que, la plupart du temps, la voie privilégiée pour valoriser des avancées scientifiques n'est pas de lancer une usine au Québec, mais plutôt de conclure une licence de production avec une entreprise établie, souvent à l'étranger.

« Nous fonctionnons à coups de licences de quelque 50 000 \$. Si nous sommes chanceux, nous signons un contrat de 1 ou 2 M\$ », précise-t-il.

Marc Leroux a passé la majeure partie de sa vie professionnelle dans le secteur privé. Il vient de fêter son deuxième anniversaire à la tête d'**Univalor**. Des cinq entreprises qu'il a aidé à lancer depuis son arrivée, seulement deux pourraient « bientôt » être rentables.

Des nuages à l'horizon

La rentabilité, telle est justement la pierre d'achoppement. Cet été, le gouvernement **Charest** a ainsi fermé les portes de **Valorisation Recherche Québec**, organisme qui chapeautait les quatre sociétés de valorisation mises sur pied entre 2001 et 2002 (**Univalor**, **MSBi**, **Gestion Valéo** et **Sovar**).

Ces sociétés devaient parvenir à s'autofinancer après quelques années de fonctionnement. Mais cela n'a pas encore été le cas, et à la fin d'août **Raymond Bachand**, ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, a décidé de leur fournir une subvention de transition de 3,5 M\$ afin de les aider à boucler l'année fiscale en cours qui se terminera en mars 2007.

« C'est insensé d'avoir créé quatre organismes distincts. Les coûts fixes sont trop élevés pour un bassin de recherche si petit », estime d'ailleurs **Yves Gingras**, sociologue au Centre interuniversitaire de recherche sur la science et la technologie de l'**Université du Québec à Montréal**.

La prochaine *Stratégie de l'innovation* du gouvernement libéral doit répondre à la question du financement à long terme de la valorisation de la recherche. Attendue pour cet



Marc Leroux, dg d'Univalor, mise sur des réussites modestes plutôt que sur d'hypothétiques coups de circuit

automne, elle inclura aussi les secteurs technologiques priorités pour les années à venir.

Nombre de directeurs de société de valorisation n'en demeurent pas moins optimistes. Ainsi, **Pierre Pednaud**, pdg de **Sovar**, à l'**Université Laval**, ne croit pas que les élus vont se désintéresser de l'exploitation commerciale des avancées scientifiques réalisées ici.

Il estime que le financement est aujourd'hui très sélectif, et qu'il faudra faire avec. Il souligne par ailleurs que la **Sovar** a déjà lancé une quinzaine d'entreprises.

De son côté, l'ancien sous-ministre au développement économique **Camille Limoges** n'en revient pas.

« C'est dur à croire qu'il n'y ait toujours pas de soutien à long terme pour la valorisation de la recherche », dit-il.

M. Limoges a quitté ce printemps son poste au **Conseil des partenaires de l'innovation** « à cause du peu d'argent alloué par le gouvernement à l'innovation ».

Il croit toujours et encore au potentiel économique des universités.

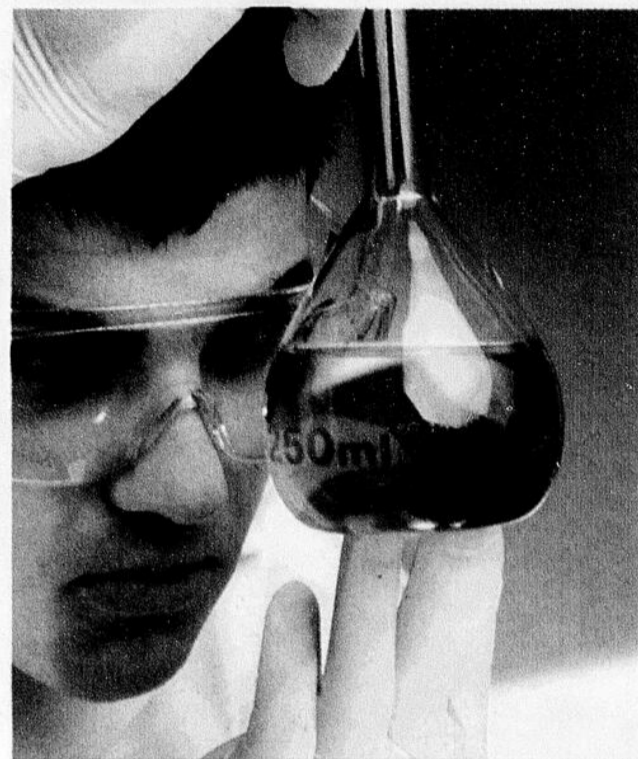
« En fait, il faut que les élus comprennent que les subventions pour la valorisation ne peuvent porter fruit qu'à long terme, pas en l'espace de quelques années », souligne-t-il.

De multiples embûches

Les équipes de valorisation ont toutes en tête le fabuleux succès de **VoiceAge**, un *spin-off* de l'**Université de Sherbrooke**. Le code de compression de la voix pour les cellulaires mis au point il y a une vingtaine d'années ont généré plusieurs dizaines de millions de dollars en retombées aux principaux intéressés, dont l'université, le professeur retraité **Jean-Pierre Adoul** et l'ingénieur **Sylvain Desjardins**.

Mais toutes les inventions ne sont pas aussi rentables. En fait, le travail de valorisation nécessaire à une commercialisation lucrative est une longue route parsemée d'embûches.

Tout d'abord, la mise au point de la technologie peut néces-



Les quatre sociétés de valorisation

Organisme	Universités affiliées	Entreprises lancées
Univalor	UdM, École Polytechnique, HEC Montréal, CHUM et quatre autres institutions affiliées	21 ¹
SOVAR	Université Laval	15
MSBi Capital	Université McGill, Université de Bishop's University	14
Gestion Valéo	Université du Québec, Université Concordia	4 ²

¹ Inclut les entreprises lancées par Polyvalor avant 2001.
² Selon le site Web de Valéo.

SOURCES : LES SOCIÉTÉS DE VALDRISATION

TABLEAU : LES AFFAIRES

siter des milliers, sinon des millions de dollars en contrats de recherche appliquée.

Ensuite, il faut des mois et une équipe chevronnée pour en protéger la propriété intellectuelle par des brevets et des marques de commerce.

Du coup, les espoirs fondés il y a quelques années sur de

fortes retombées économiques des découvertes faites par des universités québécoises tendent à diminuer. Même si certains brevets se sont révélés intéressants du point de vue économique, « il ne faut pas croire que le développement du Québec repose sur eux », prévient M. Leroux. ■

Le financement public de l'innovation industrielle est-il bien arrimé aux besoins actuels ?

VENDREDI, LE 6 OCTOBRE 2006 Hôtel HYATT Regency Montréal (Complexe Desjardins) - 08h00 à 14h00

FORUM 2006
INNOVATION
PME ET GRANDES
ENTREPRISES INNOVANTES

Une tribune privilégiée pour proposer des améliorations aux programmes de financement public de l'innovation industrielle

Le contexte international de l'innovation industrielle a grandement changé au cours des dernières années. L'avenir de notre prospérité économique dépendra notamment de l'intensité de la recherche industrielle effectuée et de l'exploitation réussie de nouvelles technologies prometteuses.

Les programmes gouvernementaux d'appui financier, notamment les crédits d'impôt RS&DE, sont des leviers financiers essentiels pour soutenir l'effort d'innovation des grandes entreprises et des PME innovantes. Ces leviers sont-ils toujours bien arrimés au contexte de globalisation de la recherche industrielle, à l'évolution récente des besoins des entreprises, ainsi qu'aux stratégies nationales concernant l'innovation et la compétitivité ?

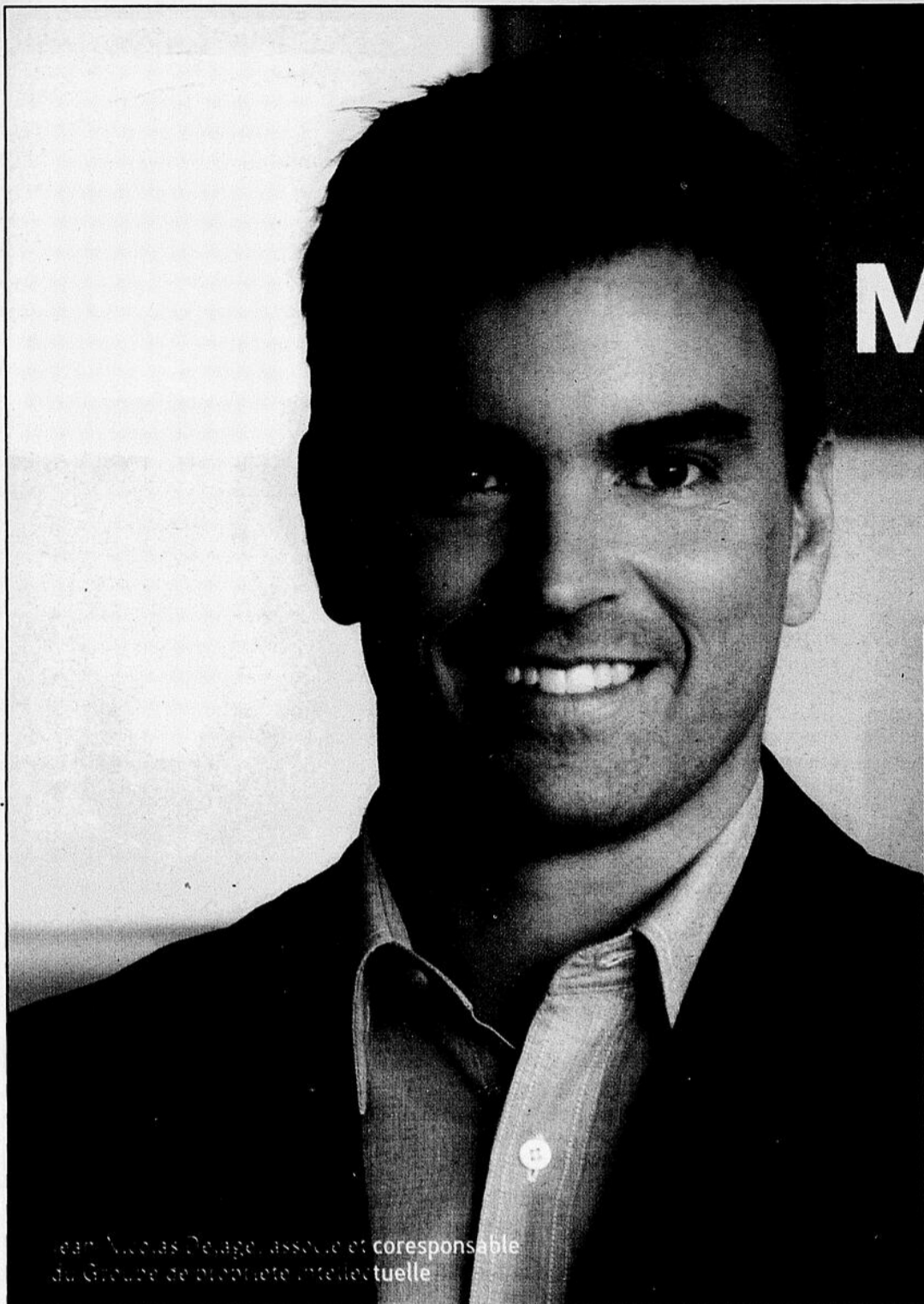
Comment améliorer ces programmes afin qu'ils répondent mieux aux besoins des entreprises ?
Comment peuvent-ils être de meilleurs leviers de croissance économique pour le Québec ?

- PORTRAITS STATISTIQUES
- RÉSULTATS D'ENQUÊTES
- PANELS D'ENTREPRENEURS
- KIOSQUES D'INFORMATION



LE RÉSEAU QUÉBÉCOIS DES ENTREPRISES INNOVANTES

INFORMATION / RÉSERVATION : Caroline De GUIRE, ADRIQ - (514) 337-3001 #25 - www.ADRIQ.com



MC

Notre engagement est unique.

Nous le considérons comme une marque de commerce dont chacun des membres de notre équipe est le porte-parole. Notre engagement : offrir à nos clients le meilleur de nous-mêmes.

Chez BCF, nous savons que vous n'avez pas besoin de simples avocats. Les membres de notre équipe de propriété intellectuelle jouent un rôle déterminant dans l'élaboration de stratégies de protection et de valorisation de la propriété intellectuelle tant au niveau national qu'international, que ce soit en obtenant des brevets d'invention ou des enregistrements de marques de commerce, en défendant des droits de propriété intellectuelle ou en participant à des transactions commerciales impliquant ceux-ci.

Chez BCF, nous sommes plus que des experts du droit. Nous sommes des bras droits.

www.bcf.ca

BCF
AVOCATS
AGENTS DE BREVETS
ET MARQUES

Jean-Nicolas Delage, associé et coresponsable
du Groupe de propriété intellectuelle

La politique de gestion de la propriété intellectuelle au service de l'innovation

Dans plusieurs secteurs économiques, les entreprises d'ici font face à une concurrence locale et internationale accrue. Cette concurrence force les entreprises à allouer de plus en plus de ressources humaines et financières à l'innovation et donc, à la recherche et au développement (la « R&D »).

Une entreprise cherchant à maximiser la valeur commerciale de sa R&D doit se doter d'outils qui faciliteront la tâche de ses employés chargés de gérer la protection et la commercialisation des fruits de la R&D. L'un de ces outils est la politique interne de gestion de la propriété intellectuelle.

Pourquoi se doter d'une politique de gestion de la propriété intellectuelle? La raison est fort simple. Celle-ci permettra à une entreprise d'éviter les écueils contre lesquels se brisent trop d'entreprises ayant mal géré leur propriété intellectuelle. En effet, une politique de gestion de la propriété intellectuelle établira les lignes directrices à suivre pour protéger et commercialiser les innovations d'une entreprise. Ainsi, cette politique fera notamment en sorte qu'on s'assure que les employés de l'entreprise ont bel et bien signé des ententes en vertu desquelles ils cèdent l'ensemble de leurs droits de propriété intellectuelle à l'entreprise et renoncent à leurs droits moraux, les droits moraux étant une composante du droit d'auteur qui ne peut faire l'objet d'une cession et dont l'employé demeure toujours propriétaire.

Dans la mesure où une entreprise souhaite sous-traiter une partie de ses travaux de recherche, la politique de gestion de la propriété intellectuelle verra à ce qu'on s'assure qu'une entente intervienne avec la personne, le centre de recherche ou l'université effectuant les travaux, cette entente devant définir les droits et obligations de chaque partie et devant prévoir que les droits de propriété intellectuelle sur les résultats de la recherche feront l'objet d'une cession à l'entreprise ou à tout le moins d'une concession de licence.

Également, une politique de gestion de la propriété intellectuelle prévoira qu'autant l'entreprise que ses sous-traitants devront adopter les mesures nécessaires pour préserver le caractère secret des travaux de R&D, par exemple en maintenant les laboratoires sous clé, en ne donnant accès aux ordinateurs que par mot de passe, etc. De plus, les travaux de R&D portant sur des inventions brevetables ne devront pas faire l'objet d'une divulgation publique, que ce soit lors d'une foire commerciale ou autrement, avant le dépôt d'une demande de brevet, et ce afin d'assurer l'obtention d'une bonne protection par brevet.

Aussi, la mise en œuvre d'une politique de propriété intellectuelle devrait comporter

un volet « formation en propriété intellectuelle » qui aidera l'entreprise à faire de la veille concurrentielle en matière de propriété intellectuelle ainsi qu'à analyser ses propres travaux de R&D pour découvrir plus facilement la propriété intellectuelle qu'elle doit protéger.

La politique de gestion de la propriété intellectuelle permettra à une entreprise d'éviter les écueils contre lesquels se brisent trop d'entreprises ayant mal géré leur propriété intellectuelle.

La politique de gestion de la propriété intellectuelle aidera également l'entreprise à déterminer si elle souhaite exploiter elle-même ses innovations ou si elle préfère que des tiers les exploitent. Plusieurs facteurs seront pris en compte lorsqu'une entreprise voudra prendre une telle décision. Ainsi, l'entreprise pourra se réserver le droit de commercialiser une innovation dans certains pays, mais pourra octroyer une licence, exclusive ou non, à un ou des tiers dans d'autres pays, notamment parce que ces tiers sont tout simplement mieux placés pour commercialiser l'innovation. En contrepartie, ce partenaire d'affaires devra verser certaines sommes à l'entreprise, telles que des redevances sur les ventes, etc.

Une bonne politique de gestion de la propriété intellectuelle aidera l'entreprise à passer avec succès le véritable examen qu'est la vérification diligente d'un portefeuille de propriété intellectuelle effectuée par un acquéreur, un partenaire

lors d'un projet majeur ou par une institution financière dont le rôle sera de capitaliser l'entreprise pour, entre autres, permettre à celle-ci de poursuivre des travaux de R&D ou de commercialiser ses produits. En effet, un projet de financement ou de partenariat pourra se trouver retardé et même parfois annulé si l'entreprise n'a pas adopté les mesures nécessaires pour s'assurer que les individus ayant participé au développement de la propriété intellectuelle lui ont cédé leurs droits et que cette propriété intellectuelle ne viole pas les droits de tiers.

Dans son rapport final publié récemment, le groupe d'experts en commercialisation, mis sur pied par le ministre de l'Industrie du Canada en mai 2005, mentionnait que le Canada doit exceller dans le développement de sa capacité à traduire des idées en produits, procédés ou services et que cela est la clé du succès dans un monde où la concurrence est planétaire, le changement, rapide et la connaissance, une source essentielle d'avantages concurrentiels. C'est pourquoi il est important qu'une entreprise mette en place les outils internes, tels qu'une politique de gestion de la propriété intellectuelle, qui lui permettront de capter rapidement la valeur commerciale de ses innovations, de protéger celles-ci adéquatement et de les exploiter de façon optimale.

Jean-Nicolas Delage, associé chez BCF s.e.n.c.r.l.
est coresponsable du Groupe de propriété intellectuelle.
Il peut être joint au (514) 397-6952 ou à jnd@bcf.ca

Le secret est dans la méthode de travail

Nombre d'entreprises se dotent d'outils perfectionnés de gestion de projets

Charles-Albert Ramsay
charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

Les projets de recherche et développement se multipliant dans des sociétés, il est devenu incontournable pour elles de s'équiper en outils de gestion dernier cri. À l'image d'**Ericsson Canada**, qui exploite à Montréal le plus important centre de R-D du Québec, fort de 1 500 employés.

La multinationale d'origine suédoise mène de front des centaines de projets. Pour que tout baigne dans l'huile, elle a mis sur pied un bureau de gestion de projets, et même mis au point son propre outil global de gestion dénommé **PROPS** qui permet d'assurer le suivi de toutes les équipes de R-D.

« En standardisant les processus décisionnels, **PROPS** nous permet d'accélérer la réalisation des projets. Et ce, tout en gardant un œil sur les dépenses », dit **Stéphane Lin**, vice-président, bureau de gestion de projet.

« Notre méthode est tellement efficace que certains de nos clients désirent s'en servir pour leurs projets », affirme **Pierre Boucher**, directeur de la recherche et de l'innovation.



Pierre Boucher relate qu'**Ericsson Canada** a mis au point son propre système de gestion de projets, **PROPS**.

Des décisions plus faciles à prendre

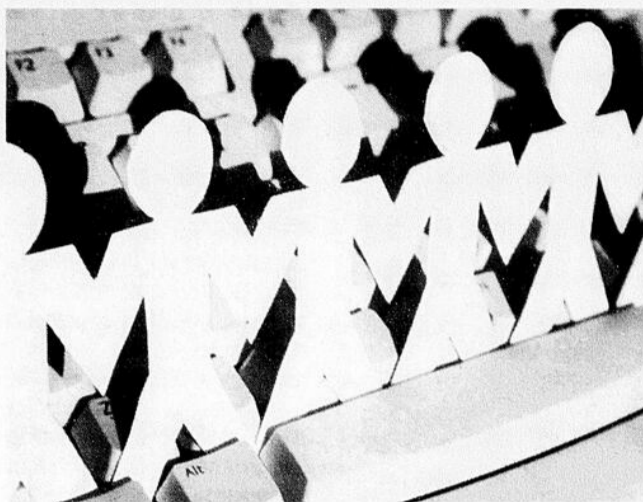
Les gestionnaires de centres de recherche sont amenés à prendre des décisions lourdes de conséquences, choix qui peuvent être aussi bien techniques que d'affaires. Pour y parvenir, il leur faut s'assurer qu'aucune étape du processus de recherche ne soit oublié et que chaque équipe de chercheurs travaille avec efficacité. Différents logiciels sont alors d'un précieux secours.

Chez **Ericsson**, on se sert allègrement du logiciel **MS Project** de **Microsoft**, notamment à l'étape de la planification d'un projet. Il permet de répartir les ressources humaines et matérielles dans le temps, selon des tâches précises à exécuter. C'est en quelque sorte le tableau de bord du gestionnaire pour la surveillance des coûts et des délais.

Ainsi, en cas de retard, le logiciel permet de réaffecter les ressources afin de réduire le délai final. « De tels logiciels permettent d'avoir, en temps réel, toutes les informations nécessaires pour faire le suivi des projets de l'entreprise », explique **Hélène Sicotte**, directrice du programme de maîtrise en gestion de projet à l'École des sciences de la gestion de l'**Université du Québec à Montréal**.

Outre **MS Project**, d'autres logiciels existent, tels **Mind-Manager**, **Planisware OPX2**, **Primavera** et **CONSIM**. Et certains sont gratuits, tels **airTO-DO**, **GanttProject**, **KPlato**, **Open Workbench** et **Planner**. De plus, des concepteurs de progiciels d'entreprise, comme **Oracle** et **SAP**, offrent depuis peu des modules de gestion de projets qui s'imbriquent dans leurs produits.

« Bien sûr, le logiciel ne fait



Un logiciel de gestion de projets permet de visualiser l'affectation des ressources humaines et matérielles dans le temps.

pas tout, précise M^{me} Sicotte. Il faut un être humain pour concevoir le projet, le découper en parties selon les ressources disponibles et les tâches à réaliser, et en faire le suivi. »

Des feuilles volantes

Plusieurs entreprises ont choisi de jumeler d'anciens procédés aux technologies informatisées. C'est le cas de **Pratt & Whitney Canada** (P&WC), qui exploite à Longueuil un centre de R-D de 900 employés et qui compte 160 projets de recherche technique et 20 de moteurs en développement.

Le fabricant de moteurs pour avions a mis au point ces dernières années ce qu'il appelle la « salle technologique ». Il s'agit d'une immense pièce ornée de centaines de feuilles volantes accrochées à des anneaux fixés aux murs. Chaque feuille contient des informations techniques sur l'évolution d'un projet de R-D.

« En ayant tous nos rapports d'étapes au mur, c'est plus facile de gérer nos projets », explique **Hany Moustapha**,

directeur de la technologie chez P&WC.

Bien entendu, la gestion des projets de R-D, qui représentent un budget total de 400 M\$, ne se fait pas uniquement dans cette salle. Tout est informatisé, et les chercheurs peuvent aisément communiquer entre eux par l'entremise de serveurs internes. Mais quand vient le temps de présenter les avancées aux dirigeants ou à des clients, la salle technologique permet d'aller droit au but.

« Mes présentations **Power-Point** peuvent durer plus de deux heures. Mais en parcourant les murs de la salle, je peux tout expliquer en 30 minutes », dit M. Moustapha.

Pour le nouveau stade de Nice

Dans l'ombre des géants de l'informatique, une petite société de Laval, **Groupe HLP**, a mis au point le logiciel **Smile!** au coût de 3 M\$ sur presque 10 ans. Celui-ci connaît un vif succès : plus de 150 entreprises l'ont déjà adopté, dont tout récemment la société de construction française **CARI**, mandatée pour

bâtir le futur stade de Nice.

L'un des atouts de **Smile!** réside dans sa fonction de plages multiples, selon **Alexandre Hamelin**, v-p de HLP. Celui qui invite ses collègues à une réunion identifie les plages libres à son agenda. En répondant à son courriel, ses collègues confirment la plage qui leur convient et l'inscription à l'agenda personnel de chacun se fait automatiquement.

« Nous avons deux ou trois ans d'avance sur la prochaine vague des logiciels de gestion réellement intégrés », avance **Yves Hamelin**, pdg et expert des programmes de crédits d'impôt pour la R-D.

Cette prochaine génération de logiciels est identifiée sous le vocable **E-Content Management** (ECM). Certains analystes s'attendent à ce qu'ils complètent les ERP (**Enterprise Resource Program**), tels ceux offerts par **SAP** et **Oracle**.

Un ECM, comme **MS Project Server**, une version interactive de **Project**, coordonne la plupart des tâches administratives d'une entreprise. On y trouve les outils classiques (calendrier, messagerie de courriels, messagerie instantanée et carnet d'adresses).

On y regroupe aussi les outils de planification et de suivi de projets, soit l'affectation des ressources, les tableaux de coûts et de délais, la gestion des comptes de dépenses et la gestion de documents électroniques.

Le tout est mis en commun sur le Web, ce qui permet aux utilisateurs une communication efficace. Par exemple, à la fin de sa journée, un chercheur dans un pays étranger peut indiquer où en est la progression de sa tâche. Si les délais prévus ne sont pas respectés, le gestionnaire du projet recevra un message d'alerte par courriel pour l'en informer. ■

Les centres de R-D au Québec en 2005

Entreprise	Employés en R-D	Ville
Ericsson Canada	1 500	Montréal
Pratt & Whitney Canada	900	Longueuil
Exfo Ingénierie Électro-Optique	259	Vanier
Merck Frosst	230	Kirkland
Alcan - Centre de R-D d'Arvida	210	Arvida
Bombardier Produits Récréatifs	200	Valcourt
EMS Technologies Canada	200	Sainte-Anne-de-Bellevue
Softimage	175	Montréal
Systèmes électroniques Matrox	175	Dorval
INO	160	Sainte-Foy
Médiosolution	150	Montréal
Clinitrials Bio-Recherches	136	Senneville
Boehringer Ingelheim Canada	130	Laval
Aventis Pharma	120	Laval
Novartis Pharma Canada	120	Dorval
MPB Technologies	110	Pointe-Claire
Premier Tech	100	Rivière-du-Loup
Bristol-Myers Squibb	100	Candiac et Montréal

SOURCE : ACFAS

TABLEAU : LES AFFAIRES

Æterna Zentaris

Agir pour guérir

Générer de la valeur par la recherche

Æterna Zentaris est une société biopharmaceutique internationale, spécialisée en oncologie et en endocrinothérapie, ayant une expertise éprouvée dans les secteurs de la découverte, du développement et de la commercialisation de produits.

Le vaste portefeuille de la Société comprend une vingtaine de produits dont trois au stade clinique avancé et deux en marché :

Stade clinique avancé

Phase 2	Phase 3
• Cetrotrelix • Ozarelil • Perifosine	• Endométriose

Produits en marché

• Cetrotide®	Fécondation <i>in vitro</i>
• Impavido®	Anti-infectieux contre la fièvre noire

Æterna Zentaris
1405, boul. du Parc-Technologique
Québec (Québec) Canada, G1P 4P5

Tel : 418 652-8525
Fax : 418 652-0881

TSX : AEZ Nasdaq : AEZS
www.aeternazentaris.com

La recherche industrielle devient un enjeu planétaire

L'ADRIQ consulte les entreprises pour planifier l'action

Pierre Picard
dossiers@transcontinental.ca

Le paysage de la recherche industrielle est en train de se remodeler de façon importante à l'échelle de la planète et aucun pays n'y échappera.

Voilà pourquoi l'Association de la recherche industrielle du Québec (ADRIQ) entreprend une consultation majeure des entreprises québécoises afin de faire le point sur les enjeux nouveaux et pressants auxquels elles doivent faire face.

Claude Demers, président-directeur général de l'ADRIQ, explique que les dirigeants d'au moins une soixantaine de moyennes et de grandes entreprises seront rencontrés.

« La mutation de la recherche industrielle est à l'échelle mondiale et l'innovation est un enjeu majeur, lance-t-il. La capacité d'innover des pays émergents va affecter tous les intervenants, que ce soit les universités, les entreprises ou les centres de recherches. Face à cette réalité, il faudra maintenir notre avantage et nos capacités concurrentielles. »

M. Demers montre aussi du doigt le fait que les grands donneurs d'ouvrage sont surtout aux États-Unis et que, à part le secteur de l'industrie aéronautique, le Québec ne possède pas de modèle industriel structuré, allant du petit fournisseur au grand donneur d'ordres.



Claude Demers, pdg de l'Association de recherche industrielle du Québec : « Il faudra maintenir notre avantage et nos capacités concurrentielles. »

« Les industriels québécois sont préoccupés par la situation de la R-D. Ils savent qu'il y a des chambardements partout dans le monde et que cela les affectera éventuellement. Il faut maintenir au Québec les mandats les centres de recherche », ajoute-t-il.

Prochaine étape

Une fois cette consultation achevée, l'ADRIQ entend bien porter la discussion sur le plan politique. « L'idée est de sensibiliser les gouvernements fédéral et provincial au fait que les universités ont pris beaucoup de place dans la R-D. Il faut en faire aussi dans les entreprises avec un soutien financier approprié », affirme Claude Demers.

Ce dernier déplore que la R-D

ne soit pas actuellement une priorité pour les deux paliers de gouvernement. Devant le dynamisme de la recherche industrielle dans d'autres pays, le temps presse.

« Il faut mettre cela rapidement à l'agenda politique et développer davantage l'industrie du savoir au Québec », dit-il.

L'ADRIQ regroupe près de 800 organisations, dont les principaux chefs de file de tous les secteurs industriels engagés dans un effort significatif d'innovation technologique. Son réseau comprend, grosso modo, quelque 600 grandes entreprises et PME innovantes, ainsi qu'environ 200 intégrateurs technologiques – notamment, des centres de recherches et des établissements d'enseignement. ■

La science en ACTION pour un monde en ÉVOLUTION



Passionnés de recherche

L'Institut national de la recherche scientifique (INRS) joue un rôle de premier plan dans l'avancement des connaissances et le développement de nouvelles technologies pour les secteurs de l'environnement, de la santé, des télécommunications, de l'énergie, de la photonique et des nouveaux matériaux.

Force vive de la recherche, l'INRS se démarque par ses expertises diversifiées, dont :

- :: la gestion intégrée des ressources naturelles
- :: les technologies et les biotechnologies environnementales
- :: les procédés d'assainissement et la valorisation de la biomasse
- :: le dépistage et le traitement de diverses maladies
- :: la mise au point de vaccins et de thérapies de nouvelle génération
- :: les biomatériaux et l'imagerie biomédicale
- :: les technologies de micro et de nanofabrication
- :: les piles à combustible et le stockage de l'hydrogène

Université de recherche et de formation de 2^e et de 3^e cycle, l'INRS contribue également à doter le Québec d'une main-d'œuvre de haut niveau.

Université du Québec
Institut national de la recherche scientifique

www.inrs.ca



Unir le savoir à l'économie

- 512 projets évalués
- 340 brevets accordés ou déposés
- 21 entreprises créées
- 84 millions \$ d'investissements induits

Univalor commercialise les innovations de ses établissements membres :
Centre hospitalier de l'Université de Montréal – CHU Sainte-Justine, le Centre hospitalier universitaire mère-enfant – École Polytechnique de Montréal – HEC Montréal – Hôpital Maisonneuve-Rosemont – Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal – Institut de Cardiologie de Montréal – Institut de recherches cliniques de Montréal – Institut universitaire de gériatrie de Montréal – Université de Montréal

UNIVALOR
Unir le savoir à l'économie

info@univalor.ca
www.univalor.ca
Tél. : (514) 340-3243
Télec. : (514) 340-3204

Transferts technologiques au profit des PME

Les cégeps ont la cote en matière de recherches technologiques appliquées

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

La R-D n'est pas l'apanage des universités et des mégacentres de recherches. En 2004-2005, les cégeps ont généré plus de 4 000 projets de recherche et d'aide technique au profit d'entreprises majoritairement québécoises pour un total de 22 M\$ d'investissements.

C'est que les PME ont accès au Réseau Trans-tech, lequel est constitué de 31 centres collégiaux de transfert de technologie répartis dans toutes les régions du Québec (www.reseau-transtech.qc.ca). Ces 31 centres comptent ensemble plus de 500 employés et affichent un chiffre d'affaires annuel de quelque 30 M\$.

« Notre objectif est de soutenir l'innovation auprès des PME principalement, explique Denis Beaumont, président du Réseau Trans-tech.

« Elles n'ont souvent pas les ressources nécessaires pour recruter des chercheurs de haut calibre. Nous transférons

donc nos technologies dans des entreprises déjà existantes. »

« Nous travaillons en étroite collaboration avec un nombre impressionnant d'intervenants locaux, régionaux et nationaux, dont les Centres locaux de développement (CLD) et les Conférences régionales des élus (CRE), ajoute M. Beaumont. En plus des recherches technologiques appliquées, nous pouvons même aider les PME à chercher du financement pour appuyer le développement de projets dans les Centres de transfert de technologie, dont les crédits d'impôt à l'adaptation technologique. »

Devenir propriétaires

Autre avantage de ce réseau collégial : la PME devient propriétaire de la technologie.

« Nous préconisons une approche souple de la gestion de la propriété intellectuelle et nous la remettons à l'entreprise. De plus, nous n'avons aucune obligation de publica-

tion de nos recherches, ce qui permet d'accroître le degré de confidentialité des projets. Dans le milieu industriel, particulièrement, c'est un élément important. »

Le Réseau Trans-tech est en mesure de respecter des délais de livraison très courts. « Nous pouvons mettre au point une technologie appliquée avec un livrable d'un an au maximum », dit M. Beaumont.

Voiture ZENN

Les Centres collégiaux de transfert de technologie membres de Trans-tech touchent à tous les secteurs économiques.

Affilié au Cégep de Saint-Jérôme, l'Institut du transport avancé du Québec (ITAQ) est l'un de ceux-là. Son mandat est de participer à l'émergence de nouvelles technologies de transport terrestre dans une perspective de développement durable.

C'est ainsi que l'ITAQ contribue activement à la mise au point de la voiture électrique ZENN, de l'entreprise Feel

Good Cars. En plus de faire profiter les promoteurs de ce projet de son expertise dans ce domaine, l'ITAQ participe à diverses activités comme la définition des requis techniques, la conception, le prototypage, les essais et la certification.

En avril dernier, Feel Good Cars a confirmé que la ZENN sera assemblée à Saint-Jérôme. La ZENN est un petit véhicule urbain, 100 % électrique, zéro émission, silencieux, conçu pour les petits déplacements sur route à 50 km/h et moins.

Forêt boréale

De son côté, le Centre d'expérimentation et de développement en forêt boréale (CEDFOB), rattaché au Cégep de Baie-Comeau, compte plusieurs réalisations à son actif.

L'une d'entre elles est un outil géomatique nommé *Optichemin*. Il s'agit d'un logiciel spécialisé permettant d'optimiser le tracé des chemins forestiers. Les entrepreneurs forestiers y ont recours afin de visualiser

directement à l'écran le territoire, de s'attarder dans un secteur en particulier, de se déplacer d'un point à autre et d'afficher instantanément une information particulière sur un lieu donné.

« Nous pouvons même aider les PME à chercher du financement. »

— Denis Beaumont, président du Réseau Trans-tech

Le CEDFOB a également mis sur le marché un autre outil utilisé dans la construction de chemins. Le logiciel *Maître des ponceaux* permet de délimiter le contour d'un bassin hydrographique à partir du point de traversée d'un cours d'eau, ainsi que de déterminer la pente moyenne du bassin. Les entreprises forestières, plusieurs ministères fédéraux et provinciaux, ainsi que des

établissements d'enseignement y ont recours.

Désordre lipidique

TransBIOTech, du Cégep de Lévis-Lauzon, a récemment élaboré un modèle de désordre lipidique permettant aux entreprises d'évaluer l'effet thérapeutique de leurs produits à l'endroit notamment des cas d'obésité.

« Le modèle animal que nous avons créé est l'un des modèles les plus pertinents pour l'étude du métabolisme des lipoprotéines puisqu'il présente plusieurs similitudes au désordre lipidique retrouvé chez l'humain. Dans le contexte actuel où le diabète, le désordre métabolique et les maladies cardiovasculaires sont en hausse dans la population, plusieurs entreprises s'intéressent à la R-D de produits alimentaires et pharmaceutiques qui présentent un potentiel bénéfique sur le taux sanguin de HDL [bon cholestérol] et qui permettent de réduire le LDL [mauvais cholestérol]. » ■

SOVAR

Notre mission :

Repérer et valoriser commercialement les technologies issues de l'Université Laval, du Centre hospitalier universitaire de Québec, du Centre Hospitalier Robert Giffard et d'autres centres de recherche de la région de Québec Chaudières-Appalaches.

Nos réalisations :

- Plus de 36 millions de dollars d'investissement en valorisation
- Évaluation de 200 technologies
- Création de 15 entreprises dérivées
- Développement de réseaux d'experts, de conseillers et de partenaires financiers de haut calibre

Notre but :

Contribuer à l'économie du Québec

La Société de valorisation des applications de la recherche
2750, rue Einstein, bureau 130, Québec (Québec) G1P 4R1
418.650.2829 | 418.656.1981 | www.sovar.com

Révolution dans la préservation des cellules

Gestion
Valeo S.B.C.
L'Innovation Profitable

- L'équipe du Dr Fathey Sarhan de l'Université du Québec à Montréal utilise des extraits de blé d'hiver pour conserver au froid des cellules, des tissus et des organes.
- L'extrait de blé est non toxique, coûte moins cher et conserve le matériel biologique plus longtemps que les produits actuels.
- Cette innovation devrait rapidement se concrétiser dans plusieurs applications à fort potentiel commercial.
- C'est pourquoi plusieurs compagnies pharmaceutiques et biotechnologiques en font actuellement l'essai.

Gestion Valeo a pour objectif de développer le potentiel commercial des inventions faites par les chercheurs de ses commanditaires qui sont : l'Université du Québec à Montréal, l'Université Concordia, l'École de Technologie Supérieure et l'Université du Québec à Rimouski.

info@valeosec.com

<http://www.gestionvaleo.com>

Tél.: (514) 840-1226. Téléc.: (514) 840-1299

Transfert réussi d'une technologie de l'Institut national d'optique

La sécurité dans les aéroports passera par Optosecurity grâce au « corrélateur optique »

Pierre Picard

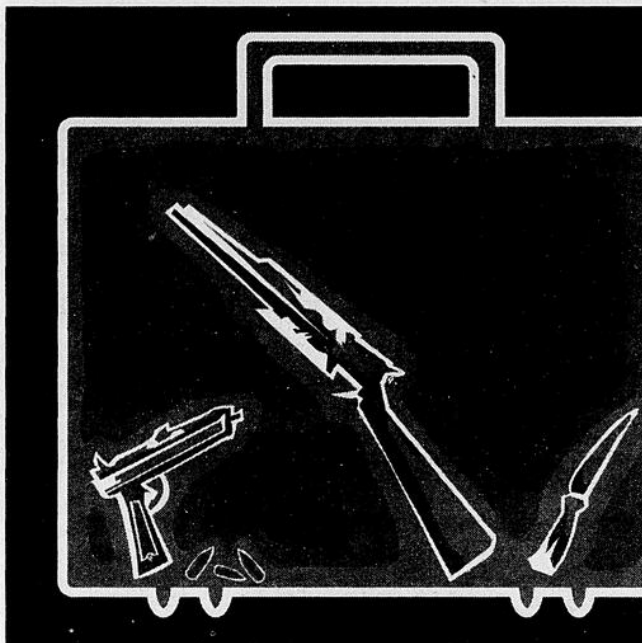
dossiers@transcontinental.ca

En transférant sa technologie du corrélateur optique à la jeune firme **Optosecurity**, l'**Institut national d'optique** (INO) a frappé dans le mille. Optosecurity devrait commercialiser, au plus tard l'an prochain, son système de sécurité tant attendu dans les aéroports.

Il s'agit d'un appareil permettant de détecter des pièces d'armes, de missiles et de bombes qui seraient transportées illégalement dans les bagages à main à bord d'un avion. Cette technologie est à ce point précise qu'elle permettrait de déceler, sous n'importe quel angle, des pièces minuscules qui échapperaient à tout autre mécanisme ou à l'inspection visuelle, comme une arme à feu dissimulée dans un lecteur DVD.

Marché énorme

Jean-Yves Roy, président-directeur général de l'INO, croit que le potentiel de cette technologie mise au point dans



La technologie d'Optosecurity sera utilisée dans les aéroports.

les laboratoires de l'institution est énorme. Optosecurity visera d'abord la sécurité dans les aéroports. Par la suite, d'autres applications seront envisagées. On peut penser à la détection d'armes dans les conteneurs maritimes ou à bord des trains.

« Les recherches de l'INO sur le corrélateur optique ont commencé en 2000, explique-t-il. Cette technologie met en corrélation des objets recherchés et des images de référence, le tout à une très grande vitesse. Nos recherches ont démontré

que l'optique pouvait être nettement plus rapide que l'électronique, dans certains cas. »

Après l'essai, l'INO est demeurée associée à Optosecurity, cette entreprise d'une quarantaine d'employés présidée par **Éric Bergeron**.

Les liens entre l'établissement de recherche et Optosecurity sont tissés serrés.

« En 2003, les investisseurs étaient très frileux par rapport aux entreprises technologiques, rappelle M. Roy. C'est pourquoi, l'INO a accompagné Optosecurity lors de ses démonstrations de cette technologie aux investisseurs canadiens et américains. La recherche de financement a duré 18 mois. Le premier financement a été complété en avril 2005. En échange de cet accompagnement, l'entreprise

nous donne des contrats de développement. »

Liens d'affaires

Les liens entre l'établissement de recherche et cette entreprise sont tissés serrés. Un deuxième transfert technologique vient même d'être effectué de l'INO vers Optosecurity. Il s'agit d'une version encore plus rapide du corrélateur optique.

L'INO est aussi actionnaire minoritaire d'Optosecurity et cette dernière a ses bureaux dans un incubateur de l'institut. « Nous avons tous les deux des intérêts mutuels au succès de l'entreprise, laquelle est vraiment bien positionnée pour percer un marché extrêmement prometteur », ajoute Jean-Yves Roy.

L'Institut national d'optique n'en est pas à ses premières armes en matière de transfert technologique et d'essai.

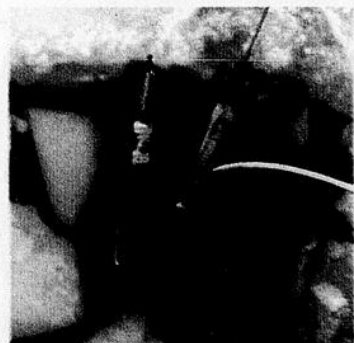
« Jusqu'à présent, une vingtaine de *spin off* ont vu le jour à la suite de travaux réalisés par les chercheurs de l'INO, le plus gros centre de recherche

en optique-photonique au Canada. Nous faisons de l'innovation appliquée. Nous tentons en fait d'être des accélérateurs de l'innovation. »

M. Roy mentionne également qu'Optosecurity représentait exactement le modèle d'entreprise que l'Institut recherchait pour commercialiser sa technologie du corrélateur optique. « Tout passe par un bon plan d'affaires. Optosecurity sait où elle s'en va. » ■



Éric Bergeron, président d'Optosecurity



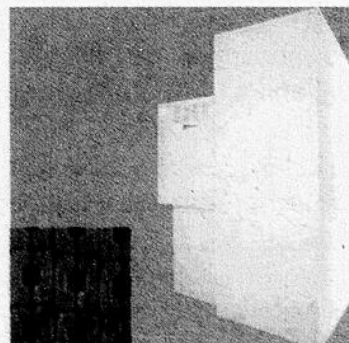
Le sous-marin MASKI inspecte les barrages dans des conditions difficiles et dangereuses.



Le robot LineScout, pour l'inspection des lignes de transport sous tension.



Grâce au robot SCOMPI, les roues de turbines sont modifiées sur place avec plus de précision et plus de rapidité.



L'accumulateur thermique ThermoElect, un système qui emmagasine de la chaleur au moyen de briques pour la restituer en période de pointe, sans qu'on ait besoin de faire d'appel de puissance.

Derrière l'énergie, il y a du génie.

Hydro-Québec s'appuie sur sa force d'innovation pour maintenir sa croissance et sa performance de façon durable. Elle développe de nouvelles technologies à travers les activités de l'Institut de recherche d'Hydro-Québec, qu'elle valorise en les intégrant directement dans ses installations. Pour chaque dollar investi dans des projets d'innovation, l'entreprise obtient en moyenne plus de 4 \$ en retombées internes. Celles-ci se traduisent par un accroissement de la performance de ses installations, une optimisation de ses investissements et une amélioration de ses services aux clients.

Pour en savoir plus, rendez-vous à www.hydroquebec.com/technologie/index.html

Hydro Québec

VideoWave et le CRIM, ou l'innovation bien ciblée

Une mise en marché réussie commence dès la phase de recherche

Yannick Chorlay
dossiers@transcontinental.ca

Dans l'industrie du logiciel plus que dans tout autre domaine, les cycles d'innovation sont particulièrement rapides.

Anticiper les besoins de demain, c'est se heurter à des contraintes à la fois techniques et de mise en marché.

Avec VideoWave, il fallait créer un système de surveillance sans opérateur, capable de distinguer un sac au vent du déplacement d'un individu ou d'un véhicule.

C'est sans doute ce qu'avait à l'esprit **Alain Janelle**, pdg de **VideoWave Networks**, lorsqu'il a contacté le **Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM)**.

VideoWave et le CRIM ont remporté le Prix Octas de l'innovation technologique 2006 pour leur projet de système de surveillance par caméra à tourelle intelligente.

Un déclic d'avance

« Avec les exigences d'efficacité sans cesse croissante pour les produits de sécurité, le but du projet

était de mettre au point un produit novateur intégrant les plus récentes découvertes en intelligence vidéo et reconnaissance d'objets appliquée à la surveillance vidéo », explique M. Janelle. Après le passage, il y a quelques années, de l'analogique au numérique, le pdg de VideoWave voulait ajouter un degré d'intelligence à son système.

« Monsieur Janelle nous a contactés avec un problème technique à régler. Nous avons cerné au maximum son besoin au cours de nos premières rencontres et étudié la faisabilité, pour trouver la meilleure solution possible », dit **Langis Gagnon**, chercheur principal et responsable de l'équipe Vision et imagerie du CRIM.

Dans le cas de VideoWave, la question était de créer un système de surveillance sans opérateur, capable de distinguer un sac emporté par le vent du déplacement d'un individu ou d'un véhicule dans un stationnement. Ce que M. Gagnon appelle une « signature » de mouvement. Cela a nécessité le calcul d'algorithmes très complexes. Tout au long du processus, le système était testé par un usager partenaire afin de s'assurer de son efficacité et de son utilité pour les futurs clients.

Combler un besoin précis

Si le CRIM a pour spécialité le transfert de technologies. Il ne fait pas d'intégration.

« Nous préférons que ce soit le client qui s'occupe d'intégrer et de mettre en marché son système », précise Langis Gagnon. Une facette primordiale du projet, selon **Jacques Ouellet**, vice-président R-D du CRIM.

« En matière d'innovation, il faut avoir très tôt, dès la phase

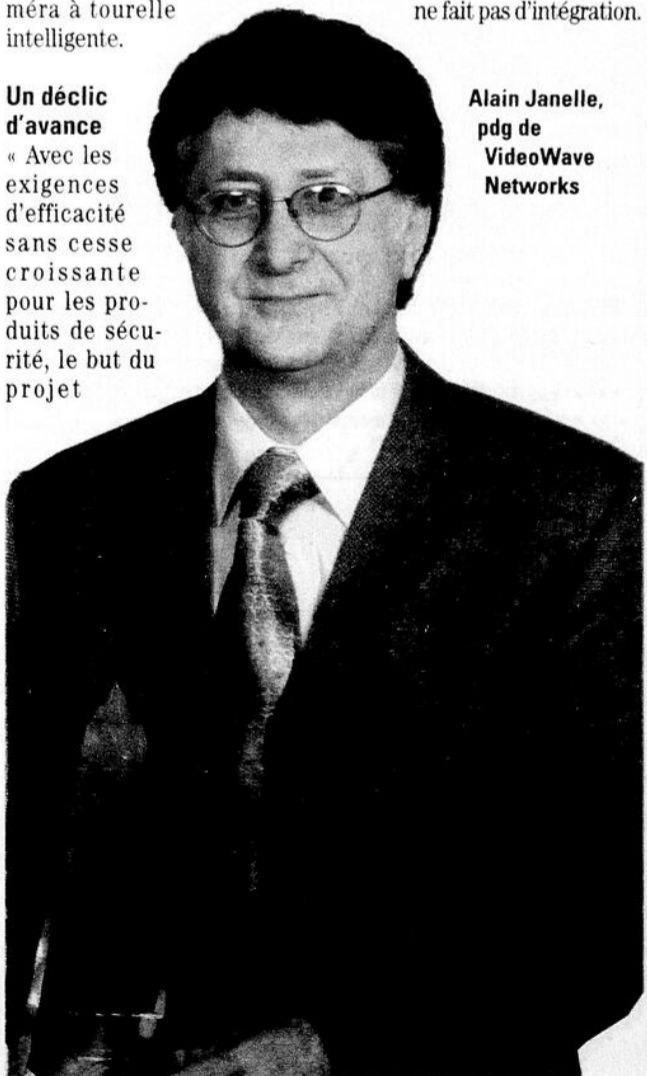
de recherche, une perspective de déploiement, de mise en marché, en passant par l'intégration à son produit et la formation des employés. Il faut éviter le problème vécu lors de la bulle technologique et que l'on retrouve encore parfois, celui du développement en vase clos, où l'on a de bonnes

idées, mais des perspectives insuffisantes quant aux besoins réels des clients. »

Le projet *Système de surveillance par caméra PTZ intelligente* a bénéficié de l'apport financier du Programme *Alliance Precarn-CRIM*, qui s'adresse aux PME québécoises pour la recherche et le déve-

loppement pré-commercial de produits et services intégrant des systèmes intelligents, et ce, à hauteur de 200 000 \$ sur les 500 000 qu'il a coûté.

Alain Janelle précise qu'il a une liste d'améliorations à apporter sur son système, dont une nouvelle version verra le jour avant la fin de l'année. ■



Alain Janelle,
pdg de
**VideoWave
Networks**



INO

MAÎTRISER LA LUMIÈRE
POUR NOS PARTENAIRES

INO organise, soutient et développe
des technologies et des solutions innovantes
et innovantes qui répondent aux besoins
de l'industrie et de la communauté.

www.ino.ca

De la recherche de pointe pour fibres optiques

LxSix Photonique a réussi à automatiser des procédés pour des produits jusqu'ici difficiles à produire en série

Marc Beauchamp
dossiers@transcontinental.ca

LxSix Photonique, une PME de Saint-Laurent qui compte plus de 70 employés, vient de recevoir une somme de 4 M\$ d'un groupe privé de Toronto, Quorum.

L'équipe de Jacques Légaré, issu du monde des affaires, et de son partenaire Paul LeFebvre, spécialiste de la photonique, a mis au point une technique de production automatisée au laser pour des composants de l'industrie de l'optique-photonique.

« Dans l'industrie des composants, on observe une croissance phénoménale de la capacité de production, due en bonne partie à l'accélération de la R-D dans les techniques

de fabrication. Or, cette croissance signifie trop souvent de nombreuses opérations manuelles, associé à un piètre rendement et à des coûts élevés », explique Jacques Légaré, le président et chef de la direction.

« Write-On, notre technologie de fabrication, permet la production de composants à valeur ajoutée, difficiles à produire en série. Elle automatise les procédés en assurant un maximum de souplesse. Il en résulte une gamme étendue de caractéristiques correspondant à des besoins « à la carte » à coût et à rendement avantageux. »

Write-On permet de produire deux à trois fois plus de qualité à un dixième du coût, selon M. Légaré. L'entreprise

exporte toute sa production.

D'importants gains d'efficacité

Ce procédé novateur est utilisé pour la fabrication de réseaux de Bragg (FBG) sur plusieurs kilomètres de fibres optiques en continu.

Les réseaux de Bragg à fibres sont déployés à grande échelle dans l'industrie des télécommunications. Ils sont aussi utilisés comme capteur optique. Ils assurent un rendement supérieur et d'importants gains d'efficacité dans des conditions extrêmes, dans les industries militaires et pétrochimique.

En outre, ces réseaux sont de plus en plus utilisés pour des applications techniques, comme les tensiomètres.

Ce système de fabrication de pointe unique permet une amélioration importante des propriétés mécaniques, optiques et physiques des composants produites. La résolution peut ainsi être jusqu'à cent fois plus précise que d'autres procédés en vigueur.

LxSix Photonique s'est qualifiée auprès des plus grands donneurs d'ordres de l'industrie et est devenu leur fournisseur principal. En 2001, l'entreprise avait reçu 8,4 M \$ du Fonds Innovatech, du Fonds de solidarité et de Desjardins. ■



Jacques Légaré, président : « Nous pouvons répondre à des besoins à la carte. »

Un transpondeur de grande capacité

Équipement Électroline, qui investit abondamment dans la R-D depuis 1980, a lancé en février dernier une toute nouvelle génération de transpondeur DOCSIS, employé dans le secteur de la téléphonie par Internet.

La spécification DOCSIS (*Data Over Cable Service Interface specification*) définit la gestion des interfaces entre le modem câble et le système de terminaison du signal à la tête du réseau.

La première version (DOCSIS 1.1), créée après 10 mois de travail en 1986, a été paufiné au fil des ans. La mise au point du produit a nécessité un investissement initial de 1,4 M\$.


Le dernier-né des transpondeurs Électroline (DOCSIS 2.0), consacré à la gestion, à la surveillance et au contrôle des équipements de réseau HFC est aujourd'hui offert en version européenne. Le produit est réputé offrir la plus grande variété d'applications sur le marché mondial, s'arrimant naturellement à la

spécification DOCSIS, fonctionnant par surcroît avec un plus grand nombre de protocoles et de normes reconnues.

« La recherche a porté sur la combinaison de tous ces standards », indique Jay Staiger, vice-président, Gestion des produits et marketing. Nos concurrents proposent des produits à application spécifiques, mais à faibles facultés d'adaptation », résume M. Staiger.

« Ce qui distingue DOCSIS, c'est sa technologie novatrice qui utilise les câbles modem déjà existants à une toute nouvelle fin, la surveillance des réseaux *Voice over IP* », souligne Raymond Cadieux, vice-président Ingénierie qui a contribué au projet.

Le manufacturier montréalais exporte ainsi plus de 80 % de sa production, et compte parmi ses clients des entreprises comme Time Warner Cable, Rogers, Vidéotron, Comcast et Cox Cable. Ses ventes ont augmenté de 15 M\$ par année depuis deux ans. ■ M.B.



CDCQ
Centre de développement des composites du Québec

UN PARTENAIRE DE CHOIX

UN PARC D'ÉQUIPEMENT UNIQUE AU QUÉBEC

DE TOUTES NOUVELLES INSTALLATIONS DE R&D

Le Centre de développement des composites du Québec (CDCQ) offre aux entreprises manufacturières un large éventail de services adaptés à leurs besoins dans le secteur des matériaux composites : recherche de matériaux, de procédés, d'équipement, de prototypage, essais de moulage et de qualification, caractérisation et essais mécaniques.

Le CDCQ dessert des entreprises dans des secteurs aussi variés que : le transport terrestre, l'aéronautique, les produits récréatifs, l'industrie chimique, la construction, l'industrie maritime et autres.

En tant que Centre collégial de transfert de technologie (CCTT), nous assistons nos clients dans des projets concrets de développement technologique et de produits. Ces clients profitent de notre réseau de partenaires et de veille technologique. La plupart de nos services sont admissibles au crédit d'impôt pour adaptation technologique.

Centre de développement des composites du Québec / Cégep de Saint-Jérôme
455 rue Fournier, St-Jérôme (Québec) J7Z 4V2
Tél.: 450-436-1580 poste 420
Pierre Labelle, directeur des opérations, plabelle@cstj.qc.ca



LE RÉSEAU DES CENTRES COLLÉGIAUX DE TRANSFERT DE TECHNOLOGIE

31 centres spécialisés, dans différents domaines technologiques... dans tout le Québec

Plus de 500 employés spécialisés : ingénieurs, technologues et spécialistes détenteurs de doctorat, de maîtrise et de baccalauréat.

Plus de 3 000 entreprises font appel à ces Centres pour :

La mise à l'échelle

La recherche appliquée

Le soutien technique et la résolution de problèmes

La formation spécialisée

Pour connaître les 31 centres et leurs services
Visiter notre Site web: reseautranstech.qc.ca

Téléphone: 418-653-6763
Courriel: transtech@icgq.qc.ca

RÉSEAU
Trans·tech


MUSILAB
TECHNOLOGIES DU SON

Centre collégial de transferts technologiques au service des entreprises et des organismes œuvrant dans le domaine de la musique et du son ou susceptibles d'utiliser des technologies reliées au son audible et inaudible.

- Soutien professionnel dans le choix, l'implantation et l'adaptation de technologies sonores ou musicales
- Consultation, analyse, conception et développement de prototypes
- Activités de formation spécialisée, veille technologique, échange de connaissances et réseautage.

Ses créneaux :

- électroacoustique;
- environnement sonore et acoustique architecturale;
- technologies musicales et sonores;
- applications Internet de la musique et du son.

Musilab maîtrise les technologies pour les mettre au service de l'esthétique musicale et sonore.

Musilab inc.

960, rue Saint-Georges, bureau 1104
Drummondville, Québec, J2C 6A2
Téléphone : (819) 478-4671 #256
Télécopie : (819) 474-1232
www.musilab.com



Isabelle Bettez : « Nous avons apporté plusieurs ajustements au produit. »

De l'aide pour stationner

Marc Beauchamp
dossiers@transcontinental.ca

Une société montréalaise de logiciel fondée en 1996, **8D Technologies**, a créé une solution de gestion et de paiement de stationnement de rue appelée **8D APMS (Automated Parking Management System)**. Un système entièrement alimenté par énergie solaire.

Le caractère novateur de la technologie réside dans sa capacité à transformer de simples bornes de perception en terminaux intelligents et programmables qui acceptent le paiement électronique sans fil en temps réel.

Si les automobiles roulent à l'essence, des parcomètres de rue carburant à l'énergie solaire !

Le 8D APMS assure la gestion et le suivi des places de stationnement et des terminaux, ainsi que la vérification, en temps réel, de l'occupation des aires de stationnement.

Les bornes de stationnement de 8D sont composées d'un réseau sans fil, fonctionnant sans électricité. Dotées d'un panneau solaire et d'une pile, elles sont adaptées aux rudes conditions climatiques en vigueur au pays.

« Elles offrent leur plein rendement même quarante degrés sous zéro et résistent à toutes les intempéries », soutient **Isabelle Bettez**, présidente et chef de la direction de l'entreprise qui emploie une vingtaine de personnes.

Cette solution novatrice, testée par le **Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)** afin d'assurer aux clients la résistance de la partie logicielle des bornes aux températures extrêmes,

a reçu une reconnaissance internationale.

Quatre composants

Derrière la solution APMS, on retrouve quatre principaux composants fabriqués par 8D Technologies : le cerveau de la borne, l'ordinateur principal du réseau, la solution de paiement automatisé ainsi que le système de contrôle pouvant être utilisé par un agent de stationnement.

« Ce type de composants existe sur d'autres continents, mais l'utilisation de l'ensemble de ses caractéristiques constitue une première mondiale », soutient M^{me} Bettez.

« Comme tout développement technologique, nous avons apporté plusieurs ajustements au produit », indique-t-elle. La configuration de départ a été enrichie en combinant de nouvelles fonctionnalités, comme un écran graphique. Un des principaux atouts de la borne est son concept modulaire. Il est facile d'y ajouter rapidement des fonctions.

L'innovation peut également servir à d'autres créneaux. « Nous travaillons à l'implantation d'une technologie de paiement par cellulaire adaptée aux machines distributrices en Amérique latine, avec envois de SMS sécurisés », précise M^{me} Bettez.

Le défi de telles applications réside aussi dans la capacité de produire des systèmes conviviaux, à la portée de tout consommateur.

Progression des ventes

Les ventes et le chiffre d'affaires de l'entreprise ont doublé à la suite de l'installation de 500 bornes automatisées sur le territoire de la ville de Montréal pour remplacer des parcomètres désuets. 8D Technologies a conclu récemment d'autres partenariats afin d'étendre son marché à l'étranger. ■

COREM
La force de l'Alliance

CAMBIOR
LES MINES
INMET

CORUS

IOC

AGNICO-EAGLE

LA COMPAGNIE MINIÈRE
QUÉBEC CARTIER

QIT - For et Tibone Inc.

Ressources naturelles, Forêts et Parcs
Québec

Falconbridge

Un partenariat efficace de recherche et développement en traitement et transformation des substances minérales.

Pour plus de détails, contactez-nous !

www.corem.qc.ca

Réalisée grâce à la collaboration de : Développement économique Canada / Canada Économique Développement



L'ÉTS

Au-delà de la recherche, des résultats concrets

Reconnue pour son approche axée sur la pratique et l'expérimentation, l'ÉTS propose des programmes de 1^{er}, 2^e et 3^e cycles répondant aux préoccupations de l'heure en génie et privilégie les projets d'application, les mémoires et les thèses en collaboration avec l'industrie.

Génie aérospatial
Génie de la construction
Génie de la production automatisée
Génie de l'environnement
Génie des opérations et de la logistique
Génie électrique
Génie logiciel
Génie mécanique
Réseaux de télécommunications
Technologies de la santé
Technologie de l'information

Pour connaître tous les détails sur nos programmes d'études et de recherche, visitez le www.etsmtl.ca



Université du Québec

École de technologie supérieure

1100, rue Notre-Dame Ouest
Montréal (Québec) H3C 1K3
(514) 396-8800

L'ÉTS, le génie pour l'industrie

Des solutions pour prévenir les désastres écologiques

Une PME de Varennes a breveté un produit qui détecte les fuites dans les centres d'enfouissements de déchets

Marc Beauchamp
dossiers@transcontinental.ca

Après des années de recherche, **Solmers**, une PME de génie conseil de Varennes, a breveté un procédé de détection de fuites sur les géomembranes des sites de confinement.

L'entreprise a mis au point un système unique de détection géo-électrique des fuites hydrauliques de géomembranes, qu'elles soient exposées ou recouvertes de matières solides ou de liquides. Cette technique peut détecter la présence de perforations d'un diamètre

aussi petit que 1 millimètre. Il s'applique à la gestion des bassins de stockage, comme les centres d'enfouissement de déchets ménagers et sanitaires, des sites de rétention d'eaux usées, des plateformes de lessivages des résidus miniers et autres cellules

de contamination industrielle. « Des gestionnaires font appel à nous pour surveiller la pose des membranes et prévenir des risques écologiques », explique **Denis Boivin**, directeur ventes et développement des affaires de Solmers. Son collègue, Benoît Forget,

ingénieur et spécialiste de détection de fuites, précise :

« Récemment, notre intervention a permis de détecter une situation potentiellement catastrophique sur le plan environnemental. Le gestionnaire du projet a interrompu les travaux immédiatement. »



Denis Boivin, directeur des ventes.

Mise au point de deux procédés

Solmers a mis au point deux méthodes : la détection de fuites par jet d'eau, consistant en une inspection directe de la géomembrane, et celle par dipôle, qui permet d'inspecter la géomembrane après son recouvrement, en localisant précisément toutes les perforations.

Le principe de la technique de détection par jet d'eau consiste à imposer une différence de potentiel électrique entre le sol sous la géomembrane et un jet d'eau projeté dessus.

La géomembrane, se comporte comme un isolant électrique de très grande résistance qui a pour effet d'empêcher la création de courants électriques.

« Lorsque l'eau s'infiltre par une perforation et atteint le sol sous la géomembrane, un « pont » est alors formé entre les deux niveaux de potentiel, ce qui permet la création d'un courant électrique », expliquent les ingénieurs.

Par un signal sonore et visuel, un détecteur de courant informe alors l'opérateur de la présence d'une infiltration, et donc d'une perforation dans la géomembrane.

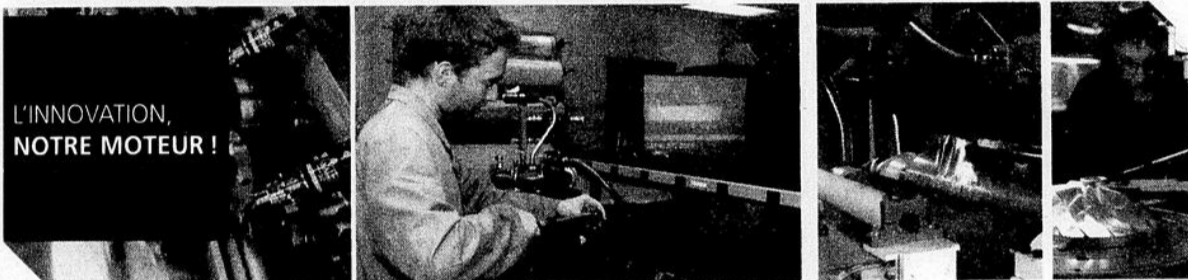
Par ailleurs, la méthode dipôle consiste à appliquer une différence de potentiel électrique entre le dessus et le dessous de la géomembrane. Comme la géomembrane est un isolant électrique efficace, la présence d'une fuite crée un passage confiné pour le courant

électrique, ce qui perturbe le champ de potentiel. Or, la prise de mesures de potentiel sur le sol à l'aide du dipôle permet la localisation précise de ces perturbations et donc des fuites qui les provoquent.

L'innovation est payante

Solmers emploie plus de 50 personnes dans trois bureaux, dont une douzaine en France. La firme a réalisé plus de 150 ouvrages sur presque tous les continents, notamment en Chine, aux Indes, en Europe, en Amérique du Sud, en Afrique, au Moyen-Orient et aux États-Unis. Aujourd'hui, Solmers exporte plus de 70 % de ses services. Elle vient de signer des ententes de partenariat avec une entreprise américaine et une chilienne afin de s'implanter sur ces marchés prometteurs.

Depuis cinq ans, Solmers connaît une croissance annuelle de ses activités à l'étranger de 20 %. Ce succès international a eu des retombées locales considérables, qui ont doublé son chiffre d'affaires. ■



À Polytechnique, la volonté de collaboration et de partenariat avec l'industrie ouvre la voie à de fructueuses synergies. Cette vision commune place les sciences et le génie au cœur de notre développement économique.

Première au Canada. L'entreprise fait confiance à Polytechnique, lui accordant plus de financement pour des projets de recherche en partenariat qu'à toute autre école ou faculté de génie au Canada. À Polytechnique, on cherche et on trouve !

LA RECHERCHE ET L'INNOVATION À POLYTECHNIQUE C'EST :

- Un budget de recherche de 60,6 M\$
- Des subventions et contrats de 37,3 M\$
- 17 chaires industrielles
- 23 chaires de recherche du Canada
- 31 laboratoires de recherche
- 30 centres et groupes de recherche
- 145,7 M\$ en projets d'infrastructures Québec-FCI depuis 1999
- 1418 mémoires de maîtrise et thèses de doctorat dirigés par des professeurs de Polytechnique depuis 10 ans
- 7863 publications scientifiques et techniques publiées par les professeurs et chercheurs de Polytechnique depuis 10 ans.

POLYVALOR / UNIVALOR

- Plus de 20 déclarations d'invention par année
- 10 entreprises dérivées actives
- 21 licences et cessions en exploitation
- 50 M\$ investis dans les entreprises dérivées, par le secteur privé, depuis 1998
- Plus de 250 emplois créés en haute technologie

PORTES OUVERTES

Le dimanche 19 novembre 2006, de 10 h à 16 h

Venez découvrir nos projets de recherche passionnants !



Pour information : (514) 340-4720
www.polymtl.ca/recherche

NOTRE ÉQUIPE VOUS DONNERA TOUT LE CRÉDIT QUI VOUS REVIENT.

VOUS POUVEZ COMPTER SUR L'ÉQUIPE DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT **R&D** DE DEMERS BEAULNE POUR VOUS AIDER À OPTIMISER VOS RÉCLAMATIONS DE CRÉDIT D'IMPÔTS, L'ÉVALUATION DE L'ADMISSIBILITÉ DE VOS PROJETS, LA PRÉPARATION DE VOS DEMANDES DE RÉCLAMATIONS ET LA NÉGOCIATION AUPRÈS DES AUTORITÉS FISCALES NE SONT QUE QUELQUES-UNS DES ASPECTS DU TRAVAIL DE NOS EXPERTS. VOUS VOUS INVESTISSEZ À FOND DANS LE DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE ? INNOVEZ AVEC LES SPÉCIALISTES DE DEMERS BEAULNE !

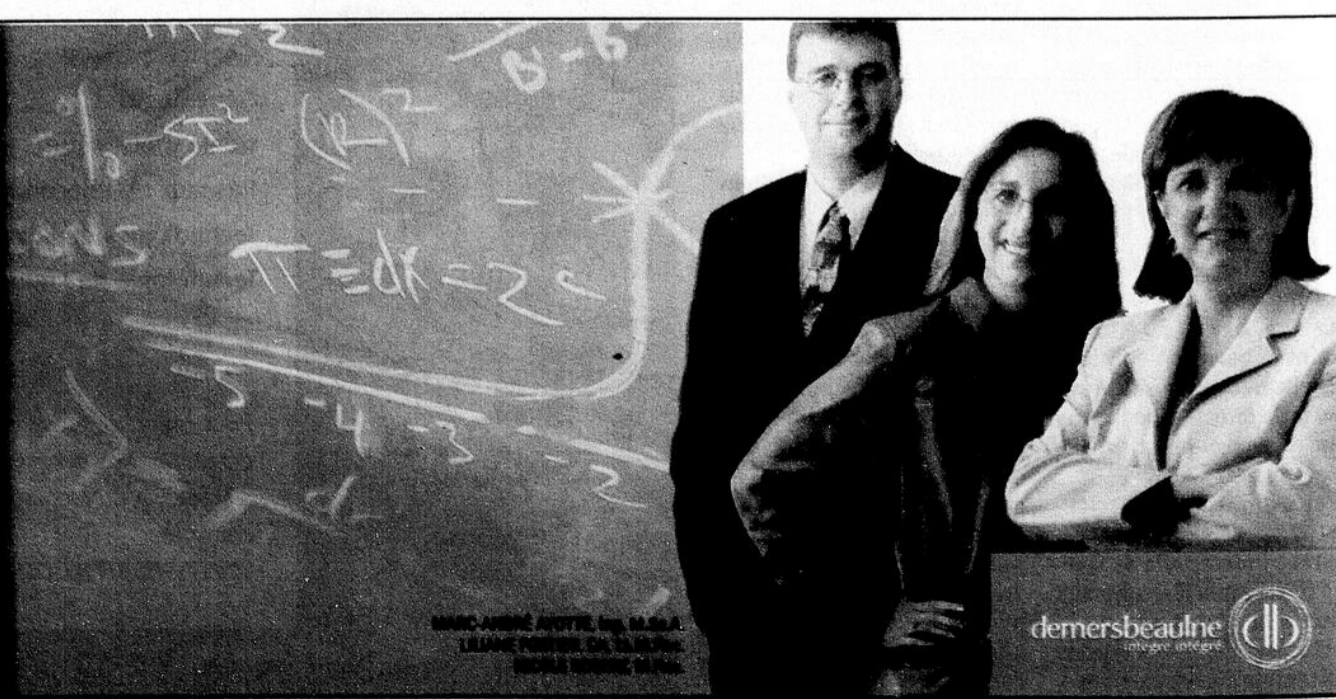
514.878.9631

www.demersbeaulne.com

CERTIFICATION RECHERCHE CANADIENNE ET INTERNATIONALE
BUREAU À LA PRÉVISION - CAPITAL HUMAIN - FORMATION
SÉRIEUSE D'ÉVALUATION - INNOVATION - DÉVELOPPEMENT
MANAGEMENT ET RECHERCHE - TRAVAIL ET ACCOMPAGNEMENT

ANNEE 1978
L'ÉQUIPE DE RECHERCHE
DE LA FIRMES

demersbeaulne



RESPONSABILITÉ SOCIALE

Une vague de fond atteint les entreprises

Une révolution doit advenir dans les méthodes de comptabilité



Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

La responsabilité sociale des entreprises ne tient plus du simple vernis étalé à la périphérie de l'activité économique. De plus en plus de grandes entreprises se sentent interpellées et produisent des rapports sérieux et bien documentés. Tout laisse croire qu'un mouvement de fond est amorcé.

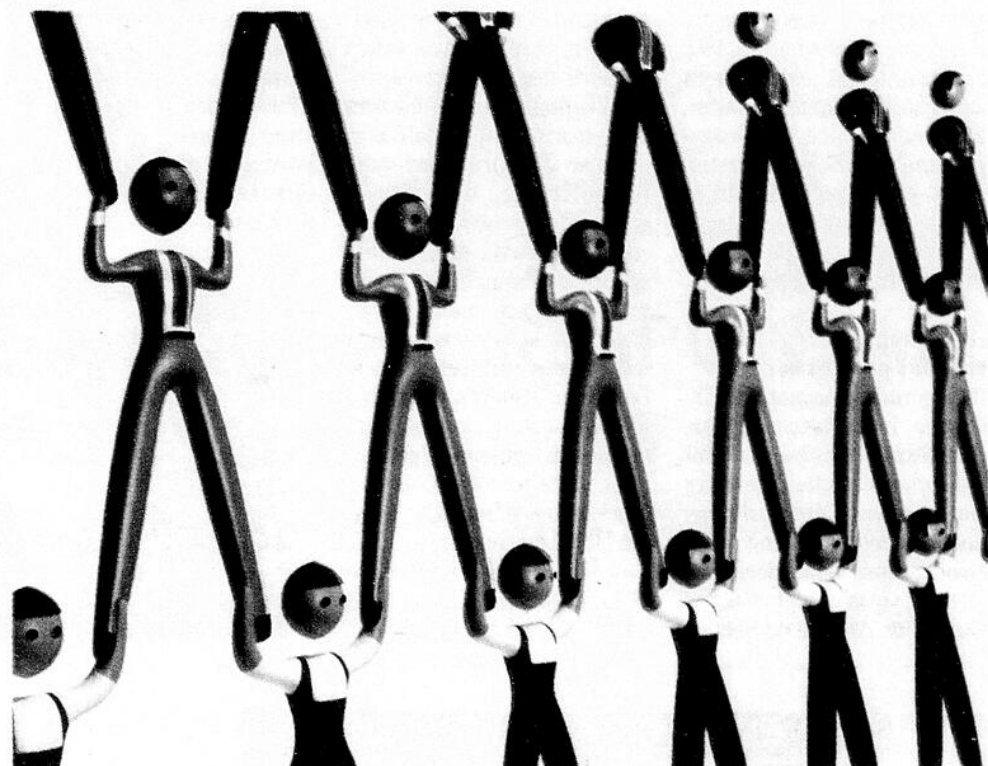
« C'est la tendance du moment, note Olivier Boiral, professeur titulaire de la chaire de recherche du Canada sur les normes internationales de gestion et les affaires environnementales à la Faculté des sciences administratives de l'Université Laval. Les entreprises se penchent de plus en plus sur les outils de mesure. »

Olivier Boiral établit un parallèle avec la situation qui prévalait lors du mouvement de la qualité totale dans les années 1980. Au début, une foule de concepts et de définitions s'entrechoquaient, de telle sorte que n'importe qui pouvait prétendre faire de la qualité totale. Mais les normes se sont imposées, notamment du côté de l'Organisation internationale de normalisation (ISO), et les contrôles se sont resserrés.

Références accrues

Signe des temps, ISO œuvre présentement à mettre en place une norme spécifique au domaine de la responsabilité sociale, ISO 26000. De plus, nombre de normes ou de pratiques ont émergé au fil du temps, comme SA 8000, Global Compact ou Global Reporting Initiative. Plusieurs entreprises convoient de faire partie du Dow Jones Sustainability Index, qui évalue les entreprises sur les plans social, environnemental et économique, ou du Domini 400 Social Investment Index.

« La pression vient de plus en plus des marchés financiers », fait ressortir Corinne Gendron, titulaire de la chaire de responsabilité sociale et de développement durable à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal.



Une réflexion de fond s'impose pour savoir jusqu'où on est prêt à aller dans l'engagement social.

Aujourd'hui, toutes les facultés d'administration en Amérique du Nord comptent des professeurs spécialisés dans les questions de responsabilité sociale et de développement durable. « Même les étudiants font pression pour que ces cours soient obligatoires dans le cursus, indique M^{me} Gendron. Ce n'est plus une mode; c'est devenu une exigence. »

Calculer le salaire non pas comme une dépense, mais comme faisant partie du profit de l'entreprise.

Toutefois, la formation des gestionnaires accuse encore « de grandes lacunes » au chapitre de la responsabilité sociale, estime M. Boiral. C'est seulement en apprenant à penser au-delà de la logique financière traditionnelle que les gestionnaires pourront s'ajuster. Pour cela, « il faut les sensibiliser en amont, avant qu'ils ne soient en poste », indique le professeur, dont la faculté s'appête à lancer un cours de MBA en responsabilité sociale et environnementale.

Évidemment, il reste encore beaucoup de chemin à parcourir avant d'atteindre le

leur des mondes possibles. Par exemple, ISO n'entend pas établir de mécanisme de certification pour sa nouvelle norme 26000, laissant la conformité des entreprises relever de leur bonne volonté, ce que réclament les associations patronales.

Relations publiques

Pour l'heure, les comptes rendus de responsabilité sociale « relèvent trop d'une opération de relations publiques », reconnaît M. Boiral. On se contente le plus souvent de faire état de subventions communautaires ou de programmes de formation pour les employés qu'on dispensait déjà de toute façon.

Peu d'entreprises consentent à formuler une politique de responsabilité sociale solidement articulée qui impose d'atteindre des objectifs précis. C'est pourtant ce que fait la britannique Cooperative Financial Services (CFS), « qui produit un des meilleurs rapports au monde dans lequel elle indique les buts qu'elle se fixe », souligne M^{me} Gendron. Par exemple, CFS évite de négocier avec des entreprises qui enfreignent les règles de chartes internationales des droits de l'Homme et s'oblige à joindre certains groupes sociaux.

Une réflexion de fond s'impose aussi pour savoir jusqu'où

l'entreprise est prête à aller dans l'engagement social. Par exemple, faire face aux mises à pied massives est un événement particulièrement éprouvant pour la société. L'entreprise est-elle prête à se fixer des limites et même à exiger que les dirigeants et les actionnaires encaissent un certain pourcentage de pertes avant de procéder aux mises à pied ?

Il reste aussi tout un travail à faire sur le plan de la comptabilité sociale. « Tout comme il y a vérification formelle en comptabilité, on devrait cheminer vers des structures semblables en responsabilité sociale et environnementale », soutient M. Boiral.

Ce dernier pense toutefois que des groupes de consultants spécialisés vont émerger pour amorcer de telles vérifications et, surtout, pour procéder à une certification appropriée.

Même au chapitre de la comptabilité financière, il faudrait repenser beaucoup de méthodes. Notamment en tenant compte de coûts sociaux et environnementaux qui ne sont pas pris en compte selon les règles comptables actuelles. Ou encore, comme le note M^{me} Gendron, simplement voir le salaire non pas comme une dépense, mais comme faisant partie des investissements de l'entreprise. « Une transformation révolutionnaire ! » ■

10 CONSEILS À L'ENTREPRISE SOCIALEMENT RESPONSABLE

Il y a des mesures et des pratiques évidentes en responsabilité sociale. Voici dix conseils recueillis auprès d'Olivier Boiral et de Corinne Gendron.

1 Établissez des politiques claires, avec des objectifs mesurables, que ce soit en matière de santé et sécurité, de mises à pied, de diversité ethnique des travailleurs ou de présence des femmes à la direction. Pour y parvenir, consultez les outils qui existent déjà comme ceux du Global Reporting Initiative (GRI), de Global Compact, d'ISO 26000.

2 Inscrivez les initiatives dans des perspectives d'amélioration et de changement. Au lieu de dire : « Voici ce qu'on fait et qu'on a toujours fait », pensez plutôt : « On peut faire mieux, voici ce qu'on vise et comment on se propose d'y arriver. »

3 Faites participer l'ensemble des groupes de l'entreprise. En général, les employés sont enthousiastes face à de tels changements. De plus, intégrez l'atteinte des objectifs de responsabilité sociale dans la formation des employés et dans leur évaluation. On améliore ce qu'on mesure.

4 Dans les grandes entreprises, nommez un responsable de la mesure des résultats (analyste social et environnemental, déontologue ou spécialiste du développement durable). Il doit disposer d'une bonne connaissance de l'entreprise et disposer de pouvoirs décisionnels.

5 Commencez modestement. Attaquez-vous d'abord aux actions peu coûteuses et à celles qui peuvent être accomplies le plus facilement. Un bon truc : faites appel aux conseils et aux suggestions des employés.

6 Prenez en compte le point de vue de toutes les parties prenantes : employés, municipalités, groupes ethniques. Évitez une approche « top down ». La responsabilité sociale et le développement durable peuvent constituer un projet mobilisateur pour l'entreprise.

7 Inscrivez la responsabilité sociale dans la mission de l'entreprise. On montre ainsi que le sujet s'inscrit au cœur même de l'identité.

8 Envisagez un processus d'audit. De plus en plus de firmes de consultants proposent de vérifier si l'entreprise a vraiment mis en œuvre les normes vis-à-vis desquelles elle s'est engagée.

9 Faites une analyse complète de la situation avant d'entreprendre une action. La SAQ a offert il y a peu de temps des sacs en tissu, mais fabriqués en Chine. Tout d'abord, une analyse de cycle de vie aurait sans doute montré que s'approvisionner aussi loin avait un effet environnemental plus négatif que positif. De plus, la Société a été critiquée pour ne pas avoir plutôt contribué au développement local en s'approvisionnant auprès d'une entreprise d'économie sociale, par exemple.

10 Consultez les ONG les plus critiques à l'endroit des entreprises. Ne craignez pas de faire des tables rondes avec ces organismes, car leurs opinions ont souvent de l'impact en société et dans les médias. ■

Dans la jungle des indicateurs de performance

Carole le Hirez
dossiers@transcontinental.ca

Depuis une dizaine d'années, le mouvement de responsabilité sociale (RSE) des entreprises prend rapidement de l'ampleur.

Cet essor amène toutefois à se poser des questions. Comment faut-il définir la notion de responsabilité sociale? Et surtout, comment la mesurer?

On reproche souvent à la RSE de baigner dans un flou conceptuel. Pour corser encore davantage le tableau, la confusion règne aussi quand vient le temps de se pencher sur la forêt d'indicateurs mis au point de toutes parts afin de mesurer les performances des entreprises dans ce domaine.

On ne s'entend pas, pour l'instant, sur une norme unique à l'échelle mondiale. D'un secteur d'activité à l'autre, voire d'une entreprise à l'autre, les éléments qui doivent être divulgués et à partir desquels l'entreprise sera évaluée varient considérablement.

Des indicateurs de mesure

Afin d'aider les entreprises à déterminer quoi mettre dans

leurs rapports, le *Global Reporting Initiative* (GRI), formé d'un réseau international de spécialistes, produit un guide qui est utilisé par un millier d'organisations à travers le monde. Ses normes sont reprises par plusieurs grandes entreprises canadiennes.

Mais en bout de ligne, c'est à l'entreprise seule qu'il revient de choisir ses outils de mesure.

Le discours de responsabilité sociale doit se traduire dans les politiques de prêts et d'investissements.

« En fait, chaque entreprise doit créer ses propres indicateurs », dit **Richard Petersen**, vice-président principal en responsabilité sociale des entreprises chez **National**, qui offre des conseils stratégiques en RSE à de grandes entreprises comme **Loto-Québec**, **Gildan** ou encore la **Banque Nationale**.

La firme utilise une démarche d'analyse comparative (*benchmarking*) en trois

étapes : une étude des parties prenantes, un inventaire de ce que fait l'entreprise dans tous les secteurs, et l'observation des meilleures pratiques mondiales. Reste ensuite à déterminer les attentes de l'entreprise et son positionnement vis-à-vis de la concurrence.

Pour accentuer l'insaisissabilité du phénomène, les indicateurs sont influencés par l'air du temps. Alors qu'il y a une dizaine d'années on ne jurait que par les normes ISO, la tendance est actuellement aux relations communautaires, à la transparence et à l'engagement envers les investisseurs. « Aujourd'hui, tout le monde veut savoir ce que vous faites avec vos gaz à effet de serre », lance M. Peterson.

La finance crée ses propres normes

Dans certains domaines de l'industrie, les choses sont plus complexes. « Les indices sont toujours en évolution, c'est très lourd à suivre. L'entreprise qui tient à sa cote doit suivre les améliorations demandées et se mettre constamment à jour », mentionne **Andrée de Serres**,

professeure au département stratégie des affaires à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM et membre du Groupe interdisciplinaire de recherche en éthique financière.

Certains indicateurs occupent une place croissante dans la mesure de la performance de l'entreprise, comme ceux liés à la gestion de risque. « De plus en plus souvent, les institutions financières incluent les risques sociaux et environnementaux dans leurs outils de mesure de la responsabilité financière. Le discours de responsabilité sociale doit donc se traduire aussi dans les politiques de prêts et d'investissements. »

Dans la foulée des récents scandales financiers, la gouvernance a pris une place de choix dans la liste des outils de mesure sous haute surveillance. Les firmes **Moody's**, **Standard & Poor's** ont ainsi établi leurs propres indicateurs de gouvernance intégrés dans les facteurs à considérer dans le bilan global de l'entreprise.

Au chapitre des risques sociaux, la qualité des conditions de travail est un indicateur

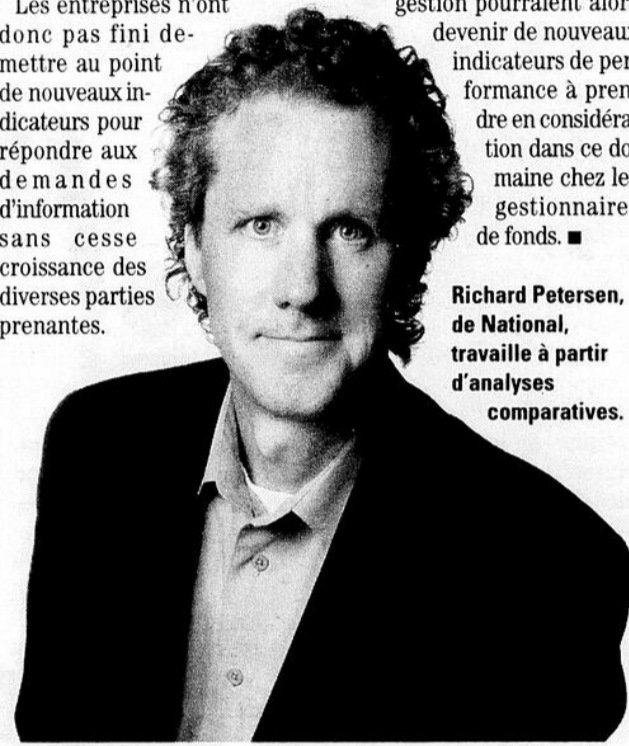
souvent retenu. Plus largement, ce domaine peut inclure le développement local, les impacts des contrats d'impartition, la conciliation travail-famille, les engagements auprès des organismes en économie sociale et la participation à des initiatives communautaires.

Les entreprises n'ont donc pas fini de mettre au point de nouveaux indicateurs pour répondre aux demandes d'information sans cesse croissante des diverses parties prenantes.

Andrée de Serres entrevoit d'ailleurs l'arrivée prochaine d'un nouveau type de risque à considérer dans le milieu financier, le risque fiduciaire, afin d'éviter l'apparition d'autres affaires **Norbourg**. La sécurité des systèmes informatiques et autres outils de

gestion pourraient alors devenir de nouveaux indicateurs de performance à prendre en considération dans ce domaine chez les gestionnaires de fonds. ■

Richard Petersen, de **National**, travaille à partir d'analyses comparatives.



Même
notre
meilleure
publicité se
retrouvera
ici...

Et c'est
tant mieux!

Pionnière en matière de recyclage, Cascades a choisi dès ses débuts en 1964 de se spécialiser dans la fabrication de produits faits à partir de fibres recyclées. Chaque année, Cascades donne un deuxième souffle à 2,7 millions de tonnes de papier imprimé et de carton. Nos forêts ne s'en portent que mieux, puisque cette masse de fibres recyclées représente 30 millions d'arbres, soit l'équivalent en superficie de 56 000 terrains de football.

Cascades est fière de contribuer à réduire notre empreinte sur la planète.


Cascades

www.cascades.com

La formation, un domaine en friche au Québec

Carole le Hirez

dossiers@transcontinental.ca

Il n'existe actuellement aucun programme universitaire en responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) au Québec. Les universités et grandes écoles préfèrent miser sur le développement durable, où la demande est forte.

Lorsque HEC Montréal a lancé son DESS en gestion et développement durable, elle pensait recueillir une trentaine d'inscriptions. Or, 58 étudiants se sont bousculés pour participer au programme, qui a débuté il y a quelques semaines.

« Il y a un intérêt, c'est indéniable », affirme Emmanuel Raufflet, professeur en management et responsable du programme. Le profil des étudiants : des ingénieurs, des avocats, des dirigeants d'ONG, des cadres municipaux.

Tous possèdent déjà une solide expérience et viennent pour acquérir des habiletés supplémentaires en gestion relative aux principes du développement durable.

« Un des défis de la RSE, c'est que c'est un domaine d'application très interdisciplinaire. On ne peut donc pas en faire une spécialité », in-

Les universités et grandes écoles préfèrent miser sur le développement durable, où la demande est forte.

dique le professeur. À HEC, la RSE fait l'objet d'un cours dispensé dans le cadre du programme de deuxième cycle en développement durable. On y aborde notamment la notion de profitabilité et les relations entre le monde des entreprises et le reste de la société.

Pour des seniors

Autre défi : la RSE ne peut s'enseigner qu'à des gestionnaires expérimentés. « On imagine difficilement former des personnes dans ce domaine en début de carrière », dit M. Raufflet.

En France, raconte-t-il, des étudiants ont été formés très jeunes et n'ont pas réussi à s'insérer professionnellement.

Pour plusieurs étudiants en gestion au MBA, les concepts abordés dans les cours en RSE s'apparentent parfois à du bla-bla, constate le professeur. « Le grand défi demeure donc de former des gestionnaires à avoir une pensée plus complexe, plus politique, sortant du cadre comptable habituel qui guide leurs décisions », croit le professeur.

Un passage obligé

« Les gens ne sont pas formés », déplore pour sa part Jean Pasquero. Le professeur au département stratégie des affaires de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM enseigne le programme *Contexte socio-économique de l'entre-*

prise à des cadres moyens ou supérieurs, à Montréal et dans des pays émergents.

Le MBA dispensé par l'UQAM accueille une trentaine d'étudiants, souvent choisis par leur employeur pour se perfectionner. Le professeur estime toutefois qu'il y aurait matière à

mettre sur pied un vrai programme universitaire en RSE.

« La demande est forte de la part du monde des affaires et de la part d'ONG désireuses de mieux comprendre les entreprises. On voit de plus en plus en plus d'offres d'emplois qui portent sur la vérification de

l'application des règlements. Cette tâche revient souvent au vice-président. Une formation en RSE lui permettrait d'avoir une vision globale des enjeux », souligne Jean Pasquero.

La nouvelle responsabilité pénale des gestionnaires contribue également à provo-

quer une certaine prise de conscience chez ces derniers, estime M. Pasquero. « Avec la pénalisation de l'individu, il devient plus facile de parler aux gestionnaires de formation. Après tout, c'est le seul type de pénalité qu'on ne peut pas refiler au consommateur. » ■

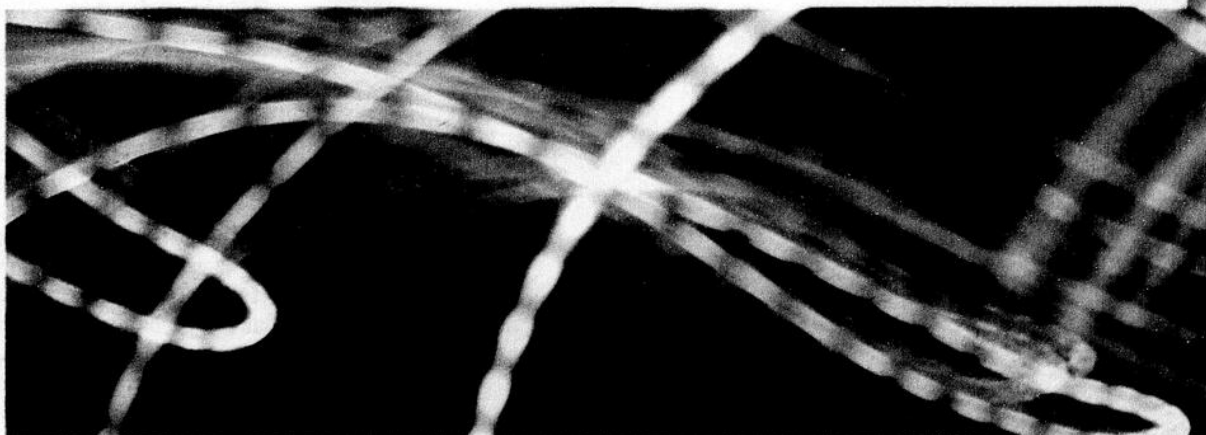
UNE CONTRIBUTION RESPONSABLE

AU PROFIT DE LA COLLECTIVITÉ



Avec plus de 4 milliards de dollars de revenus, dont 1,5 milliard remis au gouvernement du Québec, des programmes pour prévenir le jeu excessif dans tous ses secteurs d'activités; avec des milliers de gagnants, des événements rassembleurs; avec des milliers d'emplois, des établissements de divertissement, d'hôtellerie et de restauration reconnus à l'échelle internationale, des innovations technologiques avant-gardistes, Loto-Québec est un acteur de premier plan au sein de la collectivité québécoise.

Pour en savoir plus : lotoquebec.com
Région de Montréal : 514 499-5075
Ailleurs au Québec : 1 800 350-9033



L'intérêt des actions environnementales

Plus qu'une opération de relations publiques

Carole le Hirez

dossiers@transcontinental.ca

Réduire l'impact de ses activités sur l'environnement peut représenter des coûts assez considérables pour une entreprise. Et le retour sur investissement est loin d'être assuré. Les spécialistes eux-mêmes ne s'entendent pas pour évaluer les coûts liés aux actions vertes. Tous s'accordent cependant pour dire que les bénéfices à moyen et long terme sont au rendez-vous.

Marie-Andrée Caron s'est penchée récemment sur les rapports de développement durable d'une quinzaine de grandes entreprises canadiennes. La professeure du département des sciences comptables de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM en est arrivée au constat suivant : si la plupart des sociétés décrivent abondamment les processus mis en place, peu parlent des résultats obtenus.

« Cela démontre que les entreprises sont en pleine démarche d'apprentissage »,

estime-t-elle. En effet, les entreprises pourraient se doter d'indicateurs financiers environnementaux. « Il y a un coût connu à l'eau, à l'air, aux matières premières. Mais quand

Dans les PME, les actions environnementales sont plus abordables et plus faciles à rentabiliser.

on parle d'émissions de gaz à effet de serre, peu d'entre elles disposent d'un modèle de mesure. »

Après avoir mené une série d'entrevues avec les responsables de grandes entreprises, la professeure a constaté qu'en général, les services des finances étaient très peu impliqués dans la gestion environnementale. « Cette information n'entre tout simplement pas dans les calculs », affirme-t-elle.

Cette situation ne saurait toutefois perdurer, selon M^{me} Caron. Plus les entreprises seront appelées à investir des fonds dans la gestion environnementale, plus elles seront portées à en faire la démonstration dans leurs activités, croit-elle.

Un débat houleux

Rentable ou pas, l'action environnementale ? Les études sur la question donnent des résultats contradictoires. « Le choix ne doit pas être tant une question de rentabiliser l'action environnementale que de redéfinir la mission de l'entreprise », plaide Haykel Najlaoui, étudiant chercheur à la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

Elle est fonction de la taille de l'entreprise et de la notion de performance, estime l'ingénieur agronome. Pour les PME de petite taille, les actions environnementales sont plus abordables et plus faciles à rentabiliser que pour les grandes entreprises, car elles

demandent moins d'investissements. Leur efficacité fait aussi appel à une certaine forme de compétence à l'interne. Faute de spécialiste dans l'équipe de gestion pour mettre en place les bonnes pratiques, les initiatives environnementales risquent de rester des coups d'épée dans l'eau.

Les profits au rendez-vous

Certaines actions sont toutefois sources de profit considérables. Plusieurs entreprises choisissent par exemple d'investir dans une forme concrète d'action environnementale et sociale plutôt que de s'offrir une coûteuse campagne publicitaire. Le bénéfice pour l'image de l'entreprise est alors souvent bien supérieur à l'impact d'une campagne de promotion traditionnelle. Surtout si on y ajoute l'attrait que cette image de responsabilité sociale est susceptible d'exercer sur de nouveaux investisseurs.

La mise en conformité avec la réglementation environnementale constitue un autre investissement minimal qui permet de se prémunir contre



Marie-Andrée Caron s'est penchée sur les rapports de développement durable d'une quinzaine d'entreprises.

des coûts pouvant devenir astronomiques en cas d'infraction, souligne M. Najlaoui. Enfin, le positionnement vis-à-vis des parties prenantes mérite aussi de délier les cordons de sa bourse. Qui voudrait en effet se trouver dans la mire d'un Greenpeace et devoir dépenser des sommes considérables en frais judiciaires pour faire face à des poursuites ?

L'équilibre entre les impératifs économiques et la pression de plus en plus grande de la

société pour un comportement plus responsable vis-à-vis de l'environnement laisse finalement très peu de marge de manœuvre aux entreprises.

« On ne peut plus se cacher derrière les coûts, ce n'est plus un argument défendable », constate Jean Pasquero, professeur au département stratégie des affaires de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM. « Il faut voir la RSE en environnement comme un filon à exploiter. » ■

Inspirer la responsabilité sociale en gestion.

L'École des sciences de la gestion de l'UQAM prend position. Elle forme des professionnels compétents, créatifs, intègres, critiques et socialement responsables.

Au dernier palmarès annuel sur la responsabilité sociale du magazine *Corporate Knights*, elle s'est classée première au Québec.

www.esg.uqam.ca

ESG UQAM

Responsabilité sociale

La RSE est encore jeune

Les entreprises devraient améliorer leur bilan social

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Quelques sociétés se soucient réellement de leurs employés et de leurs communautés. En parcourant les rapports de responsabilité sociale publiés au Québec, on a cependant l'impression que l'exercice relève encore plutôt d'une activité de relations publiques.

Carole Villeneuve, responsable du développement durable à Loto-Québec, explique ainsi cette situation : les entreprises qui publient un rapport de responsabilité sociale le font depuis peu. La société d'État, par exemple, prépare son deuxième bilan. « Après un premier bilan, on peut plus facilement entamer une démarche de réflexion pour élargir notre responsabilité », dit-elle.

Carences des banques

Les entreprises qui publient des bilans sociaux depuis longtemps obtiennent-elles une meilleure note ? Non, si l'on en croit Corinne Gendron, titulaire de la chaire de responsabilité sociale et de développement durable à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

Elle a épiluché les rapports de responsabilité sociale de toutes les banques canadiennes de

2002 à 2004. Le gouvernement leur a imposé l'exercice en 2000.

« Les banques canadiennes sont en retard, juge la spécialiste. Elles se conforment à la loi et ne sont pas très proactives par rapport aux leaders en

La RSE ne se résume pas à de la philanthropie.

la matière. De plus, elles démontrent une perspective assez dépassée de la responsabilité sociale, qui se limite à la philanthropie et aux œuvres communautaires. La Banque Royale dit, en gros : nous faisons de la responsabilité sociale depuis toujours; maintenant nous en faisons rapport. Elle montre qu'elle n'a pas du tout compris les nouvelles exigences dans le domaine », souligne M^{me} Villeneuve.

Le rôle des services d'affaires publiques

Il est symptomatique que les bilans sociaux relèvent des services de communications et d'affaires publiques. Martine Dorval, directrice corporative, communications et relations publiques de Loto-Québec, prétend toutefois travailler

étroitement avec la haute direction et les responsables financiers.

« Nous sommes sous la responsabilité d'une première vice-présidence, directement sous le président, et non en périphérie de l'organisation. La fonction des communications est cruciale pour une entreprise comme Loto-Québec. »

Pour montrer le sérieux du bilan social, appelé à prendre de l'importance, M^{me} Dorval signale qu'une version de 10 pages prend place au cœur du rapport annuel 2006.

Chez Telus, dont le bilan est exhaustif et progressiste, l'entreprise fait état de certaines carences tout en indiquant les moyens qu'elle veut se donner pour y remédier.

Le propos de David Entwistle, président, qui s'identifie comme simple membre de l'équipe, est révélateur de la volonté qui anime l'entreprise dans la réalisation de son bilan social. « Nous nous sommes engagés auprès de nos clients, de nos actionnaires et de tous les intervenants, écrit-il, à prendre une longueur d'avance sur nos concurrents dans tous les aspects de l'entreprise, sur le plan de l'économie et de l'environnement aussi bien que sur le plan social. » ■

Faculté des sciences de l'administration

Un nouvel impératif stratégique

Vous êtes sensibilisés aux enjeux éthiques et environnementaux, et vous souhaitez faire une véritable différence ?

Une solide formation demeure votre principal atout.

Avec un nouveau programme de calibre international, la Faculté des sciences de l'administration vous offre l'occasion de devenir un véritable acteur de changement.

Le **MBA Responsabilité sociale et environnementale des organisations** constitue une façon novatrice d'intégrer les préoccupations sociales et environnementales dans l'enseignement des sciences de l'administration. Soyez ainsi au diapason des grands enjeux.

Informez-vous sur les conditions d'admissibilité.

Aucune formation préalable en administration obligatoire.

Faites une différence, inscrivez-vous!



Pour information :
www.fsa.ulaval.ca/formation
418 656-7325



UNIVERSITÉ
LAVAL

Faculté des sciences
de l'administration

SÉRIE LES GRANDS MAUX DU XXI^E SIÈCLE L'OBÉSITÉ

L'inactivité physique reste un problème de taille

Même si la tendance santé est forte, il reste encore beaucoup à faire pour lutter contre l'obésité

Marc Beauchamp
dossiers@transcontinental.ca

L'Institut canadien de la recherche sur la condition physique et le mode de vie indique que 30 % des adultes au pays sont suffisamment actifs pour en tirer des bienfaits sur le plan cardiovasculaire. Bien que cela représente une nette amélioration depuis 1995, alors que l'indicateur était de 20 %, un fait demeure : trop de Canadiens sont considérés inactifs.

Selon le rapport, « la première baisse importante des niveaux d'activité physique survient à l'âge où les jeunes gens se mettent à occuper leur premier emploi et à fonder une



Selon Chantal Caty, diététiste nutritionniste, plusieurs personnes associent à tort mode de vie sain et privation.

famille. » Le manque de temps serait ainsi la principale cause de l'abandon de l'activité physique régulière.

Selon les auteurs de l'étude, les hommes ont tendance à faire davantage d'activité physique que les femmes. Cela est particulièrement manifeste chez les personnes âgées de 25 à 44 ans. Or, « tout le monde a besoin d'activité physique », assure Marie-Claude Leblanc, kinésiologue et directrice adjointe de la prévention du Centre Épic de l'Institut de Cardiologie de Montréal.

« L'activité physique est non seulement recommandée, mais essentielle au bon fonctionnement du corps humain. Cette saine habitude contribue à la prévention des maladies cardiovasculaires, de certains cancers et autres maladies chroniques, ainsi qu'au mieux-être général des individus », explique-t-elle.

En misant sur deux ou trois entraînements d'environ 60 minutes par semaine, ce qui est raisonnable, une personne devrait obtenir de bons résultats. Généralement, au bout de quatre à huit semaines d'entraînement, on note des gains en énergie appréciable. Durant cette première étape, les gens sont aussi plus rayonnants qu'à l'habitude, une situation due notamment à la sécrétion d'endorphine dans l'organisme, une hormone naturellement libérée dans le sang lors de

l'entraînement qui procure une sensation de bien-être.

Et dans l'assiette ?

Vaincre l'obésité et ses conséquences sur la santé passe résolument par l'équilibre de l'assiette. Évidemment, on ne peut contribuer à enrayer la

Le manque de temps serait ainsi la principale cause de l'abandon de l'activité physique régulière.

prise de poids si on n'accompagne pas cette bonne habitude d'exercices réguliers.

Selon Chantal Caty, diététiste nutritionniste du Groupe Harmonie Santé et collaboratrice à la clinique privée MD+ de Montréal, on constate l'émergence de problèmes associés au syndrome métabolique dans la population.

Ce syndrome est considéré comme un état prédiabétique. Il multiplie par 10 le risque d'un diabète et par 2 le risque d'accident vasculaire cardiaque.

Selon l'Organisation mondiale de la santé, il se manifeste quand les facteurs suivants se retrouvent chez la même personne : obésité abdominale, lipides sanguins élevés, mauvais cholestérol, tension arté-

rielle élevée et sucre sanguin élevé à jeun.

La distribution du tissu adipeux demeure le facteur le plus facile à identifier. On peut d'ailleurs, de façon simple, mesurer son tour de taille. Une circonférence supérieure à 80 cm (32 pouces) chez la femme et à 94 cm (37 pouces) chez l'homme devrait normalement déclencher une alarme et inciter à une sérieuse prise de conscience.

Plusieurs personnes associent à tort un mode de vie sain à la privation, notamment à de petits repas sans gras et sans éclat. « Vous pouvez ajouter un verre de vin rouge au repas et vous offrir du chocolat noir et des bleuets pour dessert. Qui parle de punition ? » demande M^{me} Caty.

Deux règles d'or

« Le plaisir reste important dans l'alimentation », dit M^{me} Caty. Les repas doivent être adaptés à une personne en fonction de ses goûts et de ses besoins.

Il y a deux règles d'or à respecter pour mieux manger. Tout commence par la place qu'occupent les aliments dans l'assiette.

La moitié de l'espace dans votre assiette doit contenir des légumes, 25 % du plat être composé de produits céréaliers, l'autre quart étant réservé aux aliments protéinés (poissons, volailles, viandes maigres, légumineuses, œufs, etc.).

« Ainsi, les amateurs de pâtes alimentaires doivent savoir qu'il est souhaitable, voire essentiel, d'ajouter à leur mets favori des légumes colorés et des protéines, car ces dernières favorisent la satiété », explique-t-elle.

Précisons qu'une journée équilibrée est aussi accompagnée de fruits variés et de produits laitiers. « Dans le lait et les produits laitiers, on trouve, entre autres, du calcium, un nutriment qui joue un rôle important dans la perte de poids », souligne la nutritionniste.

Autre règle d'or à adopter : « Quand on n'a plus faim, on arrête. Il faut être à l'écoute de ses signaux de faim physique et de satiété », dit-elle.

Notons que le stress, l'ennui, les carences affectives et certaines préoccupations peuvent vous inciter à manger sans



La distribution du tissu adipeux demeure le facteur le plus facile à identifier. On peut d'ailleurs, de façon simple, mesurer son tour de taille. Une circonférence supérieure à 80 cm (32 pouces) chez la femme et à 94 cm (37 pouces) chez l'homme devrait normalement déclencher une alarme.

ressentir la faim physique. Ce comportement, une forme de compensation alimentaire pour un dur moment, a un effet insidieux et néfaste sur la santé, particulièrement sur l'augmentation du poids. « On doit en chercher les causes sous-jacentes et y travailler afin de limiter la fréquence de ces périodes pour votre mieux-être », résume M^{me} Caty. ■

Des chiffres alarmants

Des statistiques assemblées par l'Organisation mondiale de la santé attribuent 89 % des décès aux maladies chroniques relevant de l'obésité en 2005 au Canada.

Le même document indique qu'en 2015 la mortalité due aux maladies chroniques aura augmenté de 15 % et celles dues au diabète, de 44 %.

En 2005, la perte économique engendrée par les maladies cardiaques, le diabète et les accidents vasculaires cérébraux avoisinait le demi-milliard de dollars (G\$). En 2015, les pertes estimées seront de 1,5 G\$. On évalue à 9 G\$ les coûts pour la période allant de 2005 à 2015.


À elle seule, l'inactivité physique et les maladies qu'elle entraîne, comme le traitement de l'obésité, coûte cher aux contribuables canadiens. En effet, selon l'Institut canadien de la recherche sur la condition physique et le mode de vie, le coût total des maladies liées à des régimes malsains, à l'inactivité physique et à l'excès de poids est estimé à 159,4 G\$, soit 83,9 G\$ (52,7 %) en coûts directs et 75,5 G\$ (47,3 %) en coûts indirects. ■

LES MALADIES

du
siècle

Ne manquez pas, dans le magazine
AFFAIRES PLUS d'octobre,
le premier dossier d'une série de six,
sur les **MALADIES DU SIÈCLE.**

Consultez également la section **MALADIES DU SIÈCLE**, dès novembre,
sur le site **lesaffaires.com** pour plus de détails.

Présenté par :  **Desjardins**
Sécurité financière™

Conjuguer avoirs et êtres

Une vraie « vie active » au travail

Les employés en santé sont les plus productifs

Marc Beauchamp
dossiers@transcontinental.ca

De plus en plus de sociétés encouragent leurs employés à améliorer leur condition physique. De grandes sociétés mettent à la disposition de tout leur personnel un centre sportif maison, avec entraîneurs qualifiés, au sein même des installations de l'entreprise.

C'est notamment le cas d'un précurseur dans le domaine au Québec, le **Groupe Jean Coutu**, qui possède un immense complexe regroupant une piscine, une salle d'aérobic et un gymnase d'entraînement.

Les centres hospitaliers, les grandes pharmaceutiques, de même qu'**Alcan** à Montréal et **IBM** à Bromont, ont depuis longtemps confirmé la tendance lancée au milieu des années 1980. C'est généralement le cas d'importantes institutions publiques et de très grandes entreprises privées.

La majorité des autres entreprises offrent à tout le moins

Une bonne condition physique procure un mieux-être, accroît la présence d'esprit des employés et les rend plus dynamiques.

de défrayer une portion d'un programme d'entraînement à leurs employés dans un centre de conditionnement physique de leur choix, habituellement près de leur domicile.

Un peu plus loin

Des entreprises personnalisent leur investissement. **Gaz Métro**, notamment, offre un excellent programme d'abonnement à un centre de conditionnement physique assorti à une

série d'ateliers offerts par des kinésiologues, **Vélo-Québec** offre des services de santé, en plus d'une activité sur la prévention des maladies cardiovasculaires.

Gaz Métro produit régulièrement des articles dans le journal interne de l'entreprise sur l'alimentation et l'activité physique. Encore plus rare au Québec, elle met à la disposition de ses employés une flotte de vélos et des équipements qui favorisent le transport à bicyclette (douches et stationnement pour les vélos).

Certaines sociétés offrent aussi des pauses exercice au travail et proposent à leurs employés de faire un tour de patin pendant l'heure du lunch.

Prise de conscience

L'obésité entrave la santé des travailleurs et la bonne marche des affaires de nombreuses entreprises. Elle ralentit de fait la cadence de production et nuit à la vitalité du secteur commercial, rapportent des études de compétitivité.

Le gouvernement du Canada, par l'entremise du **Conseil canadien de la santé et de la vie active au travail** (CCSVAT), organisme créé en 1986, est bien conscient de l'envergure du problème. L'obésité engendre des maladies et de l'absentéisme au travail.

Une bonne condition physique procure un mieux être, accroît la présence d'esprit des employés et les rend plus dynamiques. Son effet est valorisant et entraînant. « L'activité a une influence positive sur le moral et la productivité des employés », commente le Conseil.

« De bonnes pratiques en milieu de travail, notamment l'accès à l'activité physique sur place et à des cafétérias qui offre des aliments sains constitue un gage de réussite pour plusieurs organisations »,

soutient **Suzanne Bray**, porte-parole du CCSVAT.

En outre, les entreprises qui offrent ce type de conditions de travail attirent plus facilement des employés compétents que les autres.

Avantages manifestes pour l'entreprise

Il a été démontré que les gens qui ont une vie active bonifient et préservent leur santé, en plus d'améliorer leur condi-

tion physique. Ces attributs privilégient une rectification de la posture et un sens accru de l'équilibre mental et physique, confirme une enquête du CCSVAT. À cela s'ajoute une meilleure estime de soi, vitale en affaires.

Cet état d'être permet aussi à ses adeptes de contrôler efficacement le stress professionnel, tout en procurant l'énergie nécessaire au dépassement de soi. ■



Certaines sociétés offrent aussi des pauses exercice au travail et proposent à leurs employés de faire un tour de patin pendant l'heure du lunch.



Avant d'en arriver là.

www.sante.ssq.ca

1 800 361 8199 www.ssq.ca

Santé

SSQ Groupe financier

Une PME québécoise signe un contrat de plusieurs millions à New York...

WWW.LESAFFAIRES.COM

NOS BULLETINS :

- ▶ **AUJOURD'HUI :** tous les jours à midi
- ▶ **REVUE DES MARCHÉS :** tous les jours à 16 h 45
- ▶ **TECHNO :** les lundi, mercredi et vendredi à 10 h 30
- ▶ **PME :** les mardi et jeudi à 10 h 30

Vous avez manqué la nouvelle ?

Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur

LES AFFAIRES.com

L'obésité abdominale entraîne les plus importants risques

Marc Beauchamp
dossiers@transcontinental.ca

L'obésité est dite « abdominale » lorsqu'elle se caractérise par une accumulation excessive de graisse dans la cavité abdominale.

« C'est sous cette forme typique à l'homme que l'obésité entraîne le risque le plus marqué pour la cardiopathie, l'accident vasculaire cérébral, le diabète de type II et d'autres

L'obésité a été décrite par certains experts comme une maladie du cerveau.

maladies chroniques », affirme le Dr Denis Richard, titulaire de la Chaire de recherche Merck Frosst/IRSC sur l'obésité.

La Chaire a pour mission de promouvoir la recherche et la dissémination des connaissances sur les causes, les complications, le traitement et la prévention de l'obésité. Elle est rattachée au Centre de re-

cherche de l'Hôpital Laval à Québec, un centre affilié à l'Université Laval. La Chaire de Québec sur l'obésité fait partie des 10 plus grandes institutions au monde dans cette sphère de spécialité. Pour le Dr Richard, « il est très important que le Québec conserve ce leadership dans le domaine de la recherche sur l'obésité. »

Précisons que la Chaire, qui associe plus de 30 chercheurs du monde entier, a un intérêt marqué pour l'obésité massive (désignée par un indice de masse corporelle (IMC) supérieur à 40), l'obésité abdominale et l'obésité infantile.

Réguler la prise alimentaire
Le programme de recherche de la Chaire de Québec vise actuellement la régulation du poids corporel.

« On se penche précisément sur les mécanismes qui contrôlent la prise alimentaire et la dépense énergétique », dit le Dr Richard.

« Le contrôle de la prise alimentaire est un facteur déterminant dans l'obésité, sa prévention et son traitement.

Nous voulons comprendre les causes du déséquilibre de la prise et de la dépense, qui sont inhérentes au développement de l'obésité, en tentant entre autres d'identifier les systèmes neuronaux (du cerveau) modulant l'appétit », explique-t-il. « Vu le rôle primordial joué par certains messagers cérébraux dans la régulation du poids, l'obésité a été décrite par certains experts comme une maladie du cerveau. »

L'environnement a changé

Au Québec comme partout ailleurs, la façon de vivre a considérablement changé au cours des 50 dernières années. « La population est de plus en plus sédentaire et notre régime alimentaire est dense en graisse et riche en énergie. Ces éléments juxtaposés créent un environnement obésogène qui favorise le développement de l'obésité, en particulier chez les gens qui ont une prédisposition génétique », affirme le titulaire de la Chaire Merck Frosst/IRSC. Notre mode de vie est au banc des accusés.

Pour des raisons possible-ment culturelles, la prévalence

de l'obésité dans la Belle province est cependant toujours l'une des plus basses au pays, ce qui ne veut pas dire que l'épidémie d'obésité ne déferle pas chez nous.

Plus d'un Québécois sur cinq est obèse, ce qui représente une hausse de 100 % en 25 ans. La proportion d'enfants obèses a triplé durant cette période. « Les conséquences sont et seront dramatiques », insiste le Dr Richard. De plus en plus d'adultes sont affligés par les complications de l'obésité.

En contrepartie, l'obésité touche plus de 300 millions de personnes dans le monde et sa prévalence excède celle de la malnutrition sur tous les continents, révèlent les statistiques. L'obésité, jadis confinée aux pays nantis, se propage aujourd'hui dans les pays à revenus faibles et se classe maintenant parmi les plus importants problèmes de santé publique qui menacent l'humanité. L'Organisation mondiale de la santé (OMS) parle d'ailleurs de « globésité ».

Un seul traitement à ce jour

Plus de un Québécois sur cinq est obèse, ce qui représente une hausse de 100 % en 25 ans. La proportion d'enfants obèses a triplé durant cette période.

« Nous devons investir dans la prévention et le traitement de l'obésité. L'éradication de ce problème nécessitera un accroissement de la recherche et l'élaboration de stratégies d'intervention visant à assainir nos habitudes de vie et à changer notre comportement face à un environnement qui, hélas

risque de demeurer obésogène pour encore plusieurs années », souligne le Dr Richard.

L'OMS, à l'instar de la Chaire de recherche Merck Frosst/IRSC sur l'obésité de l'Université Laval, considère que la chirurgie est le seul traitement efficace de l'obésité massive. ■



Vous pouvez vous reposer sur nous.

Au Québec, depuis 140 ans, nous sommes à votre service.
www.sunlife.ca

Financière
Sun Life

**Lecteur OneTouch®
UltraSmart®**

Préférés des
utilisateurs d'insuline¹

Tous les avantages de la technologie
OneTouch® UltraSmart® :

- > facile d'effectuer un test
- > rapide, 5 secondes
- > minuscule échantillon de sang
- > facile d'avoir une vue d'ensemble
- > soutien technique personnalisé

1-800-663-5521

Glycémies/Repas		
	Av. pt. déj.	Apr. pt. déj.
Déc 12	4.4	6.7
Déc 11	5.6	6.4
Déc 10	3.9	6.9
Déc 10	7.8	—
Déc 9	3.9	6.9

TENDANCES

Info. hypo (3.9 mmol/L ou moins)	
Total - 14 jours:	
Av. pt. déj.	5
Apr. pt. déj.	1
Avant déj.	0
Après déj.	0

HYPOS

En appuyant sur une touche, examiner facilement les points névralgiques, les épisodes d'hypoglycémie et l'impact des repas.

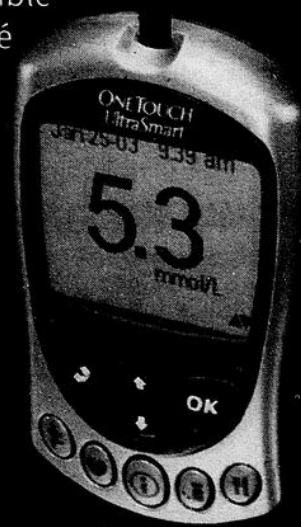
#1
CLASSE

**Lecteur OneTouch®
UltraSmart®**

Une des principales revues destinées aux consommateurs a qualifié le lecteur OneTouch® UltraSmart® d'EXCELLENT et l'a classé au premier rang parmi 13 autres appareils examinés¹.

¹ Source : Étude Roper du marché canadien des patients diabétiques de 2004; courtoisie de GfK Market Measures. Résultats rapportés par les patients et récoltés au cours d'une enquête postale (n=1075).
Les marques de commerce appartiennent à Johnson & Johnson et sont utilisées sous licence. © 2005 Produits médicaux LifeScan Canada Ltée. 05R-SSCP

ONE TOUCH®
ça change tout®



Un programme à considérer pour les entreprises

L'Institut de cardiologie de Montréal propose ACTI-MENU pour lutter contre l'obésité

Marc Beauchamp
dossiers@transcontinental.ca

Le Dr Louis Gagnon, encourage la population à mettre de l'avant de saines habitudes de vie pour prévenir l'obésité et améliorer sa santé. Il préside ACTI-MENU, une société regroupant des professionnels de la santé, rattachée à la direction de la prévention de l'Institut de cardiologie de Montréal.

Q. (LES AFFAIRES) Quels sont les volets du programme ACTI-MENU ?

R. (GAGNON) Depuis sept ans, le défi *J'arrête, j'y gagne* est offert aux gens qui désirent cesser de fumer, soit environ 30 000 inscriptions par année. On compte aussi depuis deux ans, le défi santé « 5-30 », qui incite la population à manger au moins cinq portions de fruits et légumes quotidiennement et à pratiquer au moins trente minutes d'activité physique cinq jours par semaine. Les 50 000 participants annuels de ce programme sont

également invités à se questionner sur leur poids et à se donner des objectifs réalistes, si nécessaire.

Q. Comment les entreprises peuvent-elles profiter d'ACTI-MENU ?

R. Par l'entremise du programme *Ma santé, je m'en occupe*. Il vise à responsabiliser les gens en leur faisant prendre conscience que leur santé, c'est d'abord une affaire personnelle. Il faut encourager les gens à maintenir leur poids, à ne pas l'augmenter. C'est déjà intéressant pour freiner la montée du problème de l'obésité.

Q. Ce programme est-il populaire ?

R. Plusieurs entreprises, comme le **Mouvement Desjardins, Radio-Canada, Gaz Métro et Loto-Québec** s'en prévalent déjà.

L'expérience vécue produit d'excellentes retombées. Les participants améliorent grandement leurs habitudes alimentaires et leur niveau



Louis Gagnon, à la tête du programme ACTI-MENU.

d'activité physique. Toute la communauté scientifique sait maintenant que ce ne sont pas les diètes miracles, mais ces deux principaux clés qui offrent les meilleurs résultats pour la gestion du poids.

Q. Proposez-vous des changements sur le plan organisationnel ?

R. Nous suggérons des changements sur les lieux de travail, qui favorisent la prise en main des individus : rangements pour les bicyclettes, couverture d'une partie des frais de programmes d'activité physique, amélioration de la qualité des aliments dans les cafétérias, les machines distributrices et lors des réunions. Avec quelques efforts, on note une amélioration du climat de travail et même une réduction de l'absentéisme et du taux de roulement du personnel.

Q. Et également des pertes de poids ?

R. Pour les individus qui ont des problèmes, une réduction de 5 à 10 % de leur poids peut donner des bénéfices santé significatifs par exemple quant à l'amélioration de la tension artérielle, du taux de cholestérol et du sucre dans le sang. La vague des États-Unis déferle chez nous. De fait, deux Américains sur trois

ont un surplus de poids, la moitié d'entre eux sont obèses. Au Québec, 55 % de la population a un surpoids. De ce nombre, 20 % sont obèses.

Q. Tous les individus sont-ils égaux face à l'obésité ?

R. Personne ne part du même point en matière de gestion de poids. Il appert notamment que dans une famille où un des deux parents a un surplus de poids, il y a 40 % de risques que l'enfant fasse de l'embonpoint ou de-

vienne obèse. Des études démontrent que dans le cas de deux parents qui ont un surplus de poids, le risque potentiel de surpoids chez l'enfant augmente à 80 %. Deux parents au poids santé risquent peu de voir leur enfant prendre du poids, la probabilité étant de 10 %.

Dans ce contexte, il n'est pas étonnant de constater que l'espérance de vie actuelle de nos adolescents soit plus courte que celle des baby-boomers. ■

Le programme

Le contenu du programme constitué d'une série de bilans de santé personnalisés (santé globale, santé du cœur, stress, activité physique et alimentation), se distingue par une approche préventive et positive, soutenue sur trois ans. Une conférence est offerte pour chaque thème au travail, avec l'établissement d'un profil personnel pour chacun des adhérents, comprenant un questionnaire d'évaluation. Un service de relance téléphonique assuré par des professionnels de la santé en complète l'étendue.

Au six mois, au terme de chaque bilan, un rapport managérial dépersonnalisé présente un portrait de la situation réelle à la direction de l'entreprise. **M.B.** ■



Plus d'investissements dans la recherche universitaire au Québec grâce à **R&D** Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada

En tant que Québécois, vous profitez de notre engagement continu à développer de nouveaux médicaments et vaccins. Certes, cet engagement est bénéfique pour la santé de toute la population, mais connaissez-vous les autres bienfaits de notre travail ?

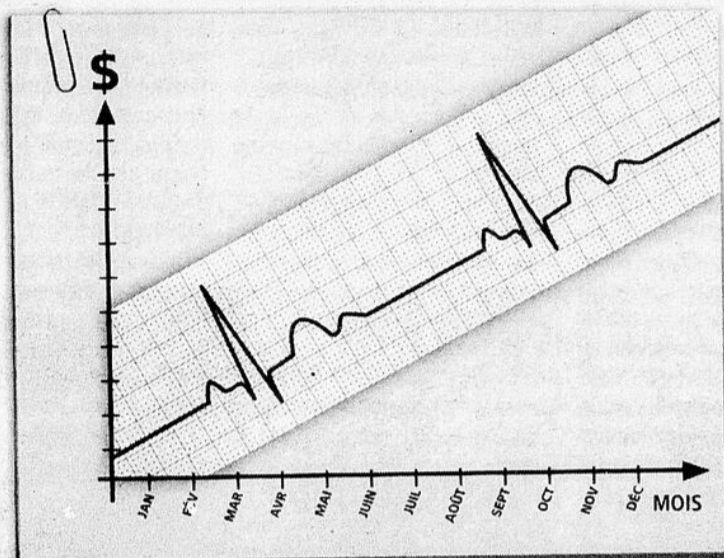
Chaque année, nous investissons plus de 450 millions de dollars dans la recherche et le développement au Québec*. De ce montant, plus de 30 millions de dollars vont aux universités et aux hôpitaux. Il est clair qu'un accroissement des investissements en recherche profite à tous les Québécois. Pour en savoir davantage sur les bienfaits de nos activités au Québec, visitez notre site à l'adresse www.canadapharma.org

30 millions de dollars investis pour la recherche dans les universités et hôpitaux du Québec.



*Références : CFPMB Rapport annuel Palmer & D'Angelo Consulting Inc.

Pour être en tête, visez le cœur.



LA SANTÉ DE VOS EMPLOYÉS, C'EST VOTRE RENTABILITÉ

AU CŒUR DU TRAVAIL

Programme de prévention en milieu de travail

Ce programme clés en main de la Fondation des maladies du cœur contribue à :

- accroître la productivité
- améliorer le moral et l'esprit d'équipe
- diminuer l'absentéisme
- réduire les primes d'assurance

Et ça ne coûte qu'un dollar par année, par employé !

Cette communication est réalisée grâce à l'appui généreux de



Notre passion, la vie

Adhérez dès maintenant !
Visitez le fmcoeur.qc.ca ou écrivez à aucoeurdutravail@fmcoeur.qc.ca



À la conquête de solutions.

170 entreprises québécoises « au cœur du travail »

Danielle Turgeon

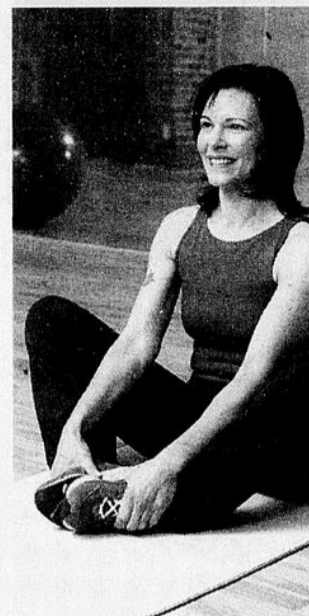
danielle.turgeon@transcontinental.ca

Depuis 1995, la Fondation des maladies du cœur du Québec offre le programme *Au cœur du travail*. En février 2005, le concours Sensibilisation à la santé du cœur de ce programme a rejoint plus de 125 000 travailleurs et travailleuses dans quelque 174 entreprises.

Pfizer et la Fondation ont remis, pour une première fois, les prix *Réalisation Cœur d'or et d'argent* à des entreprises qui se sont démarquées par la mise sur pied d'initiatives « santé » en milieu de travail.

Ces derniers visent à encourager les entreprises à promouvoir l'adoption de saines habitudes de vie auprès de leurs employés. Les entreprises admissibles au prix devaient avoir participé à un programme santé soit de la Fondation (*Au cœur du travail*, Concours de Sensibilisation à la santé du cœur 2006) soit de Pfizer (*Mon cœur, j'y vois*).

La *Réalisation Cœur d'or* a été remise à **Cascades**, de Kingsey Falls. Cascades accorde une place de choix à la promotion de la santé du cœur depuis plus de 15 ans. Son programme *En santé de la tête aux pieds* invitait les employés à former une équipe pour relever un défi santé s'échelonnant sur une période de 10 semaines. Pour y arriver, chaque membre de l'é-



En santé de la tête aux pieds, le programme de Cascades, invitait les employés à former une équipe pour relever un défi santé s'échelonnant sur une période de 10 semaines.

quipe devait accumuler des points Air Cascades, qu'ils obtenaient en pratiquant une activité physique ou en participant à des activités de promotion de la santé offertes par l'entreprise. 272 employés ont pris part à cette activité.

La CSST a obtenu la *Réalisation Cœur d'argent* pour l'ensemble de ses bureaux au Québec. La Direction générale des ressources humaines de la CSST a instauré la semaine *Santé-Boulot*. Cette initiative cible des éléments déterminants pour la santé du cœur, soit l'alimentation, l'activité physique, l'abandon du tabagisme et la gestion du stress. Appuyée par différents outils promotionnels et électroniques attrayants, cette semaine d'activités a bénéficié de la participation de 4200 employés dans toute la province. ■

EN BREF

Diabète Québec

Le site de Diabète Québec (www.diabete.qc.ca) donne d'excellents conseils pour acquérir de meilleures habitudes de vie, que l'on soit diabétique ou non.

De jeunes vieux

La chute la plus radicale de l'activité est notoire chez les 15-24 ans et les 25-44 ans, autant chez les hommes que chez les femmes. La tendance est la même chez les 65 ans et plus.

L'ordi comme loisir

Le pourcentage de sédentaires a augmenté de façon significative chez les hommes de 25 à 44 ans et chez les femmes de 65 ans et plus, et il semble à la hausse dans presque tous les groupes d'âge. Cette hausse est constante chaque année depuis près de cinq décennies.

Un bon point

Des études de Santé Canada sur la condition physique en milieu de travail indiquent qu'une hausse d'un point de pourcentage dans le nombre d'adultes canadiens actifs générerait une hausse de la productivité de l'économie canadienne d'environ 59 M\$.

Espérance de vie

L'incidence de l'obésité sur l'espérance de vie est considérable. L'obésité rivalise avec le tabagisme en tant que cause principale de maladie grave et de décès prématuré. Le surpoids a des répercussions sur la qualité de vie et la longévité.

Diabète Québec



Une ressource fiable

Des programmes d'information sur mesure pour votre entreprise

1.800.361.3504, # 223
www.diabete.qc.ca

LES AFFAIRES

ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES À VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER

AUTOMOBILE DE DEMAIN



DATE DE PARUTION : 30 septembre 2006
TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 15 septembre (avant 17 h) 2006

POUR INFORMATION : (514) 392-9000, POSTE 233

IMMOBILIER

100 M\$ de projets pour le Groupe Maurice

Luc Maurice vise à établir à long terme un réseau de 20 à 25 complexes de résidences pour personnes âgées



André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le **Groupe Maurice** pilote six projets de construction ou d'agrandissement de résidences pour personnes âgées d'une valeur frôlant les 100 M\$, qui visent à augmenter le nombre d'unités de 50 % pour le porter à plus de 2 800.

Le groupe, présidé par **Luc Maurice**, gère actuellement un réseau de six complexes comptant de plus de 1 700 logements. « À terme, je vise entre 20 et 25 complexes sur l'axe Ottawa-Québec », précise l'ancien pilote de l'armée canadienne et ex-aide de camp de la gouverneure générale **Jeanne Sauvé**.

Le propriétaire-gestionnaire construit actuellement 920 unités additionnelles, un investissement qui se chiffre à 75 M\$. Il mène

L'ancien pilote des forces armées canadiennes vise à terme de 20 à 25 complexes immobiliers dans l'axe Ottawa-Québec.

de front la construction des complexes *Élogia*, en face du Village Olympique, *Vent de l'Ouest*, à Pierrefonds, *Les Jardins du Campanile*, à Shawinigan et *Le Vivalis*, une résidence entièrement consacrée aux personnes en perte d'autonomie située à Pointe-Claire, près de l'hôpital du Lakeshore.

Deux autres annonces suivront. En janvier prochain, on soulèvera la première pelletée de terre d'un complexe sur l'avenue Rockland, à Outremont. Une résidence de 170 uni-

tés d'une valeur de près de 20 M\$.

Puis, au printemps, le Groupe Maurice agrandira *Les Résidences du Marché*, à Sainte-Thérèse, dans les Basses-Laurentides, au coût de 4 M\$. Il y aménagera 18 unités de soins et 25 autres logements, en plus d'ajouter 3 000 m² d'aires communes.

Pour se financer, le promoteur s'appuie sur ses partenaires habituels, soit la caisse de retraite des professeurs de l'**Université Laval** et le fonds **Ipsos Facto**, dont l'argent vient de la caisse de retraite des employés d'**Hydro-Québec** et de la famille **Bourgie**.

Offrir le produit de demain

Le succès d'un entrepreneur dépend souvent de sa capacité à anticiper les besoins des consommateurs. C'est vrai dans bien des industries, y compris dans le marché de la résidence pour personnes âgées, comme entend le démontrer le Groupe Maurice, de Montréal.

Luc Maurice veut offrir le produit de demain en innovant, comme il l'a fait avec ses unités de soins ou encore avec ses résidences vendues en copropriété.

Au premier coup d'œil, pourtant, la génération récente de résidences pour personnes âgées ressemble assez à ce qui se faisait déjà. Des appartements luxueux, des services de repas, des mesures de sécurité, des soins infirmiers disponibles en tout temps. Peut-on vraiment prétendre que la bannière se démarque ?

C'est en tout cas ce que soutient M. Maurice, que nous avons rencontré au complexe *Ambiance*, à l'Île-des-Sœurs.

« Ma vision est de créer une bannière de bon goût, homogène, pas une affaire où vous avez toutes sortes de produits [provenant de diverses acquisitions], du vieux avec du neuf, du grand avec du petit, du médicalisé et du non médicalisé, comme chez nos concurrents », dit-il. Son groupe a toujours bâti ses propres résidences pour



« Ma vision est de créer une bannière de bon goût et homogène. À terme, je vise entre 20 et 25 complexes dans l'axe Ottawa-Québec », dit Luc Maurice, président du Groupe Maurice.

personnes âgées, plutôt que d'acquérir des bâtiments existants.

Une place pour le privé

Terminé en juillet 2005, le complexe *Ambiance* de l'Île-des-Sœurs a été parmi les premières résidences privées au Québec à offrir des unités de soins pour une clientèle dite « lourde », c'est-à-dire des personnes nécessitant d'une à trois heures de soins par jour.

On ne parle pas de lits faisant l'objet d'une convention entre l'État et un gestionnaire privé. Il s'agit d'unités de soins entièrement privées, à l'exception bien entendu des consultations médicales, dont le coût est couvert par le régime public d'assurance-maladie.

À l'étage des unités de soins, on trouve un cabinet de médecin, des infirmières, des préposés aux bénéficiaires, un bain thérapeutique, une salle à manger réservée aux résidents de l'étage de soins. Disponibles en séjour de courte et de longue durée, les unités reçoivent des personnes qui ont perdu leur autonomie, mais dont l'état de santé n'est pas assez détérioré pour qu'elles soient prises en charge par un centre hospitalier de soins de longue durée (CHSLD) appartenant à l'État.

Malgré cette incursion dans la santé privée, Luc Maurice n'entend pas répondre à l'appel de propositions lancé cet été par le gouvernement **Charest** concernant la construction d'un CHSLD en partenariat public-privé (PPP) en Montérégie.

Le privé a un rôle à jouer, à son avis, mais pas nécessairement par le truchement d'un PPP. Une entente à long terme, conclue sous le sceau de la confiance, assortie d'une garantie de rémunération adéquate et de bons contrôles des deux parties, suffiraient à convaincre le privé de dispenser des soins gériatriques.

Le fruit n'est pas mûr au Québec, contrairement à l'Ontario, ce qui n'empêche pas M. Maurice de multiplier les projets, à une période où le marché montre des signes de saturation.

« Le simple fait qu'on soit sorti de l'image "chambre et pension", qui était la seule qui existait il y a 15 ans à peine, a élargi le marché de ce qu'on appelle une résidence pour retraités », fait remarquer M. Maurice, dont les grands-parents sont centenaires.

Il parie qu'un concept novateur trouvera preneur auprès d'une nouvelle clientèle, malgré l'encombrement du marché.

Le Groupe Maurice propose ainsi des copropriétés à l'intérieur du complexe *Les Promenades du Parc*, à Longueuil. Dans cette résidence de plus de 450 unités, 126 logements sont vendus ainsi. Leurs propriétaires bénéficient des mêmes services que les locataires du complexe.

Entrepreneur et humaniste

Avec les prix des immeubles qui s'emballent, ne serait-il pas tentant de vendre ou de transférer le portefeuille en Bourse dans une fiducie de placement immobilier (REIT en anglais) ?

« J'ai une clientèle que j'aime. J'ai de bons employés [plus de 350]. J'ai de bons bâtiments. J'ai beaucoup de *fun* dans la vie. Les REIT et le reste, c'est de la frime. C'est bien beau de faire de l'argent, mais ça va changer quoi ? Je ne suis pas très matérialiste », lance ce passionné du Grand Nord.

À 20 ans, Luc Maurice avait comme but dans la vie de créer une entreprise pour « aider le monde ». À 50 ans, il n'oublie pas son prochain. Il entend offrir à l'été 2007 des climatiseurs pour rafraîchir la salle commune de 11 foyers d'accueil situés à proximité de ses propres complexes. ■



Situé sur la rue Sherbrooke Est, en face du Village olympique, le complexe *Élogia* comptera 296 appartements, dont 51 unités de soins. Les travaux ont été lancés en juin dernier pour une ouverture prévue en octobre 2007. Le projet est évalué à 30 M\$.

Qu'est-ce qui a changé à Montréal en trois ans ?

Les quartiers populaires s'embourgeoisent à toute vitesse

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

L'ancien premier ministre Robert Bourassa disait que six mois en politique, c'était une éternité. Et bien, trois ans en immobilier suffisent amplement pour transformer un quartier comme Pointe-Saint-Charles, Verdun ou Rosemont.

C'est ce qui ressort d'une analyse de la firme JRL Recherche immobilière sur les reventes de maisons survenues en 2005 dans l'agglomération de Montréal. Cette étude, dont les détails ont été publiés dans notre édition du 26 août, dresse un portrait de l'évolution des prix de l'immobilier par quartier depuis 2002.

Il y a trois ans, les quartiers où les résidences unifamiliales coûtaient le moins cher à Montréal étaient, dans l'ordre, Pointe-aux-Trembles/Montréal-Est (dont le code postal commence par H1B), Pointe-Saint-Charles (H3K) et Verdun (H4G), selon le prix de vente moyen des transactions conclues cette année-là.

En 2005, c'est à l'ouest du pont-tunnel Louis Hippolyte-Lafontaine qu'on trouve les maisons les moins chères de l'île, à Mercier, plus précisément dans le secteur Longue-Pointe (H1N), selon JLR.

Viennent ensuite Pointe-aux-



Les prix peuvent faire tout un bond en trois ans. Cette résidence du 634, rue Hibernia, dans Pointe-Saint-Charles (la deuxième maison à partir de la gauche), a été vendue pour 92 000 \$, en 2002, revendue pour 180 000 \$ en mars 2005, puis revendue à nouveau pour 385 000 \$ en octobre 2005.

Trembles/Montréal-Est (H1B) – seul survivant de 2002 – et Côte-Saint-Paul/Ville-Émard (H4E), dans l'arrondissement du sud-Ouest de Montréal.

La réalité immobilière de Pointe-Saint-Charles (H3K) a changé du tout au tout en trois ans. En 2002, on pouvait mettre la main sur une petite maison en rangée à l'irlandaise pour 96 000 \$. Aujourd'hui, il faut sortir en moyenne 173 000 \$ de sa poche pour

devenir propriétaire.

Pointe-Saint-Charles étant un quartier de plex, on pouvait en acquérir un pour 107 500 \$ en moyenne en 2002, le prix le moins cher sur l'île de Montréal à l'époque. En 2005 ? Oubliez ça ! Le prix moyen a doublé et atteint 215 000 \$.

Le marché foncier de Verdun a connu une trajectoire semblable. Les maisons unifamiliales changeaient de mains à un prix moyen de 102 500 \$ en 2002 dans le secteur Wellington-De L'Église (H4G), le secteur le plus pauvre de cette ancienne ville aujourd'hui fusionnée à Montréal. Trois ans plus tard, il faut déboursier 200 000 \$ pour la même propriété.

À l'opposé, la situation ne change pas dans les quartiers cossus. Les trois premières positions restent inchangées avec, dans l'ordre : Westmount (H3Y), Outremont (H2V) et Mont-Royal (H3R).

Flambée des prix dans les condos

De grands changements sont à noter dans le marché de la copropriété (condominium).

En 2002, le secteur Rosemont/Petite-Patrie (H2G) figurait parmi les quartiers bon marché de Montréal. Ne le cherchez plus dans la liste. Tandis qu'il fallait payer seulement 75 500 \$ pour acheter une copropriété dans ce quartier en 2002, il faut déboursier près de 175 000 \$ trois ans plus tard dans ce que certains agents immobiliers surnomment « le Plateau-Nord », une allusion au quartier Plateau Mont-Royal, secteur à la mode qui a connu une flambée des prix avant tout le monde.

Malgré l'inflation immobilière actuelle, il existe quatre secteurs où les condos se ven-

daient encore sous les 140 000 \$ l'an dernier. Sans surprise, Pointe-aux-Trembles (H1A et H1B), Montréal-Est (H1B) et Rivières-des-Prairies (H1E) figurent dans cette courte liste. Ils étaient là en 2002.

La réalité de Pointe-Saint-Charles a changé du tout au tout en trois ans. En 2002, on pouvait y acquérir un plex pour 107 500 \$. En 2005 ? 215 000 !

Un nouveau-venu s'ajoute toutefois : il s'agit du secteur comprenant Roxboro et la partie est de Pierrefonds (H8Y). Les condos qui trouvaient preneur à un prix moyen de 98 500 \$ en 2002 se revendaient 140 000 \$ en 2005. ■

Précision

Dans notre article de la semaine dernière sur l'augmentation des valeurs foncières dans l'agglomération de Québec paru en page 51, nous avons écrit que Lévis avait déposé son rôle d'évaluation en 2005. C'était plutôt en 2004. ■

LE PRIX DES MAISONS DANS LES QUARTIERS COSSUS

Quartiers (Code postal)	Prix de vente moyen en 2005	Nombre de transactions
Westmount (H3Y)	1 152 759 \$	142
Outremont (H2V)	765 428 \$	74
Mont-Royal (H3R)	733 116 \$	84

LE PRIX DES MAISONS DANS LES QUARTIERS POPULAIRES

Quartiers (Code postal)	Prix de vente moyen en 2005	Nombre de transactions
Mercier (H1N)	153 600 \$	47
Pointe-aux-Trembles / Montréal-Est (H1B)	157 471 \$	198
Pointe-aux-Trembles (H1A)	167 931 \$	266
Côte-Saint-Paul / Ville-Émard (H4E)	173 589 \$	5

OÙ TROUVE-T-ON LES CONDOS BON MARCHÉ ?

Quartiers (Code postal)	Prix de vente moyen en 2005	Nombre de transactions
Pointe-aux-Trembles (H1A)	133 251 \$	222
Rivière-des-Prairies (H1E)	134 239 \$	166
Pointe-aux-Trembles / Montréal Est (H1B)	135 998 \$	49
Pierrefonds/Roxboro (H8Y)	139 639 \$	66

COMBIEN COÛTE EN MOYENNE...

un condo au cœur du Plateau (H2J) ?	252 755 \$
un duplex à Saint-Henri (H4C) ?	182 216 \$
un loft dans le Vieux-Montréal (H2Y) ?	350 315 \$
une maison à Kirkland (H9J) ?	251 000 \$
un plex à Parc-Extension (H3N) ?	247 100 \$

SOURCE : JLR RECHERCHE IMMOBILIÈRE

TABLEAUX : LES AFFAIRES

Les loyers en baisse au centre-ville de Montréal

Le niveau des loyers exigés dans les plus beaux gratte-ciel du centre-ville de Montréal (ceux de catégorie A) a baissé de près de 2,5 % au cours des 12 derniers mois, selon une étude du courtier Collier.

Montréal va ainsi à contre-courant de quatre grandes villes canadiennes. Au pays, la hausse moyenne s'élève à 5,5 % entre juin 2005 et juin 2006.

Dans la plus grande ville du Québec, les propriétaires demandent un tarif moyen de 35,39 \$ le pi² par année. Il s'agit d'un loyer brut, c'est-à-dire qu'il comprend à la fois le loyer de base, les taxes et les frais d'exploitation. Il y a un an, le loyer s'élevait à 36,30 \$ le pi². Montréal reste l'endroit le plus abordable parmi les cinq villes étudiées par Colliers. Les loyers les

plus chers sont exigés à Calgary (53 \$ le pi²) et Toronto (51,33 \$ le pi²). Suivent Ottawa (44,85 \$ le pi²) et Vancouver (38 \$ le pi²).

Les gestionnaires immobiliers montréalais se consolent à l'idée que les affaires vont mieux en banlieue. Les loyers y sont en effet en hausse de 6,8 %, à 25 \$ le pi² en moyenne, par rapport à 23,40 \$ le pi² l'an dernier. Là encore, Montréal se situe sous la moyenne nationale, mais de peu.

Les loyers des bureaux de catégorie A, situés en banlieue, ont augmenté en moyenne de 9,7 % au Canada au cours des 12 derniers mois. Calgary mène le bal avec une hausse de 43,4 %, à 38 \$ le pi², puis suivent Vancouver (+15,4 %), Ottawa (+10,6 %), Montréal et Toronto (+5,4 %). ■ A.D.

CARREFOUR OCCASIONS D'AFFAIRES

BILLETTS HOCKEY - SPECTACLES - EVENEMENTS

CANADIENS

Billet de saison, 1/2 saison, à la partie
Achat-Vente
(514) 258-8499

SERVICES FINANCIERS

Prêt Hypothécaire Commercial

SOCIÉTÉ DE FINANCEMENT RECONNUE

Préapprobation Rapide

De 100 000 \$
à 1 200 000 \$

LÉGATEC inc.
Courtier immobilier

Contactez : Louis Légaré
(418) 654.1304 • 1 866 533.9304

ENTREPRISES DEMANDÉES

Acheterais Hotel
de 80 chambres
et plus
directement
du créancier
ou du propriétaire
(450) 672-3555

RECHERCHE
Résidence pers.
âgées ou entreprise
rentable acheteurs
sérieux et qualifiés
N. Nadeau MBA, a.i.a
(819) 571-5124
(514) 910-8674

Relève???
Manufacturiers, distribu-
tions, imports/exports...
Investissements
personnels.
(514) 704-9214
www.adeiafontaine@sympatico.ca
En toute confidentialité

AUTOMOBILES DE PRESTIGE

Mercedes SLK350 2005



6000 km, argent,
intérieur rouge,
automatique,
7 VITESSES
PADDLE SHIFT,
toute équipée, toit
rigide intractable,
sport package.
68 900 \$

Jean Légère (450) 449-5050

CANADIENS
LOGE
CENTRE BELL
(514) 296-1496

Hockey
section
prestige
(514) 927-2336

ASSOCIÉS DEMANDÉS

Negotiateur d'actions sur TSX

Recherche capital pret 35k. Rendement min 7 %
max 25 % an. Gestion capital/risque/perte efficace
Yannick Desjardins: Ydesjardinsjkd@yahoo.com

OFFRES DE SERVICES

ASSEMBLAGE
Micro-Mécanique
Instruments de
Précision
(819) 752-3591

Financement Alternatif
• Refinancement d'immeubles - options sur terrains, bail ou
propriétés • Liquidation d'options mobilières • Partenariat
• Acquisitions
Renseignements et évaluation gratuite
Marco : 514-918-8292

ENTREPRISES À VENDRE

intercap
- Usinage de précision
- Avec • screw machines •
- Chiffre d'affaires 2 800 000 \$
- Mise de fonds requise
600 000 \$
www.intercapinc.com • Tél: 384-9007 #301

PARTENAIRES

Produits naturels et écologiques.

Pas d'inventaire, ni livraison...

Consulter www.jeprendsmavieenmain.com
Jacques (561) 310-2137

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS



DISTRIBUTEUR MAISONS

USINÉES HAUT DE GAMME

Concept établi.

Plusieurs régions disponibles :

Estrie - Trois-Rivières -

Outaouais - Québec -

Laurentides - Lanaudière.

Énorme potentiel. Excellent

pour contracteur recherchant

volume, qualité et rapidité.

Sylvain (514) 996-5402

L'INDUSTRIE DU FUTUR! ENERGIE GRATUITE!
Recherche entrepreneur sérieux, vente & installation de
système solaire (Chauffage & eau chaude) Certifié ISO
9001. Territoire exclusif, excellent revenu.
Investissement requis 75,000.00\$
Mme Simard 1-877-771-1222 www.gevex.ca

COMMERCES

« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois,
à généré d'excellents contacts.
3 acheteurs sérieux en négociation.
Très satisfait des résultats. »

Georges Gilbert
LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

BATEAUX ET VOILIERS



Searay 39 DA - 2004
Entièrement équipé. Prix 435 000 \$
(514) 829-6933

ÉLÉGANT SEALINE EXPRESS CRUISERS 37' 2003 (NEUF)

2 moteurs mercruiser
320 hp bravo III, fabri-
qué en Angleterre. Qualité de finition
reconnue. Bateau de
prestige et de luxe
Prix : 270 000 \$ plus
taxes, si livré aux
Etats-Unis 250 000 \$.

819-471-0742

CARREFOUR IMMOBILIER

COMMERCIAL / INDUSTRIEL

ANNONCES VEETTES



Agence métropolitaine de transport

APPEL D'INTÉRÊT

No : DA6562

OBJET : LOCATION ET EXPLOITATION
D'ESPACES COMMERCIAUX EN SURFACE
AUX STATIONS CARTIER ET MONTMORENCY
DU PROLONGEMENT DU MÉTRO VERS LAVAL

Pour consulter le formulaire de déclaration
d'intérêts, voir le site Internet de l'AMT à l'adresse :
<http://www.amt.qc.ca/aop>

Date et heure limites de réception des offres :
Le vendredi 20 octobre 2006, 15h.

Les documents d'appel d'intérêt sont en français et
en anglais et peuvent être obtenus sur place
gratuitement à partir de 13h30 le 1^{er} septembre
2006, du lundi au vendredi inclusivement de 9h
à 12h et de 13h à 16h30 à l'endroit suivant :

Agence métropolitaine de transport
500, Place d'Armes, 25^e étage
Montréal (Québec) H2Y 2W2

Pour renseignements :
Ginette Bernard, Conseillère en location
(514) 287-2464 poste 4031

Seules les personnes ayant une place
d'affaires au Québec seront considérées.

L'AMT n'est pas tenue d'accepter aucune
des déclarations d'intérêt déposée.

Francesca Torasso, Directrice
Approvisionnement et Informatique

SAGUENAY / LAC-ST-JEAN

Nouveau développement commercial, disponible nov. 2006
Local de 3600 pi² à louer en tout ou en partie dans une bâtisse abri-
tant une pharmacie et une clinique médicale en face d'une épicerie.
Contactez : R. Plourde (418) 544-7708 • Cell : (418) 820-9040

ABITIBI / TÉMISCAMINGUE

Magnifique Domaine
Ideal pour Pourvoirie

Sur axe principal ; Route 101,
à 25 min. de Rouyn-Noranda,
terrain de 5 acres incluant :

- Maison 200 m² sur 2 niveaux avec terrasse
face au lac.
- 1 Chalet/maison rénové à neuf
et 1 chalet à rénover.
- Lac privé truite + 2 étangs ou barboteuses
- Installation pour Bar - Restaurant - Motel
- 25 super emplacements pour
terrains de camping
- Terrain de golf à proximité

Prix à discuter
(450) 746-7517 www.lebosquet.ca

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

Territoire de loisirs et chasse (Select)

9 chambres/ suites, res-
taurant 100 places, per-
mis d'alcool, 2 logements
attendants, terrain 10
acres, partie zonée vert,
écurie 8 boxes, possi-
bilité : maison de retraite,
centre de ressourcement,
etc. prix sous l'évaluation
municipale : 750 000 \$.
Vendeur Mobile.

Pierre Biron
REMAX / MONTREAL-METRO
514-296-3966 / pironpi@hotmail.com

Auberge à Compton, Qc

9 chambres/ suites, res-
taurant 100 places, per-
mis d'alcool, 2 logements
attendants, terrain 10
acres, partie zonée vert,
écurie 8 boxes, possi-
bilité : maison de retraite,
centre de ressourcement,
etc. prix sous l'évaluation
municipale : 750 000 \$.
Vendeur Mobile.

Pierre Biron
REMAX / MONTREAL-METRO
514-296-3966 / pironpi@hotmail.com

OCCASIONS D'AFFAIRES

« Nous avons de très bons résultats
suite à nos annonces.
Nous rejoignons des gens
d'affaires sérieux et nous effectuons avec eux
de très bonnes affaires. »

Yvon R. Ricard

BAS ST-LAURENT

Restaurant Rimouski
Espace commerciale
2500 pi² aprox pour
restaurant, dans com-
plexe de restauration
rapide déjà Burger
King, Dunkin Donuts
info: Jean Langlois
418-686-3040

RIVE-NORD DE MONTRÉAL

À VENDRE OU À LOUER
RIVE-NORD DE MONTRÉAL - ST-EUSTACHE
293, boulevard Industriel, St-Eustache

Par le propriétaire

VOCATION MULTIPLE
TERRAIN : 31 606 p.c. **BÂTISSE** : 7800 p.c.
CABINET : avocat, notaire, comptable, assurance, évaluateur
CLINIQUE : médicale, dentaire, radiologie, thérapie, santé
CLINIQUE : vétérinaire, distributeur, école privée, agence,
ENTREPRISES DE TOUT GENRES, quai de chargement
INFO : Mme. Lalonde 450-472-7320

À louer locaux industriels
Saint-Janvier Mirabel

Parc industriel autoroutier, coin rue Brault et Lapointe.
De 3 200 pi² à 22 500 pi², hauteur de 22 pi libre.
Giclé, quais de chargement ou entrée directe.
Construction neuve, libre immédiatement.
Michel (514) 992-9191

Bureau à louer à Terrebonne
Bureau privé, meublé avec téléphone,
internet haute vitesse, service de réception,
salle de conférence, télécopieur et photocopieur.
Locaux d'environ 160 pi²
Prix compétitif : 775 \$ / mois
Chantal Talbot
(450) 961-2444

LANAUDIÈRE

Lavaltrie
Intersection autoroutes 40 / 31
parc industriel commercial
Projet clés en main Ou
Terrains à vendre
(450) 753.1933
(450) 756.7192
gillesbeaulieu2006@yahoo.ca

TERRAINS
À VENDRE
100 arpents boisés avec
lac, situés St-Didace,
MRC d'Autray
(450) 753.1933
(450) 756.7192
gillesbeaulieu2006@yahoo.ca

FINANCEMENT POSSIBLE!

MASCOUCHE
Secteur en plein développement,
Const 1995, terrain 23 469 pi²,
2 étages totalisant 7 782 pi²,
bon bénéfice
prix ferme 695 000 \$
Julie Lapointe
(450) 471-5503
Remax des Mille-Iles Inc.

RIVE-SUD DE MONTRÉAL

- À VENDRE -
IMMEUBLE INDUSTRIEL À LAVAL

807 rue Marshall, Laval (Québec)

- Immeuble industriel, idéal pour manufacturier.
- Espace manufacturier : 97 000 pi²
- Superficie de bureau : 19 000 pi²
- Superficie totale : 117 315 pi²
- Terrain de 533 532 pi²
- Situé près du boul. St-Martin et du boul. Industriel à Laval
- Hauteur libre de 18 à 24 pieds
- Accès facile aux autoroutes 13, 15 et 440
- Ponts roulants entre 10 et 20 tonnes
- Connexion ferroviaire

Scott Speirs John Faratro
Agents immobiliers agréés
JONES LANG LASALLE **tél. : 514-849-8849**
Services Immobiliers Inc., Courtier immobilier agréé

Bon Potentiel
VALLEYFIELD
(Secteur Grande-Île)
Bâtisse commerciale de
5000 pi², abritant une salle
de réception connue et très
populaire dans la région,
2 terrains ayant une superfi-
cie totale de 43 512 pi²,
beaucoup d'espace pour un
développement futur et
grand stationnement.
Cause de la vente: retraite
Jean-François Blanchard
1-888-677-8666
Grpe Immobilier J-F Blanchard
courtier immo. agréé

Excellent
Investissement
VALLEYFIELD (Marquette)
Emplacement commercial
avec garage et logement.
Terrain de 12 733 pi².
Emplacement stratégique,
beaucoup d'achalandage.
Jean-François Blanchard
1-888-677-8666
Grpe Immobilier J-F Blanchard
courtier immo. agréé

CENTRE DU QUÉBEC

Endroit stratégique
Terrain 185 600 pi² plus
bâtisse de 4 238 pi², offre
de nombreuses possibili-
tés, situé sur Transcan-
adienne 20 et Autoroute 55,
sortie 210
(819) 380-8065

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

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

CARREFOUR IMMOBILIER

COMMERCIAL / INDUSTRIEL

QUÉBEC

À louer, secteur des galeries de la Capitale, 2006 / 2007.
De 2500 pi² à 15000 pi², grand stationnement, excellente visibilité.
Info : 418-564-7021

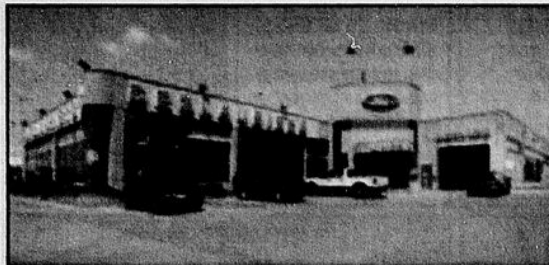
À louer bureaux neufs
Rive-Sud de Québec
1000 à 10 000 pi²
À la tête des ponts
418-834-4999 #19
pplante@logisco.qc.ca

Espaces Commerciaux
professionnels,
commerces,entrepôts,
secteur en croissance.
Normand McNeil
(418)682-7000
Remax 1er Choix ctr agréé

Bâtisse à vendre ou à louer
Avec Stats. , R-C: 4 186 pi² S-S: 4 186 pi²
Mezzanine: 785 pi² (sans frais)
total : 8 372 pi², boul. Hamel, site stratégi-
que, pignon sur rue, près centre d'achat
place Fleur de Lys
(418) 659-2564

Power point Lévis
Site stratégique, pignon sur rue, 85
président Kennedy coin Étienne Dallaire,
8 150 pi² divisible, libre immédiatement.
(418) 659-2564

LAVAL



EMPLACEMENT COMMERCIAL de premier choix à Laval.
Quadrilatère stratégique Saint-Martin et des Laurentides. Zonage permet l'usage à vocation multiples. Ancien site d'une des plus importantes concession automobile Ford au Canada pendant plus de 40 ans. Terrain de 22 013 m². (236 859 pi²). Libre à partir du 1^{er} septembre 2006. Prix 5.5 M \$

Yves Deslauriers
Agent Immobilier Agréé, Remax TMS Inc.
(514) 608-4321
(450) 430-4207

À Louer
Vieux Québec et Vieux
Port local de 1 000 pi²
et 2 200 pi² ainsi qu'un
bar resto avec terrasse.
(418) 554-5364

Vous voulez
annoncer ?
(514) 392-7782

MONTÉRÉGIE



St-Basile le Grand - Bureaux à Louer
2 mezzanines : 1^{er} : jusqu'à 900 pc
2^{ème} : jusqu'à 4000 pc tous divisible.
Situé près de la Route 116, stationnements disponibles.
Commerçants : Banque Nationale,
Benjamin Moore Signature, Boni-Soir, etc.
Pour plus d'information, veuillez communiquer avec
Yves Raby tel. : 514-250-6128
yvesraby@videotron.ca Téléc. : 514-666-0179

MONTREAL

BUREAUX À LOUER
540, Place St-Henri, Montreal
Édifice patrimonial
2 500 pi. car. entièrement rénové
2^e et 3^e étages (185 pi. ca.)
Stationnement disponible
Bureaux tranquilles
À côté du métro Place St-Henri
Excellente visibilité
Pour plus d'information,
veuillez communiquer avec
Louis Mercier au (514) 913-0552

ESPACE DE BUREAU À LOUER
Boulevard St-Laurent
Jusqu'à 900 pi car.
Stationnement disponible
Bureau tranquille situé sur le boulevard St-Laurent
tout près de la rue Marie-Anne.
Pour plus d'information, veuillez communiquer
avec Eric Cabana au (514) 954-2812

À louer Local Commercial
Rue Masson, 1^{er}
étage, 1000 pi²
idéal pour bureau
(514) 572-6702

MAURICIE

Bâtisse commerciale
Bâtiment
situé à Ste-
Angèle-de-
Laval près
de Trois-
Rivières à
proximité du
fleuve St-Laurent. Construit en 1995 d'une superficie de
11 000 pi². Le 1^{er} étage est constitué de locaux commerciaux
et le 2^e étage abrite des logements résidentiels. Prix
demandé : 350 000 \$. 819-395-5151 poste 13.

Locaux industriels & commerciaux
Ville d'Anjou
disponibles
de 2 500 à 14 000 pi²,
pour espaces de bureau
ou entrepôts
(514) 494-7336

Bureau à louer
Arrondissement
St-Laurent
Immédiatement 7 500 pi²,
cliniques ou pharmacie,
grandes fenêtres, stat.
Sonia Assioum
(514) 212-2675

À VENDRE / À LOUER
ÉDIFICE COMMERCIAL DE PRESTIGE
Rue Lajeunesse à Ahuntsic - const. 1989
18,000 pi.ca total + parking au S/sol - tous les services
8,000 pi.ca de bureau libre à l'acheteur ou à louer
1 600 000 \$
A. Poitras Immeubles MALBEC crt (514) 376-8832

À Louer Centre-Ville
• Centre d'affaires Crescent
• Bureaux individuels
• 800 \$ / mois
Chris
www.sylcorp.ca
(514) 499-8565

Propriété industrielle à vendre à Grenville.
Complexe industriel de plusieurs édifices,
superficie 35 000 p.c., terrain 807 000 p.c.,
1 700 000 \$ directement sur le
bord de l'eau de la rivière Outaouais.
Linda Lacroix, agent immobilier affilié 514-945-4632
et **Albert Shellard** agent immobilier affilié 514-216-7789
Royal LePage Village

À VENDRE / À LOUER PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE



30-80, avenue St-Martin, Louiseville (Québec)

- Bâtiment industriel, idéal pour manufacturier.
- Superficie industrielle : 110 116 pi²
- Superficie de bureau : 12 800 pi²
- Superficie totale : 122 916 pi²
- Situé à l'intersection de l'avenue St-Martin et de la rue Notre-Dame Nord.
- Hauteur libre de 14 à 18 pieds.
- 7 quais de chargement et 3 portes niveau sol.
- Bâtiment complètement climatisé.
- Accès facile à l'autoroute 40.

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec :

Paul Normandin VP, Agent immobilier agréé (514) 866-1900 ext. 257
Martin Ratthe Agent immobilier affilié (514) 745-1900 ext. 146

COLLIERS INTERNATIONAL (QUÉBEC) INC.
Courtier immobilier agréé

Terrains disponibles immédiatement
pour location court ou long terme. Offre de nombreuses
possibilités pour entreposage extérieur. 3 terrains totali-
sants 300,000 pi² situé dans le parc industriel de Coteau
du Lac tout près de la transcanadienne 20, sortie 17, à
10 minutes de l'Ontario et 30 minutes de Montréal.
Demandez Jean Bouchard
450-763-5541 ou 1-800-571-5541 local 227
jbouchard@cri-env.com

- Terrains triplex-Longueuil
- Terrains 6plex-Longueuil + St-Luc
- Terrains Commercial St-Jean + St-Luc
- Terrains Unifamiliaux pour contracteurs
- Immeubles commerciaux-St-Jean
- Terrain sur riv. Richelieu
- Immeuble à rénover-St-Jean
- Usine à Convertir en condos-St-Jean
- Terrain com. Brossard 108 000 pi²

Paul W. Poulin A.I.A. Courtier Royal LePage
(450) 347-7766 / (514) 591-4711

Bureau à louer
Bureau privé, meublé avec
services, téléphone,
internet haute-vitesse
au 24e étage du 1000
de la Gauchetière Ouest.
1000 \$ / mois. (plus taxes)
(514) 448-2260

LAURENTIDES
ST-JÉROME, Immeuble commercial
SUR rue très achalandée, face à la reconnue CRÉMERIE
CASAVANT. 1er étage commercial, 2ième beau 5 1/2
IMMEUBLE TOUT RÉNOVÉ, TRÈS GRAND
STATIONNEMENT (RARE)
Idéal pour bureaux de professionnels...
A QUI LA CHANCE ?? INFORMEZ-VOUS...
SOPHIE LAROCQUE agent imm. aff. 514-229-7058
Sutton Laurentides

St-Jérôme
Triplex neut à vendre,
3 x 4 1/2, foyer au gaz,
bain et douche séparée.
375 000 \$
(514) 821-0584

IMMOBILIER COMMERCIAL
J'ai été agréablement surprise de la réponse
qu'a suscité l'annonce de la bâtisse commerciale
que j'ai placée dans votre journal.
Je constate que c'est un excellent créneau et je
n'hésiterai pas à utiliser vos services à nouveau.
Il me fera plaisir de les recommander
sans hésitation à tous mes collègues de travail.
Daphné Mc Lean, agent immobilier affilié
Royal LePage Distinction

CARREFOUR IMMOBILIER

RÉSIDENTIEL

QUÉBEC

SUR LA COLLINE PARLEMENTAIRE À QUÉBEC
POSSÉDEZ VOTRE PIED-À-TERRA À UNE ADRESSE DE PRESTIGE :

LE GEORGE V
CONDOMINIUMS SUR LES PLAINES

Faites vite !
Quelques
unités
encore
disponibles.

Gratien Dubé & Joceline Caron
Première Classe Inc. courtier
Téléphonez sans frais
1.888.357.3737
www.condosgeorgev.com

Condos neufs en construction
face aux Plaines et à la Grande Allée
169 000 \$ taxes et garage inclus.
Finition haut de gamme.

1-Terre a bois ±30 hectares zone blanche
St-Tite-Des-Caps, beau-
coup de bois mature vendu
avec maison à 15 minutes
du massif, intéressant.
2-Pour vendre ou acheter une terre a bois
de toutes dimensions dans
la grande region de que-
bec, pour chalet, chasse ou
investissement je peux
vous aider.
David Avoine
(418) 832-1001
Remax Avantages Inc.

Domaine ancestrale
15 hectares situé en
bordure du fleuve à l'île
d'Orléans à 15 min de
Québec. 950 000 \$
www.domainedereve.com
Alain Roy
(418) 627-3120
Remax Capitale

LaSalle, duplex
détaché très spacieux,
+ de 4500 pi² sur trois plan-
chers. Complète-
ment libre immé-
diatement. Idéal
pour 2 coproprié-
taires occupants,
résidence per-
sonnes âgées,
garderie, bureau à domicile, etc. Beaucoup de cachet, bois franc,
exc. état. Quartier tranquille près des services. Stationnement
4 voitures. Propriété exceptionnelle. 499 000 \$. 514 425-6800

Haut Outremont
Maison sur 3 étages de 4 000 pi²
du début 20^{ème} siècle. 13 pièces
dont 7 c.a.c., 3 sdb et une cuisine
d'été attenante à la terrasse.
Cette maison a gardé beaucoup
de son charme original.
1 199 000 \$
3 Marcellin Av. Il faut voir !
Johanne Bariteau
(514) 644-0000
Remax de la Pointe Inc

CONDO DE LUXE À VENDRE
5 1/2 - au 17^e, superficie habitable:
1354 pi², 1600 pi², 2 sdb. avec foyer.
Vue face à la rivière des Prairies avec
quai pour bateau, levé et couché de
soleil. Piscine sur le toit, sauna,
bain tourbillon, tennis, gar. int.
324 000 \$
(514) 324-2098
(514) 781-1831

VIVRE À LA CAMPAGNE SUR LES HAUTEURS DE WESTMOUNT
Maison de campagne détachée de style français, 4 + 2 cham-
bres à coucher, rue bordée de grands arbres, quartier très
boisé. À quelques pas d'un sanctuaire d'oiseaux, cette maison
très bien entretenue dispose d'un terrain de 12 000 pi² et d'un
jardin exceptionnel. Garage attenant et stationnement multi-
places. À proximité des écoles privées. 899 000 \$
514-937-8383
www.McGuiganPepin.com

À Louer
Grand 4 1/2, 5e étage. Vue
sur la rivière. Plus de bou-
chons de circulation, train
porte à porte à gare cen-
trale en 30 min. Pisc. ext.,
tout compris, stat. en sus
890 \$, libre et gratuit août.
(514) 683-3061

À Louer Rosemont
7 1/2 avec cachet, cour
asphaltée, clôturée et garage
RDC avec sous-sol fini, 3 c.a.c
poss. de 4, 2 sdb rénovée,
syst. d'alarme, salle de lavi-
ge. 1200 \$ / mois.
Dispo le 1er janv. 2007
(514) 725-3821

Propriétés à revenus
Dominique Reis
(514) 973-7347

CHARLEVOIX
DERNIERE PHASE
75% Vendu
Terrains en bordure de falaise
Vue spectaculaire
sur le fleuve
Prêt à construire
514-244-4834

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

CARREFOUR IMMOBILIER

RÉSIDENTIEL

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

FAÇADE SUR LE LAC MAGOG
20 pièces, fenestration abondante sur le lac, terrasse 58'x70' avec piscine creusée, spa et foyer ext. Vaste salle de Gym et beaucoup plus.
VALEUR : + 1 000 000 \$!
Marcel Trinque, A.I.A. D. Blaser, C.I.A.
(819) 374-9375 • Cell : (514) 773-4002
www.marceltrinque.com

Lac Lovring
Terrain 307' front, sup. 97,703 pi²
450 000 \$
Richard Bourgon
1 800 405 2774
www.bourgon.com
Remax d'Abord ctr

Terrain de 53 000 pi²
À vendre pour construction résidentielle dans le nouveau quartier nord, en plein coeur de Sherbrooke.
Prix 3.50 \$ / pi²
(819) 573-4074
Laisser message

Sutton
À louer maison de campagne vue montagnes, foyer ski, golf et zone
3 000 \$ mois
vente 395 000 \$
(418) 688-9254



LAC MEMPHRÉMAGOG

Magnifique domaine de 62 acres à 7 minutes du centre historique de Georgeville. +/- 1600 pi. de façade sur le lac Memphrémagog. Un havre de paix exceptionnel au milieu d'une nature abondante. Rare opportunité en Estrie d'acquiescer une propriété «Bord de l'eau» de cette envergure.

Équipe Daniel Leblanc, courtier imm. agréé. **819-868-6000**



LAC MEMPHRÉMAGOG

UNE RARETE... Résidence de prestige 2005, 338 pi. bord lac Memphrémagog, 6 c.c., 4 s.b., 4 foyers bois/gazpl. 9 pi., 2 garages, boat house, maison d'invités, amén. paysagé profess., terr. 6.6 acres dont 4 boisés. À 2 pas du centre-ville de Magog.

65 000 pi² à partir de 20 000 \$



Les Berges de Lac Nico
Plus de la moitié déjà vendu !
Terrains boisés d'au moins 10 000 mc, avec vues superbes ! Près de Eastman, à 10 km de la sortie 106. Il ne reste que 15 terrains bord de l'eau et 11 terrains avec accès à l'eau. Bord de l'eau à partir de 119 000 \$ et accès au lac à partir de 50 000 \$.
Marie-France Pinard (819) 571.1142
Agent immobilier affilié, L'Équipe Daniel Leblanc

ST-MALO
Accès lac Lindsay superbe résidence, piscine, spa et garage intérieur, terrain de + ou - 1.25 acres, prix pour vente rapide. 299 000 \$.
www.isabelleetbernard.ca
#21121g
Au plaisir de vous voir bientôt!!
Isabelle Chabot et Bernard Rousselle
A.I.A. 1-866-378-8085
Royal LePage Avantage

165 pi. sur la rivière Magog
Site rare pour pêche et baignade, à 1 min rue principale Magog. Constr. 1949 intérieur unique, 3 CC, planchers et boiseries b-f, ss-sol aménagé et foyer. Idéal famille ou retraités, cul-de-sac, arbres matures, vue, quai.
\$248K meublé
(819) 868-2964
www.Micasa.ca#77237G

Vivre au bord du Lac Bromé !
Secteur recherché, vue vers l'ouest. Maison 6 c.c., cabanon à la plage, 1.1 acre, 1 150 000 \$
Lois Hardacker 450-242-2000
Royal LePage Action Courtier Immobilier Agréé

BORD DE L'EAU

BOISBRIAND NAVIGABLE

Situé sur l'île de Mai, Bungalow 14 pces, rénové 4+1 c.c., 4 sdb, 3 foyers, sauna, Pisc. creusée chauffée, garage triple, 2 solariums neufs. Terrain boisé de 27 000 pi² clôturé.
Site exceptionnel. 895 000 \$
www.michelst-ongre.com
Les Immeubles Les Associés Inc
(514) 984-0818

LANAUDIÈRE

Au bord du 9^{ème} lac à Chertsey (lac Gour)
Grand chalet 4 saisons tout équipé et meublé. Terrain entièrement aménagé avec embarcations, tennis et cabanon. Pas de voisin arrière. 295 000 \$
Agents s'abstenir.
www.expertise.com/maison (450) 679-3758 ou (450) 883-5860

À VOIR ABSOLUMENT
Rivière Milles-iles, aut. 19 navigable. À faire rêver ! duplex inter-géné. horizontal super maison 6 c.c., garage, foyer, 2 sdb 2 terrasses + logis 3 1/2 jumelés.
MLS: 1220923 - 399 000 \$
Manuel Conception A.I.A
(514) 727-7575
Sutton Accès

DOMAINE
Magnifique terrain de 95 arpents avec env. 2000 pi. de façade en bordure du lac Bellemarre à St-Mathieu-du-Parc en Mauricie. Accès facile par ch. privé. Poss. domaine, terrain camping, etc. 550 000 \$.
(819) 536-4611



TERRAINS EN MONTAGNE

1-877-539-0220
www.laseigneuriedeshford.com

MONT-TREMBLANT

Une résidence secondaire, dans laquelle il fait bon y vivre et y investir.
Le Grand Lodge Mont-Tremblant
1-800-567-0707 www.legrandlodge.com

RIVE-NORD DE MONTRÉAL

LORRAINE
MAISON DE PRESTIGE
GERMAT.COM
Une visite s'impose
450-419-1919
Richard Ouellette

Bord de Lac
À 45 min de Mtl, 200 pi. de façade, 75 000 pi², défriché, prêt à bâtir.
Prix 239 000 \$
(450) 669-1127

LORRAINE
Secteur de prestige
2 terrains avec services
22 800 pi² / 9,800 pi² infra. payé à 100%
Prêt à bâtir
(450) 419-1919

JOLIETTE
Avis aux professionnels. Cott. prestigieux, clé en main, 4cc., foyer gaz, A/C, plancher bois franc, garage double, pisc. cr., 17 000 pi² de terrain aménagé. Aubaine. 395 000 \$
Victoire Bourgeault
1-877-644-1844
La Capitale Prestige

Ste-Julienne
Domaine
139 Arp., 1,2 km sur riv., 2 résidences uniques, 950,000 \$
PE Richer, agent imm. aff.
Gr. Sutton Synergie
1-800-783-8933

BAS ST-LAURENT
Bord de l'eau
51,000 p.c., 163' de façade au lac. Boisé. 25 000\$. Petit lac Squatec, Squatec, Bas St-Laurent
418-854-2957

HORS QUÉBEC
Florida Sunny Isles
Location Condominiums Golden Strand et Le Meridien 5* sur mer. Nov. à avril. Sem. ou mois Tout équipés. Plusieurs types de condo. Quartier distingué. Satisfaction Garantie.
destinationcondohotel.com
(514) 992-2937

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 !

Centre de villégiature en montagne #1 de l'Est du Canada

la vie au sommet



SOMMET EXCLUSIF AVEC VUES SPECTACULAIRES De 105 000 \$ à 550 000 \$ • Spa • Piscines et bains tourbillons • Tennis • Revenus de location



Demandez votre pochette d'information **1.888.425.3777**

LAURENTIDES

Condo Commercial loué sans bail, excellent pour entrepreneur autonome ou indépendant, possibilité d'occupation à discuter. Ce condo est très bien situé sur Papineau et comprend un stationnement arrière. Pourquoi payer un loyer aux autres ? Prix : 119 500 \$
Jean Roch Gagnon (514) 236-4855
Agents immobiliers affiliés

Etabli depuis 30 ans, pour couples, travailleurs autonome, entrepreneurs débutant. Les propriétaires y sont depuis 10 ans et le chiffre d'affaire augmente chaque année. On y cuisine des plats maison, et on sert les restaurants et les institutions. Vous cherchez une affaire... voilà !!! Prix : 79 000 \$
Marilou Gagnon (514) 703-2793
GROUPE SUTTON EXCELLENCE INC

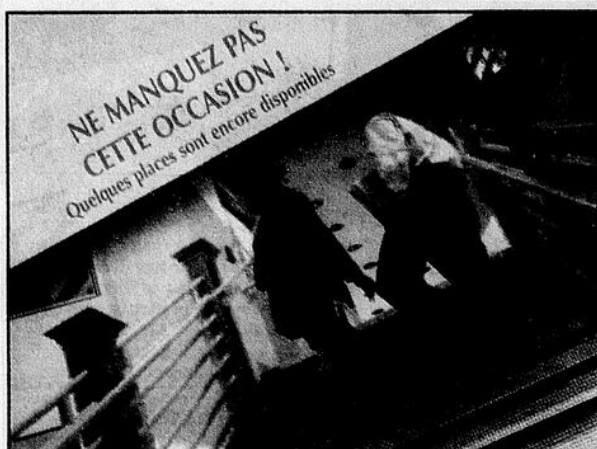
DOMAINE BORD DE L'EAU ST-SAUVEUR 4 ACRES
514-702-1289
leparadis.wikispaces.com
\$ 777,000

À LOUER
Maison de prestige, terrain privé (42 000 pi²), en bordure de piste cyclable et parc régional de la rivière du nord. Accès facile. 3500 \$ / mois.
www.alainforget.net
(450) 432-9801

De la couleur, c'est plus vendeur !

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

Terrains à vendre
Dans les derniers bords de l'eau disponibles sur lac navigable. Aubaine fantastique pour investissement ou résidence secondaire. 225 000 \$ / 1 acre et plus.
Richard (819) 326-4004 ext 222



NE MANQUEZ PAS CETTE OCCASION !
Quelques places sont encore disponibles

* Tombée réservation et matériel : 29 septembre 2006

PATRICE ALLEMAND

Tel. : (514) 392 9000, poste 262

1 800 361 5479 • Telec. : (514) 392 2056

Courriel : patrice.allemand@transcontinental.ca

Pour annoncer : **(514) 392-7782**

LES ANNONCES IMMOBILIÈRES DU JOURNAL

LES AFFAIRES

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

Le 21 octobre* 2006,
PROFITEZ D'UNE OFFRE
EXCEPTIONNELLE
pour joindre vos clients.

ANNONCEZ EN COULEUR DANS NOTRE SUPPLÉMENT ENCARTÉ

résidences, condos, immeubles à revenu, espaces commerciaux, chalets, terrains

À VENDRE OU À LOUER

Premier arrivé, premier servi • Placement garanti disponible, avec un supplément de 25 %.

carrefour@transcontinental.ca

SÉRIE DROIT

DROIT ET ENVIRONNEMENT

Quand les citoyens volent au secours de l'environnement

Des habitants de Cantley veulent faire fermer une décharge... et savoir pourquoi Québec ne s'en est pas occupé



Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

Des habitants de Cantley, en Outaouais, veulent intenter un recours collectif contre une société à numéro exploitant un dépôt de matériaux secs dans leur municipalité. Selon **Isabelle Simard**, l'avocate chargée du recours, les demandeurs veulent être autorisés à réclamer des dommages et intérêts à l'entreprise pour « des omissions et des agissements négligents dans les

inspections et le suivi des exigences environnementales ».

L'avocate mentionne qu'elle pourrait également tenter d'engager la responsabilité du ministère du **Développement durable, de l'Environnement et des Parcs** (MDDEP).

Selon M^{me} Simard, le MDDEP refuse de dévoiler l'ensemble de la preuve parce qu'une partie se trouve actuellement sous enquête. Les demandeurs ont cependant de bonnes raisons de croire que le ministère a été négligent dans ce dossier. « Le MDDEP a émis des avis pour que le propriétaire installe des capteurs de biogaz, dit-elle. Mais, en principe, un dépotoir de matériaux secs ne devrait pas émettre de tels gaz. »

Pourquoi alors le ministère n'a-t-il pas fait fermer le site ? C'est à cette question que le MDDEP devra répondre si le recours collectif est autorisé.

Jurisprudence

Simard, Boivin, Lemieux, le cabinet où travaille M^{me} Simard, est justement connu pour avoir fait établir une jurisprudence qui a tout pour inquiéter les procureurs du MDDEP : le jugement *P.G. Québec contre Girard*. Dans ce dossier, la **Cour d'appel du Québec** a confirmé un jugement de la **Cour supérieure** selon lequel le ministère est en partie responsable des dégâts causés par les contaminants, les odeurs,

le lixiviat (liquide résiduel qui provient de la percolation de l'eau à travers les déchets) et la vermine issus d'un dépôt de matériaux secs transformé en dépotoir.

Cette décision constitue un précédent : pour la première fois dans ce type de cause, la Cour fait porter une partie de la responsabilité des dommages sur les épaules du ministère. Les nombreux avis d'infraction envoyés par ce dernier prouvent qu'il était au courant de la situation et qu'il aurait pu faire fermer le site.

La Cour a fait porter la responsabilité des dommages à 50 % sur les épaules du pro-

Un recours collectif contre le ministère de l'Environnement est aujourd'hui possible.

priétaire du site, **Les Transports sanitaires du Fjord**, à 25 % sur celles de la municipalité de Saguenay, pour n'avoir pas appliqué ses règle-

ments sur les nuisances, et à 25 % sur celles du MDDEP.

« Le jugement alourdit la responsabilité du MDDEP, dit M^{me} Simard. [Ses responsables] doivent faire en sorte que le travail soit mieux fait. »

Cette histoire aura des suites, selon des avocats. « Des épisodes comme celui-ci vont être de plus en plus fréquents, en partie à cause des compressions dans le budget du ministère de l'Environnement, estime M^e **Michel Bélanger**, spécialisé en droit de l'environnement. Durant les années 1990, son

service juridique a été démantelé et ses avocats envoyés au ministère de la **Justice**. »

Au MDDEP, **Michel Rousseau**, directeur du **Centre de contrôle environnemental du Québec**, mentionne que son service a été créé en 2004 pour augmenter la fréquence des inspections. « Il fallait renforcer le contrôle environnemental, dit-il. Sur le terrain, ça prenait davantage d'inspections. »

M. Rousseau n'a cependant pas voulu commenter le cas précis des dépotoirs de matériaux secs. ■

Faire de chacun un inspecteur environnemental

Au Québec, de plus en plus de citoyens prennent au mot les paroles de **Marcel Léger**, le premier des ministres de l'**Environnement et de la Faune** de la province, qui voulait faire des Québécois « six millions d'inspecteurs environnementaux ».

En fait, selon différents écologistes, la mise en œuvre des inspections et des poursuites par le ministère est à ce point déficiente que les citoyens doivent eux-mêmes prendre des échantillons d'eau, les faire analyser par un laboratoire indépendant et intenter des recours juridiques pour empêcher la détérioration de l'environnement.

Ainsi, la **Société pour vaincre la pollution (SVP)** donne depuis quelques années des formations pour apprendre à effectuer des prélèvements dans la nature quand on soupçonne qu'un problème doit être réglé. « C'est notre programme de surveillance communautaire, dit **Daniel Green**, président de la SVP. Tout citoyen peut ainsi inspecter là où le ministère du **Développement durable, de l'Environnement et des Parcs** (MDDEP) ne veut pas le faire. »

Ce programme pourrait notamment déboucher sur une demande d'injonction visant à empêcher la construction

d'une porcherie à Richelieu. « Avec M^e **Julius Grey**, nous examinons les possibilités que nous avons », dit **Jean Lemire**, président du **Comité richelinois pour une meilleure qualité de vie (CRMQV)**.

L'organisation veut empêcher un promoteur de construire la nouvelle porcherie de la **Ferme Notre-Dame**, dans une région qu'elle considère déjà saturée en phosphore. Selon M. Lemire, les échantillons d'eau recueillis dans des ruisseaux prouvent que le milieu ne peut absorber davantage de purin. Le hic ? Le projet a déjà été autorisé par le MDDEP.

« Ce qui est intéressant, c'est qu'on fait le travail

que Québec ne fait pas, dit M. Green. Ça fait passer un message aux pollueurs : peut-être que le ministère ne vous surveille pas, mais les citoyens le font, eux ! »

Le MDDEP n'a pas commenté ce cas particulier. **Michel Rousseau**, directeur général du **Centre de contrôle environnemental du Québec**, a cependant tenu à inviter les citoyens à contacter les services régionaux du ministère s'ils le jugent nécessaire.

« Si des personnes pensent que nous devrions être à un endroit où nous ne sommes pas, ils doivent nous appeler et nous le dire », dit-il. ■ **H.J.**

Financement et services financiers

Fusions et acquisitions

Concurrence

Fiscalité

Valeurs mobilières

Droit immobilier

Propriété intellectuelle

Travail et emploi

Litige commercial

Assurances

Recours collectifs

Environnement

Energie et ressources naturelles

Information et vie privée

Parce que vos affaires nécessitent beaucoup de doigté...

... confiez-les à l'équipe Lavery, de Billy. Elle saura les prendre en main.

En affaires, il faut savoir poser les bons gestes. C'est pourquoi nous mettons à votre disposition quelque 130 avocats spécialistes dans leur secteur de droit respectif, qui travaillent en étroite collaboration lorsque la situation le exige.



LAVERY, DE BILLY

AVOCATS

MONTRÉAL
QUÉBEC
LAVAL
OTTAWA

www.laverydebilly.com

À quand une loi sur le recyclage des appareils électroniques ?

Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

En 2004, les Québécois se sont débarrassés de près de 30 000 tonnes de vieux ordinateurs, téléviseurs, appareils audio et autres équipements électroniques, selon Recyc-

Québec. De cette quantité, moins du tiers a été réemployé ou recyclé.

Le reste a tout simplement été jeté avec les ordures et a abouti au dépotoir ou à l'incinérateur à déchets, échappant à toute revalorisation.

Le plastique contenu dans

ces vieux appareils met pourtant des siècles à se décomposer. Pis, plusieurs types d'équipements contiennent des produits dangereux : les écrans de télévision et les moniteurs d'ordinateurs, par exemple, contiennent du plomb.

L'Alberta s'est dotée d'un pro-

gramme de récupération de ces matériaux depuis plusieurs années et la Colombie-Britannique doit bientôt mettre le sien en branle.

« La législation québécoise est très en retard en ce qui a trait à la revalorisation des résidus électroniques », conclut

Paul Granda, avocat spécialisé en droit de l'environnement au cabinet **Gowlings, Lafleur, Henderson**.

Recyc-Québec, qui voulait mettre sur pied en 2006 un programme semblable, basé sur des points de collecte partout sur le territoire, sait d'ores

et déjà qu'il ne pourra pas respecter cet objectif.

« C'est compliqué, soutient **Johanne Riverin**, vice-présidente, communications, sensibilisation et éducation chez à Recyc-Québec. Il y a toute une législation à mettre en place. »

Elle mentionne qu'**Eco entreprises Québec** (EEQ, le regroupement d'industriels chargé d'administrer les fonds réservés au recyclage des emballages) vient tout juste de débiter ses activités, même s'il en était question dès 1998.

L'approche
recommandée...

pour affronter le
vent de face.

Les normes de plus en plus sévères et la nouvelle réglementation en matière de responsabilité environnementale peuvent être déroutantes. Pour prendre les décisions les plus avantageuses pour votre entreprise, vous pouvez compter sur les conseils pratiques, opportuns et réfléchis des avocats de McCarthy Tétrault.

Le cabinet McCarthy Tétrault possède une pratique en droit de l'environnement reconnue à l'échelle internationale qui porte sur les questions liées à l'élaboration de projets, aux transactions des grandes sociétés, à l'application de la réglementation, aux litiges et aux nouveaux enjeux tels que l'échange de droits de réduction des émissions. Grâce à leurs connaissances approfondies et à leur expérience remarquable, les membres du groupe du droit de l'environnement de McCarthy Tétrault sont en mesure d'appliquer des solutions inédites aux enjeux découlant des exigences environnementales, que ce soit sur le plan municipal, provincial, fédéral ou international.

Nous avons l'expertise nécessaire pour vous permettre d'aller de l'avant.

L'expertise. Les résultats..

McCarthy
Tétrault

VANCOUVER • CALGARY • LONDON • TORONTO • OTTAWA • MONTRÉAL • QUÉBEC • LONDRES

MCCARTHY.CA

« La législation
québécoise

est très en retard

en ce qui

a trait à la

revalorisation

des résidus

électroniques. »

— Paul Granda, avocat
spécialisé en droit de
l'environnement

Le programme envisagé par Recyc-Québec repose essentiellement sur la notion de « responsabilité élargie du producteur ». « Le fabricant doit prévoir le recyclage de ses produits et contribuer à son financement », résume M^{me} Riverin.

**Les entreprises
s'organisent**

De son côté, l'industrie de l'électronique ne chôme pas. **Recyclage des produits électroniques Canada** (RPEC), qui regroupe 21 entreprises d'informatique et d'électronique, dont **Apple, Canon, Dell, Hitachi, IBM, Panasonic** et **Sony**, entend établir un programme canadien de récupération et de recyclage des appareils électroniques. Pour l'instant, RPEC travaille surtout avec les provinces qui ont adopté de telles politiques.

Au Québec, le regroupement coopère au programme **Ordinateurs pour les écoles du Québec**, qui vise à distribuer dans les établissements les vieux appareils des entreprises et du gouvernement. Mais les initiatives de ce type ne suffisent pas. D'où la nécessité de légiférer rapidement, selon **Dean Dussault**, porte-parole québécois de RPEC.

Au moment de mettre sous presse, LES AFFAIRES n'a obtenu aucune réponse du ministère du **Développement durable, de l'Environnement et des Parcs** quant aux intentions de Québec à ce sujet. ■

Milieus humides : la fin de la récréation ?

Le président de la Fédération des municipalités applaudit la nouvelle sévérité de Québec

Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

Bernard Généreux, président de la **Fédération des municipalités du Québec (FMQ)**, ne mâche pas ses mots : il appelle les villes et les MRC de sa propre organisation à la fin de la récréation dans le dossier des milieux humides.

« De toute évidence, dans un grand nombre d'endroits au Québec, il y a des zones que certains de nos membres ont décidé de ne pas protéger en dépit de leur valeur environnementale », lance-t-il.

« On pourrait classer les zones selon leur valeur environnementale, en conserver quelques-unes, et en sacrifier d'autres. Le grand héron ne va pas dans des terrains de 12 000 pi² entourés de maisons ! »

— **André Gagné, APCHQ**

Cet appel de M. Généreux fait suite aux nombreux cas d'ordonnances du ministère du **Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP)** pour empêcher des constructions illégales dans des milieux humides. L'ancien ministre **Thomas Mulcair** avait demandé l'an dernier à ses fonctionnaires d'appliquer à la lettre l'article 22 de la *Loi sur la qualité de l'environnement (LQE)*, qui interdit la construction sans permis en milieu humide.

« Le gouvernement **Charest** donne ainsi le signal que les règles vont dorénavant s'appliquer, dit M. Généreux. C'en est fini du laxisme : à un moment donné, il faut tirer la ligne. »

Le président de la FMQ convient cependant que cette nouvelle sévérité du MDDEP risque d'être mal digérée par certains de ses membres.

« De fait, plusieurs seront amenés à faire des choix déchirants, dit-il. Des zones classées comme des milieux humides sont des endroits très intéressants pour le commerce et l'habitation. »

M. Généreux estime que la solution, pour les municipalités, passe par l'adoption de politiques de développement durable, ce qui est d'ailleurs

déjà prévu par la *Loi sur le développement durable*.

« On se donne de six à huit mois pour mettre au point un cadre général et le partager avec nos membres », annonce-t-il.

Wal-Mart, RONA, etc.

Les infractions les plus médiatisées à la LQE ont eu lieu dans des municipalités membres de l'**Union des municipalités du Québec (UMQ)**. Récemment, le MDDEP a notamment ordonné l'arrêt des travaux de construction d'un **Wal-Mart**, à Magog, et d'un entrepôt de **RONA**, à Terrebonne.

Aussi, l'UMQ a tenu une réunion spéciale à la fin d'août pour faire le point sur la situation avec des urbanistes des villes les plus concernées, telles Magog, Terrebonne, Laval et Longueuil.

Comme nombre d'acteurs concernés, **François Sormany**, directeur des communications à l'UMQ, croit que le gouvernement doit définir plus précisément le concept de « milieu humide » dans la loi. Il est également préoccupé par les conséquences économiques que pourrait avoir ce resserrement dans l'application de la LQE. « L'objectif de préserver les milieux humides est louable, mais il y a aussi tout le problème du développement dont il faut tenir compte », dit-il.

« Saccages environnementaux »

De son côté, l'**Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ)** a déposé l'an dernier un mémoire sur la question des milieux humides.

« Notre industrie n'est pas blanche comme neige, convient **André Gagné**, directeur du service de l'expertise technique et de la formation à l'APCHQ. Il y a eu des saccages environnementaux, avec la complicité des villes et de politiciens. Des zones majeures ont été remblayées, et ça a souvent causé de graves problèmes d'inondations par la suite. Maintenant, c'est le temps d'arrêter et de se donner une nouvelle politique. »

L'Association veut, elle aussi, que Québec clarifie sa définition de « milieu humide » dans la prochaine mouture de la loi sur la protection des ces zones, attendue cet automne.

M. Gagné croit que le ministère devrait même chercher à caractériser systématiquement tous les milieux humides, à tout le moins dans le sud du Québec, là où la pression est la plus forte pour exploiter ces sites.

« On pourrait classer les

Certaines zones classées milieux humides sont très intéressantes pour le commerce et l'habitation.



zones selon leur valeur environnementale, dit-il. On pourrait alors en conserver quelques-unes, et en sacrifier d'autres. Le grand héron, il ne va pas dans des terrains de 12 000 pi² entourés de maisons ! »

Selon **André Gagné**, Québec devrait également régler une autre question : une fois identifiés, que faire des milieux humides? Lui considère que le terrain devrait être détaxé.

« Le mieux, ce serait que les municipalités les achètent et les exploitent, comme le fait **Canards illimités**, un organisme voué à la défense des milieux humides, dit-il. Sinon, ça prendra au moins des bandes protectrices autour, et les voisins ne seront peut-être pas contents de céder une partie de leurs terrains pour aménager cette zone tampon. »

Pascal D'Astous, attaché de presse du MDDEP, ne veut rien laisser filtrer de la future politique gouvernementale à ce sujet. « Cet automne, il y aura un projet de loi qui mettra de l'ordre là-dedans, dit-il. Nous ne dévoilerons rien avant. »

À la FQM, M. Généreux se dit d'ores et déjà opposé au rachat de terrains ou au congé de taxes pour les propriétaires des terrains situés en milieu humide. « Je ne pense pas qu'il devrait y avoir de droits acquis pour les propriétaires, dit-il. Si la récréation est finie, elle doit l'être pour tout le monde. » ■



Investissez dans les
VALEURS SÛRES

ABONNEZ-VOUS AU **TRIBUNAL ADMINISTRATIF DU QUÉBEC EXPRESS**.

Et retirez-en tout le bénéfice : obtenez toute la jurisprudence récente du Tribunal administratif du Québec (TAQ).

Traités pour vous par SOQUIJ, en partenariat avec le TAQ, les quelque 350 résumés présentés annuellement dans le *Tribunal administratif du Québec Express* couvrent un éventail très varié de litiges. Pour que vous puissiez en tirer profit facilement, ils sont classés par domaine : administratif, social, fiscalité municipale, territoire agricole, environnement, expropriation et licence et permis.

Pour en savoir plus ou pour vous abonner :

(514) 842-8745
1 800 363-6718 (sans frais)
soquij.qc.ca

SOQUIJ Société québécoise
d'information juridique

Bereskin & Parr

DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE | INTELLECTUAL PROPERTY LAW

www.bereskinparr.com
TORONTO MISSISSAUGA WATERLOO MONTREAL

Notre équipe de professionnels à Montréal

James Anglehart, B. A. (physique et français)

Luc Bérubé, B. Sc., M. Sc. (biophysique médicale), Ph. D. (biochimie)

Brigitte Chan, LL. L., LL. B.

France Côté, B. Sc. (biochimie)

Danny Higgins, B. Ing. (mécanique), M. Ing. (aérospatiale)

Ahmad Saleh, B. Ing. (génie inform.), M. Sc. A. (génie élect.), LL. B.

David St-Martin, B. Sc., M. Sc. (chimie)

Robert Storey, B. Sc. A. (métallurgie et science des matériaux), LL. B.

Polémique autour du recyclage des huiles usagées

L'efficacité des politiques en vigueur est remise en cause

Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

La Société de gestion des huiles usagées (SOGHU) n'a pas d'idée précise de la proportion d'huile effectivement récupérée pour être revalorisée selon les normes au Québec.

Une réalité inquiétante, sachant qu'un litre d'huile peut contaminer un million de litres d'eau, selon **Gilles Goddard**, directeur général de la SOGHU, organisme accrédité par **Recyc-Québec** pour gérer la récupération et la revalorisation des huiles usagées.

« Normalement, le ministère du Développement durable, de l'Environnement et des

Parcs (MDDEP) devrait avoir tous les chiffres nécessaires pour avoir une idée globale de la situation au Québec, mais il ne nous les communique pas, dit M. Goddard. Je veux faire une demande d'accès à l'information pour obtenir ces chiffres. »

La SOGHU, mise sur pied en vertu du récent *Règlement sur la récupération et la valorisation des huiles usagées, des contenants d'huile ou de fluide et des filtres usagés*, dit avoir récupéré l'an dernier 85 % des lubrifiants vendus par ses membres. Mais une quantité non négligeable de l'huile utilisée au Québec échappe à ses statistiques : **Canadian Tire**, par exemple, préfère donner

à contrat le recyclage des importantes quantités d'huile récupérées dans ses garages.

Critiques acerbes

Pour **Recyc-Québec** et la SOGHU, le programme de collecte des lubrifiants, contenant d'huile et filtres à l'huile est un succès. Il fait néanmoins l'objet de sévères critiques. Ses plus farouches opposants sont à la direction d'**Écolocycle** et de **Safety Kleen**.

Ces deux entreprises récupèrent les huiles usagées. Écolocycle les revend à des industriels qui les brûlent afin de produire de la chaleur, alors que **Safety Kleen** les recycle. Ensemble, elles auraient récupéré la moitié du volume dispo-



« N'importe quels fluides se retrouvent dans l'huile : peinture, solvants, antigel... », constate **Pierre Gendron**, de **Safety Kleen**.

nible au Québec en 2004, selon les chiffres de la SOGHU. Selon elles, le nouveau règlement et des lacunes dans les inspections ont favorisé la commercialisation et la combustion de fluides encore plus contaminés qu'auparavant.

Pour brûler des huiles récupérées, les entreprises doivent obtenir un permis du MDDEP. Ce permis spécifie notamment

Selon les récupérateurs, les inspections sont rares.

les quantités maximales de métaux lourds, comme le chrome et le plomb, et d'halogènes, comme le fluor et le chlore pouvant être contenus dans l'huile.

Mais selon les récupérateurs, les inspections du MDDEP sont rares.

« Il n'y a tout simplement pas de contrôle de la part du ministère, affirme **Michel Dozois**, directeur, développement des huiles d'Écolocycle, établie à Saint-Hyacinthe. Il a tout simplement décidé d'arrêter d'inspecter. »

À la SOGHU, M. Goddard convient que ces inspections sont peu fréquentes.

« Au ministère, on m'a dit : "On pourrait en faire plus, mais on manque de personnel", explique-t-il. Moi, je voulais les obliger à faire plus de vérifications et à avoir plus de normes, notamment pour le transport des fluides, mais ça ne fait pas partie de notre mission. »

Au **Centre de contrôle environnemental du Québec**, **Michel Rousseau**, directeur général, affirme que des inspections sont réalisées chez les brûleurs d'huiles usagées « une fois par an ».

Les dirigeants d'Écolocycle et de **Safety Kleen** affirment aus-

si que la qualité de leur matière première a chuté depuis la mise en œuvre du programme de la SOGHU.

Un exemple : dans les garages, pour nettoyer des pièces enduites d'huile, les mécaniciens utilisent un type de solvant.

« Pour s'en débarrasser de manière légale, ça coûte au garage 240 \$ le baril, dit M. Dozois. Mais si, en toute illégalité ils l'ajoutent à de l'huile usagée, ça leur rapporte 3 ¢ le litre ! »

« Du coup, peinture, solvants et antigel se retrouvent dans l'huile », dit **Pierre Gendron**, directeur des ventes nationales chez **Safety Kleen**.

De son côté, **Onyx**, un récupérateur d'huile usagée, est plus positif à l'égard du programme de la SOGHU. « Nous, nous n'avons pas remarqué de détérioration de l'huile », dit **Réjean Tremblay**, directeur, développement des huiles d'Onyx.

À la SOGHU, M. Goddard défend son système. Le programme a permis de desservir uniformément tout le Québec, y compris les petits entrepreneurs, qui peuvent désormais laisser leurs huiles usagées à l'un des 434 points de collecte disséminés dans la province.

« Leurs volumes ne sont pas les plus importants, mais c'est ceux-là qui avaient le plus de risques de se retrouver dans les égouts auparavant », dit-il.

Concernant la récupération des filtres à huile et des contenants, tout le monde s'accorde pour dire que le programme de la SOGHU a apporté de grandes améliorations. Selon l'organisme, entre 2004 et 2005, la récupération des contenants souillés d'huile ou d'autres fluides pour mécanique est passée de 0 à 26 %, et pourrait atteindre 46 % en 2006. Quant à la récupération des filtres à huile, elle serait passée de 20 à 73 %. ■

NOS CLIENTS N'ONT PEUR DE RIEN

Dans un contexte de mondialisation, toute entreprise peut se retrouver dans une situation délicate, un jour ou l'autre. Mais, chez **Desjardins Ducharme**, grâce à nos contacts, à notre expertise internationale et à une vaste expérience acquise sur trois quarts de siècle d'existence, nous offrons toujours à nos clients des solutions parfaitement appropriées. Alors, peu importe avec qui — ou quoi — ils peuvent tomber nez à nez, nos clients peuvent poursuivre leurs activités en toute quiétude. www.desjardinsducharme.ca



Desjardins Ducharme S.E.N.C.R.L. AVOCATS
Soyez maître de vos affaires

Des PME ne savent toujours pas qu'elles paieront le recyclage

Une nouvelle réglementation les oblige à défrayer le recyclage de leurs emballages

Hugo Joncas

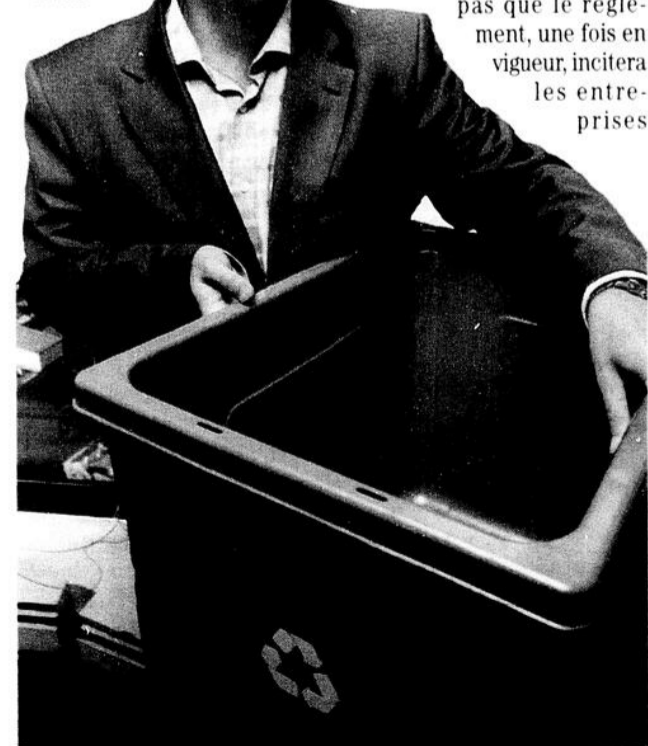
hugo.joncas@transcontinental.ca

Eco Entreprises Québec (EEQ) peine à joindre les PME pour s'assurer qu'elles sont prêtes à lui envoyer l'argent dû aux municipalités pour le recyclage de leurs contenants, emballages et imprimés.

L'organisme a été formé par les entreprises en vertu du *Règlement relatif à la compensation pour les services municipaux fournis en vue d'assurer la récupération et la valorisation des matières résiduelles* (que l'on appelle dans le milieu « projet de loi 102 »). Il doit administrer les redevances faites aux municipalités pour couvrir 50 % des coûts de recyclage de ces matières. Mais selon son président-directeur général, **Charles Tremblay**, son pdg, un grand nombre de PME et d'organismes ne figurent toujours pas sur la liste d'EEQ. Le ministère du **Développement durable, de l'Environnement et des Parcs** doit pourtant approuver ce mois-ci les tarifs proposés, et les premiers paiements doivent être faits avant le 15 décembre.

« Malheureusement, un grand nombre d'entreprises apprennent en ce moment qu'elles devront payer pour le recyclage, dit M. Tremblay. Il y a des entreprises de taille moyenne à qui ça va coûter 7 000, 8 000, ou 10 000 \$ pour le premier paiement et qui ne le savent pas encore. On essaie de les en avertir, mais le taux de réponse n'est pas élevé. »

Charles Tremblay,
pdg d'Eco
Entreprises
Québec



C'est pourquoi EEQ redouble d'efforts pour joindre toutes les entreprises et convenir avec elles du tarif qu'elles devront payer, en fonction des types d'emballages utilisés.

Le projet de loi 102 s'applique rétroactivement à partir de mars 2005. « Certaines entreprises vont se rendre compte qu'elles ont deux ans de retard, et vont rager », craint M. Tremblay. Il pense notamment aux PME qui distribuent régulièrement de la publicité, des circulaires ou des bottins par la poste. « Pour elles, la facture peut grimper assez vite », dit-il.

Pollueur payeur

Selon la grille des tarifs publiée par EEQ, le calcul du montant que devra déboursier chaque entreprise sera lié au type de matériaux choisis pour ses emballages.

Ainsi, les entreprises utilisant des contenants d'aluminium ne paieront que 1,145 € le kilogramme pour leur valorisation, puisque cette matière est facilement recyclable, aisément transportable et a une bonne valeur de revente.

Inversement, les entreprises utilisant des pellicules de plastique, du polystyrène ou d'autres formes de plastiques rigides ou stratifiés devront payer le gros prix : 12,11 € le kg. Cela s'explique par le fait que ces matières trouvent difficilement preneur sur le marché des matières recyclables et se retrouvent souvent au site d'enfouissement, parce qu'elles sont difficiles à nettoyer pour les consommateurs.

Entre ces deux extrêmes, des tarifs sont également prévus pour le papier, le carton, les bouteilles de plastique conventionnelles, l'acier et le verre.

M. Tremblay ne croit pas que le règlement, une fois en vigueur, incitera les entreprises

à changer radicalement le type de matériaux qu'elles utilisent. « Le plastique enveloppant le bacon n'est pas recyclable quand il est souillé, mais il est tout de même utilisé pour des raisons d'hygiène, illustre-t-il. Je ne pense pas que les entreprises feront de compromis là-dessus. » M. Tremblay est,

en revanche, convaincu que le règlement réduira le volume global d'emballages.

Tout payer ?

Et si les entreprises payaient 100 % des coûts de recyclage, comme le souhaite la **Fédération des municipalités du Québec** et l'**Union des municipi-**

palités du Québec ? M. Tremblay est contre. « Ça ne représenterait pas une grosse facture, et il ne serait pas bon de déresponsabiliser les municipalités. »

Par ailleurs, le président d'EEQ aimerait voir son organisme travailler plus étroitement avec les regroupements d'industriels voués à la collecte

des produits dangereux, tels **Éco-Peinture** et la **Société de gestion des huiles usagées**.

« Des entreprises comme les grandes quincailleries et les magasins de rénovation aimeraient pouvoir faire une seule déclaration au lieu d'avoir à en remplir plusieurs », dit-il. ■



Pas de complaisance Que de l'excellence

Dans l'univers complexe du droit environnemental, il ne suffit pas de saisir les enjeux : il faut maîtriser le domaine. Jouant la complémentarité des forces, les professionnels du **GROUPE DE DROIT DE L'ENVIRONNEMENT** de Gowlings vous offrent plus qu'une simple addition de connaissances. Ils vous donnent un accès direct aux grands spécialistes de la question, partout au Canada. Sachant faire la part des choses, nos conseillers vous feront voir les arbres qui cachent la forêt. Pour Gowlings, l'intelligence des idées, ce n'est pas une vue de l'esprit : c'est une façon d'être.

- Sites contaminés
- Matières résiduelles
- Conformité
- Évaluation des impacts
- Ressources naturelles

GOWLINGS

L'intelligence des idées

Gowling Lafleur Henderson s.r.l.

www.gowlingshenderson.com

514 878 9641 www.gowlings.com

Montréal • Ottawa • Toronto • Vancouver • Regina • Winnipeg • Québec • Montréal • Toronto

Un ferrailleur américain veut bâillonner un groupe écologiste

Hugo Joncas

hugo.joncas@transcontinental.ca

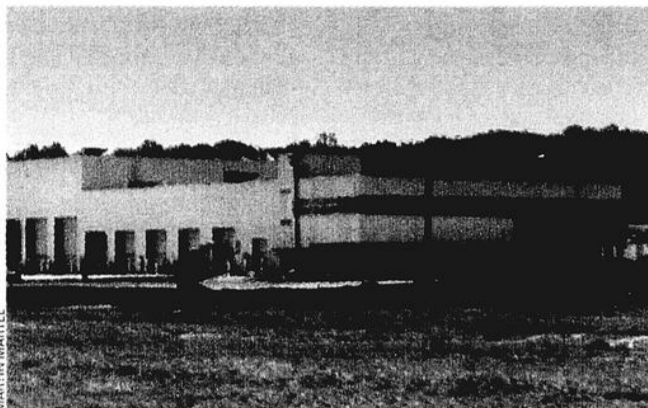
Si l'on en croit des spécialistes en droit de l'environnement, la **Compagnie américaine de fer et métaux (AIM)** a réussi son coup en intentant une SLAPP d'une ampleur sans précédent au Québec.

Cet acronyme désigne l'appellation anglaise des « poursuites stratégiques contre la mobilisation publique » et constitue un bâillon juridique.

Le recours, jugé abusif par des avocats, a pris la forme d'une poursuite en diffamation de plusieurs millions de dollars, déposée durant l'été 2005 contre l'**Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (AQLPA)**. L'entreprise de ferraille accuse l'AQLPA d'être financée secrètement par un compétiteur et d'agir de façon à nuire à son image.

En réaction au dépôt de cette poursuite, l'assureur de l'Association, **Promutuel Dorchester**, a décidé, en janvier, de ne pas renouveler l'assurance responsabilité de l'association. Puis, en mars, l'assureur aurait annulé rétroactivement le contrat à partir du 1^{er} juin 2005, soit un mois avant la date du dépôt de la poursuite d'AIM contre l'association.

Gilles Veilleux, directeur général de Promutuel Dorchester, nie cependant que le contrat de l'AQLPA ait été annulé rétroactivement. La lettre envoyée par Promutuel Dorchester en mars, et dont LES AFFAIRES a obtenu copie, semble pourtant claire : « [...] compte tenu des allégations [sic] de la poursuite instituée [à l'été 2005] et de l'enquête menée à ce jour, [...] il ne peut y avoir de couverture d'assurance en regard des actes posés



L'usine de recyclage de métaux d'AIM de Lévis

par vous-même et/ou vos représentants dans les circonstances », mentionne-t-elle.

Puis, en juillet, une « annulation de police d'assurance » a été envoyée.

M. Veilleux explique que c'est le réassureur de la société, **Promutuel Réassurance**, qui lui a conseillé de ne plus assurer l'AQLPA, sans toutefois l'exiger.

« Tous les secteurs touchant la pollution, nous ne voulons plus les couvrir, dit-il. Nous analysons actuellement les dossiers de ce type qui nous restent pour nous retirer. »

« Nos avocats ont entamé des démarches contre Promutuel Dorchester pour faire respecter notre contrat d'assurance et qu'ils assurent notre pro-

tection », dit **André Bélisle**, président de l'AQLPA.

Le retrait de l'assureur de l'AQLPA est le dernier épisode d'une longue saga judiciaire. À la demande de l'association, un juge a d'abord émis une injonction pour faire cesser les travaux de construction par AIM d'une usine de démantèlement de carcasses de voitures.

Le site choisi par l'entreprise est un ancien dépotier contaminé de Lévis, dont les lixiviats (liquides résiduels provenant de la percolation de l'eau à travers les déchets) s'écoulent dans la rivière Etchemin. La Cour a alors donné raison à l'AQLPA, qui accusait AIM d'avoir procédé sans permis du ministère du **Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP)**.

Les avis d'infraction se sont ensuite multipliés, et l'injonction a été renouvelée plusieurs fois par la Cour supérieure, qui a également déclaré que les dénonciations d'AIM par l'AQLPA étaient légitimes. La cour a cependant autorisé la poursuite des travaux quand l'entreprise a promis de décontaminer le terrain.

Jusqu'au dépôt de la poursuite en diffamation déposée par AIM, le groupe écologiste a donc eu gain de cause sur

toute la ligne. Qu'à cela ne tienne : l'entreprise – dont la société mère exploite aussi des filiales de services environnementaux – a lancé une poursuite en dommages et intérêts de 5 M\$ contre 11 personnes et organismes ayant manifesté contre le projet de l'entreprise, incluant l'AQLPA.

« C'est une poursuite très étonnante, dit l'avocat **Michel Bélanger**, spécialiste du droit environnemental. Elle a toutes les apparences d'une SLAPP. L'AQLPA a eu gain de cause, mais AIM décide quand même de les poursuivre. »

Les autres avocats consultés par le journal LES AFFAIRES partagent cet avis.

L'AQLPA a riposté en lançant une contre-poursuite, mais les procédures judiciaires ont saigné l'association.

« Dans cette histoire, nous n'avons pas les moyens d'avoir raison, soutient M. Bélisle. Nous sommes maintenant sans le sou, mais nous allons faire des levées de fonds. Il y a des gens prêts à nous aider. »

Ni AIM, ni ses avocats du cabinet **Hickson Noonan**, ni le relationniste embauché pour gérer les communications entourant cette affaire, **Denis Simard**, n'ont retourné les appels des AFFAIRES. ■

LE FONDEMENT DE NOTRE RÉPUTATION : SURPASSER LES ATTENTES DE NOS CLIENTS

Pour rester chefs de file du marché, il faut des stratégies qui non seulement répondent aux besoins en pleine évolution, mais les devancent.

McMillan Binch Mendelsohn se classe, depuis plus d'un siècle, parmi les principaux cabinets d'avocats spécialisés en droit commercial, agissant pour le compte d'un vaste éventail de sociétés canadiennes et internationales. Une approche multidisciplinaire en présence de transactions complexes se conjugue à l'emphase mise sur les idées novatrices pour faire de McMillan Binch Mendelsohn une firme axée sur un service à la clientèle et une excellence professionnelle sans pareils. Membre clé de votre équipe, McMillan Binch Mendelsohn vous propose des valeurs partagées, une discipline et une expérience hors du commun pour étayer vos activités juridiques et guider votre entreprise sur la voie du succès. Visitez notre site Web au www.mcmbm.com

« Ça pourrait être efficace, dit-il. Si les demandeurs doivent payer plus que ce qu'ils réclament, ça pourrait changer la donne. »

Une loi anti-bâillon ?

Le **Parti vert du Québec (PVQ)** réclame une loi « anti-SLAPP » pour empêcher les entreprises et les grandes organisations d'intenter ce qu'il est convenu d'appeler des « poursuites stratégiques contre la mobilisation publique ».

« Nous préconisons un projet de loi qui reconnaît le droit à la participation au débat public, dit **Scott McKay**, chef du PVQ. Il faut aussi pouvoir identifier rapidement les poursuites abusives et les éliminer dès le départ. »

Comme dans le cas de la poursuite d'AIM contre l'AQLPA, les organisations poursuivies, même si elles gagnent, doivent payer les honoraires de leurs avocats pour se défendre. Et rien dans le *Code civil* ne garantit le remboursement de ces lourdes dépenses par le demandeur s'il perd. Une situation que le PVQ voudrait voir corrigée.

Daniel Green, président de la **Société pour vaincre la pollution**, est lui aussi favorable à la rédaction d'une telle loi. Mais il ajoute que le système comprend déjà des mécanismes qui aident les organisations à se défendre, comme la demande reconventionnelle. Selon cette procédure, que l'AQLPA a décidé d'utiliser, le défendeur, tout en contestant les prétentions du demandeur, dépose des accusations contre lui.

« Ça pourrait être efficace, dit-il. Si les demandeurs doivent payer plus que ce qu'ils réclament, ça pourrait changer la donne. »

Marc-André Blanchard, du cabinet **Gowlings Lafleur Henderson**, croit plutôt qu'une nouvelle loi sur le libelle et la diffamation est nécessaire. « Elle devrait être plus large qu'une simple loi anti-SLAPP et autoriser la défense de vérité », dit-il.

Cet argument, inexistant dans le *Code civil* québécois, prévoit que les propos du défendeur ne peuvent pas être considérés comme de la diffamation s'ils constituent la vérité. « Au Canada anglais, il s'agit d'une défense valable en vertu du *Common Law* », dit M. Blanchard.

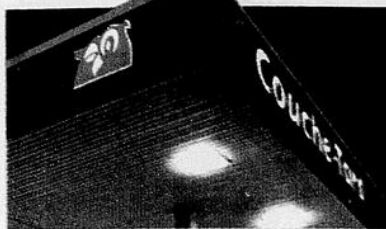
Son collègue, **Michel Bélanger**, croit qu'une loi anti-SLAPP est plus que jamais nécessaire, même si ce phénomène n'a rien de nouveau. « J'en vois depuis 10 ans », dit-il. Dans le cas d'AIM contre l'AQLPA, c'est plutôt l'ampleur sans précédent des montants réclamés qui l'impressionne. ■ **H.J.**

McMILLAN BINCH MENDELSON

Toronto Montréal

INVESTIR

SOMMAIRE



Optimisme prudent pour Courche-Tard

L'accélération de ses achats ciblés et le rajeunissement de ses dépanneurs stimuleront sa croissance, croient les financiers p. 76



ACE Aviation veut matérialiser la valeur de ses filiales

Des experts croient que les évaluations de la société de gestion reposent sur des hypothèses trop optimistes p. 80

Les sociétés de Power sont attrayantes

Les quatre membres de l'empire Power Corporation connaissent une période de désaffection en Bourse dont devraient profiter les investisseurs p. 94

Mes affaires

Nous avons testé trois imprimantes photos portables pp. 98-99

TABLEAUX

Activité boursière	86
Assemblées des actionnaires	94
Baromètre des ressources	85
Déclarations de dividendes	94
Devises	94
Fonds communs	102
Indices boursiers	87
Marchés monétaires	87
Rendements des obligations	87
Résultats financiers	94

Le tableau des taux d'intérêt n'est pas publié cette semaine à cause de difficultés techniques. Il sera de retour la semaine prochaine.

Rona : acheter l'action dans la tourmente ?

Les déco-rénovateurs font moins bien que les indices depuis déjà 18 mois



Dominique Beauchamp

dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Il faut vraiment avoir l'esprit de contradiction pour acheter le titre de Rona (Tor., RON, 21,99 \$) alors que de plus en plus d'observateurs utilisent le terme récession pour parler de l'état du marché immobilier américain.

Pourtant, c'est ce que suggère Benoît Caron, analyste chez Canaccord Adams, après avoir recommandé d'éviter Rona depuis l'automne dernier, en raison de ses appréhensions envers de la hausse cumulative des taux d'intérêt.

Essentiellement, M. Caron évalue qu'à son cours actuel, le titre de Rona incorpore des perspectives plutôt sombres pour l'industrie de la déco-rénovation.

Mimétisme américain

Même si le marché canadien de l'immobilier n'a jamais atteint les excès observés au sud de la frontière, Rona se comporte en Bourse comme ses semblables américains, parce que les investisseurs professionnels se déplacent souvent en bloc d'un secteur à l'autre de la Bourse, en fonction de la conjoncture, explique M. Caron.

Depuis 2003, le titre de Rona se colle à la trajectoire de son groupe-repère américain de 80 à 90 % du temps.

« En somme, ces titres répondent aux mêmes facteurs d'influence macroéconomiques parce que les politiques monétaires des deux pays sont intégrées. »

Depuis son sommet de 2005, Rona a perdu le quart de sa valeur, alors que le S&P/TSX a avancé de 25 %.

« Les titres des déco-rénovateurs performant moins bien que la Bourse dans son ensemble depuis déjà 18 mois, si bien que leurs multiples d'évaluation se sont dégonflés de 30 % et sont les plus faibles depuis une décennie », explique-t-il.

M. Caron prévient ses clients qu'il est possible que sa recommandation d'achat soit prématurée, étant donné l'avalanche de mauvaises nouvelles au sujet du secteur immobilier américain.

Il précise aussi que Rona est intéressant à près de 20 \$ pour un investisseur qui a un horizon de placement de deux à cinq ans devant lui.

À son avis, le risque que le titre rechute encore est faible puisque la croissance des ventes de magasins comparables de Rona, un repère de croissance interne, est inférieure aux attentes depuis sept trimestres, et est déjà passé de 6 % en 2004 à 1,1 %, à son plus récent trimestre.

Aux États-Unis, les investisseurs s'ajustent au fait que Home Depot (NY, HD, 34,25 \$ US) rapporte une croissance interne négative depuis juillet, alors que sa rivale Lowe's (NY, LOW, 27,07 \$ US) prédit que ses ventes comparables déclineraient d'un rythme de 3 % à une cadence de 0 à 2 % jusqu'au premier trimestre de 2007.

M. Caron estime que le secteur immobilier américain se transforme en un marché d'acheteurs. C'est donc dire que certains d'entre eux se représenteront au marbre si la baisse des prix et des taux rend les maisons plus abordables.

Le boum immobilier américain retombe

> Chute de 20,7 % des mises en chantier et de 22 % des permis de construction depuis leur sommet respectif.

> Recul combiné de 12,9 % des ventes de maisons neuves et existantes en juillet, la pire contraction mensuelle depuis avril 1995.

> L'inventaire de maisons neuves invendues est à un sommet depuis 1973.

> Il faut compter 6,5 mois pour vendre une maison existante, soit le plus long délai depuis novembre 1995.

> Le prix médian des maisons neuves est à la baisse de 10 % depuis avril.

> Toll Brothers, le principal fabricant américain de maisons de luxe, rapporte au troisième trimestre un premier déclin de ses profits en quatre ans.

> Chute de 36 % de l'indice des constructeurs de maisons du S&P 500 depuis le début de l'année.

> Home Depot rapporte une croissance nulle de ses ventes des magasins comparables depuis juillet pour la première fois en trois ans. La société investit 350 M\$ US dans ses magasins pour défendre sa part de marché, et élimine 5,6 % de son effectif au siège social.

> Lowe's prévoit que la croissance des ventes de ses magasins comparables passera de 3,3 % au deuxième trimestre à entre 0 et 2 % au troisième.

> Les ventes des magasins comparables de Rona sont passés de 10 %, en 2004, à 1,1 % au deuxième trimestre 2006.

> L'action de Rona a perdu 10 % depuis 12 mois, contre une perte de 15,5 % pour Home Depot et de 16,3 % pour Lowe's.

SOURCES : YAHOOFINANCE, UBS, CANACCORD ADAMS, A.G. EDWARDS, MERRILL LYNCH



GILLES DELISSE

Évaluer le risque à la baisse

James Durran, analyste chez Financière Banque Nationale, est neutre envers le titre de Rona, pour lequel il a un cible de 23 \$, soit 13 fois les bénéfices de 1,76 \$ prévus pour 2006.

Il évoque toutefois la possibilité que l'action de Rona décline jusqu'à 18 \$ si un ralentissement du marché immobilier canadien freine les dépenses de déco-rénovation. Ce cours correspond à un multiple cours-bénéfice de neuf fois atteint par les titres des grands magasins à leur plancher d'avril 2000. C'est un bon repère d'après lui pour ceux qui tentent d'établir le creux de la vague pour les déco-rénovateurs.

Il signale que Home Depot s'échange déjà à un multiple modeste parce que ses ventes comparables déclinent après seulement sept mois de détérioration dans la revente de maison.

Keith Howlett, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins, recommande toujours l'achat de Rona en vue d'un cours cible de 25 \$ dans 12 mois.

À son avis, la croissance des ventes de ses magasins comparables devrait profiter de l'ouverture accélérée de nouveaux établissements, puisque les nouveaux magasins ont des ventes supérieures à la moyenne, pendant les deux à cinq ans suivant leur ouverture.

L'ouverture de nouveaux magasins et le recrutement de marchands devraient soutenir une

croissance de 14 % de ses bénéfices par action en 2007 (1,90 \$).

« Les déco-rénovateurs sont en défaveur, ce qui pourrait faire végéter leurs actions pendant un bon bout de temps, admet-il. Les investisseurs auront probablement une longue période devant eux pour accumuler graduellement des actions de Rona », écrit M. Howlett.

Point de vue américain

Stephen Chick, analyste chez JP Morgan, signale que les déco-rénovateurs américains pâtissent en Bourse lorsque leurs ventes de magasins comparables déclinent et se redressent avant que ces ventes reprennent du mieux.

Or, cette fois, les déco-rénovateurs préviennent que leurs revenus et leurs bénéfices seront inférieurs aux attentes, plus hâtivement que dans le cycle baissier antérieur de 1999-2000, fait remarquer M. Chick.

Selon lui, les investisseurs devraient demeurer vigilants envers ces titres, parce que leurs marges bénéficiaires sont probablement à leur zénith en raison de la maturité de l'industrie.

« Les prévisions de profits pour les déco-rénovateurs sont encore trop optimistes compte tenu de la conjoncture. À plus long terme, nous croyons que le modèle supérieur de magasin de Lowe's lui permettra de gagner des parts de marchés », fait valoir de son côté Brian Nagel, analyste chez UBS. ■

Un optimisme prudent pour Couche-Tard

L'accélération de ses achats ciblés et le rajeunissement de ses dépanneurs stimuleront sa croissance

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

La plupart des analystes sont confiants. Alimentation Couche-Tard (Tor., ATD.B, 23,51 \$) a les cartes en mains pour stimuler sa croissance, après une rentabilité stable à son premier trimestre.

La société est plus active dans l'achat de réseaux régionaux de dépanneurs aux États-Unis. Cette année, le rajeunissement plus rapide de ses dépanneurs devraient lui permettre de connaître une croissance de plus de 14 % de ses bénéfices en 2007 et de 17 % en 2008, selon le consensus des analystes.

À ce jour en 2006, Alimentation Couche-Tard a discrètement ouvert 175 dépanneurs aux États-Unis et signé une entente pour exploiter pour 31 dépanneurs de Shell dans la région de Chicago, qui ajouteront 700 M\$ US à ses revenus, observe Patricia Baker, analyste chez Merrill Lynch.

« Même si des achats majeurs, comme Circle K, reçoivent toute l'attention, Couche-Tard peut efficacement croître en achetant chaque année de 50 à 60 dépanneurs dans les régions américaines où elle est présente », fait valoir Martin Goulet, analyste chez Financière Banque Nationale.

Il estime que la société peut croître de 10 % avec de tels achats ciblés, et d'un autre



Des comparaisons¹

	Couche-Tard	The Pantry	Casey's	7-Eleven
Marge brute marchandises	32,8 %	35,5 %	31,3 %	35,5 %
Croissance des ventes comparables ²	5,8 %	3,9 %	3,1 %	n.d.
Croiss. du volume des ventes comparables d'essence ²	5,0 %	2,7 %	1,7 %	n.d.
Marge brute essence (\$ US)	0,132	0,128	0,108	n.d.

¹ Moyenne depuis septembre 2003. ² Ventes pour les magasins ouverts depuis plus d'un an. n.d. Non disponible.

SOURCE : VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS

TABLEAU : LES AFFAIRES

10 % de la modernisation de ses dépanneurs, de l'ajout de comptoirs de restauration rapide et de l'ouverture de nouveaux dépanneurs.

Ses marges bénéficiaires devraient aussi profiter de la vente accrue de repas-minute et de produits maison dans ses dépanneurs rafraîchis à son concept IMPACT.

« Seulement 26 % de ses dépanneurs américains ont

été convertis », signale Jessy Hayem, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins.

« Couche-Tard offre plus de produits prêts à consommer, plus rentables pour elle. L'installation de lecteurs optiques dans les Circle K acquis lui permet aussi de mieux adapter la marchandise aux goûts des clients de chaque dépanneur et de stimuler les ventes », explique M. Goulet.

Couche-Tard et ses semblables

	Ventes 12 mois ¹	Rend. de l'avoir 12 mois	Croiss. BAIIA ¹ dep. 3 ans	Marque BAIIA ²	Ratio cours-bén. 2007
Couche-Tard, ATD.B	10,8 G\$	20,9 %	62,2 %	4,12 %	20,2
Casey's, CASY	3,5 G\$	12,2 %	8,8 %	4,61 %	17,8
The Pantry, PTRY	5,6 G\$	33,6 %	21,8 %	4,99 %	13,7

G\$ Milliards de dollars. ¹ En dollars américains. ² Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement.

SOURCE : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

TABLEAU : LES AFFAIRES

La société peaufine notamment la variété de ses produits de tabac dans le Midwest, et compte offrir ses propres boissons gazeuses, dans le Sud-Est.

La loi des grands nombres

Ce rythme de croissance est plus modeste que la cadence des trois dernières années. Il sera tout de même apprécié si l'économie et la Bourse connaissent une période laborieuse.

Son titre s'ajuste à ce profil de croissance moins vigoureux. La valeur de son action a reculé de 0,2 % depuis le début de 2006, alors que l'indice S&P/TSX a avancé de 7,1 %. Lors des trois dernières années, Couche-Tard a accru ses profits à un rythme annuel de 48 %, selon RBC Marchés des capitaux.

« Sa stratégie d'acquisitions est primordiale pour réaccélérer sa croissance et soutenir sa prime d'évaluation en Bourse », avance Jelena Neylan, analyste chez GMP Securities. Alimentation Couche-Tard se

negocie à un multiple de 20 fois les bénéfices prévus pour l'exercice qui prendra fin en avril 2007, comparative-ment à des ratios de 17,8 pour Casey's General Stores (Nasdaq, CASY, 23,66 \$ US) et de 13,7 pour The Pantry

Huit analystes sur

12 en recommandant

l'achat en vue

d'un gain potentiel

de 17 à 40 %.

(Nasdaq, PTRY, 48,57 \$ US). Cette évaluation la place à mi-chemin entre les épiciers et les pharmaciens, relève Michael Van Aelst, analyste chez TD Newcrest.

Une dose de prudence

Huit analystes sur 12 recommandent l'achat de l'action d'Alimentation Couche-Tard et voient son titre s'apprécier

de 17 à 40 % d'ici 12 à 18 mois.

Les autres préfèrent jouer de prudence en raison de la persistance des prix élevés de l'essence et de son effet potentiel sur la consommation de marchandises générales. La hausse récente de divers coûts, frais de transactions de cartes de crédit, loyers et main-d'œuvre notamment, pourrait peser sur ses marges.

Ainsi, Anthony Zicha, analyste chez Scotia Capital, diminue le multiple qu'il utilise pour évaluer la société de 20 à 18 fois ses bénéfices de 1,18 \$ par action qu'il attend en 2008. Cela ramène sa cible d'un an de 27 à 24 \$, soit le cours actuel du titre.

M. Van Aelst a retiré Alimentation Couche-Tard de sa liste de titres de choix parce que ses résultats des deux prochains trimestres pourraient décevoir, avant de rebondir à partir du printemps 2007. Il a diminué de 31 à 29 \$ sa cible d'un an sur le titre. ■

SIGNES VITAUX

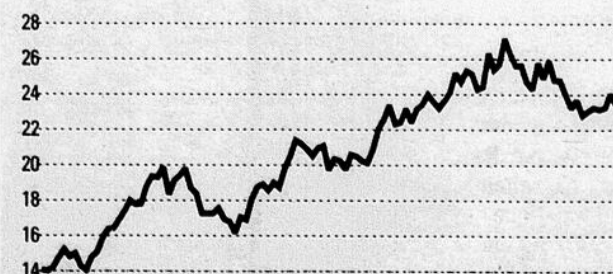
Activités :	Troisième exploitant de dépanneurs en Amérique du Nord
Symbole :	ATD.B
Valeur boursière :	4,9 milliards (G\$)
Sommet-Creux 52 semaines :	27,83 \$-19,54 \$
Performance en 2006 :	-0,2 %
Dividende :	0,10 \$-0,4 %
Dette nette-capital total :	21,4 %
Rendement de l'avoir 2007 :	20 %
Rendement du capital investi 2007 :	12,4 %
Ratio cours-valeur comptable 2007 :	4,3
Multiple cours-bénéfice 2007 :	20

	2004	2005	2006	2007(p)	2008(p)
Revenus ¹	4,4 G\$	8,0 G\$	10,2 G\$	11,9 G\$	12,5 G\$
BAIIA ^{1,2}	174 M\$	343 M\$	439 M\$	506 M\$	549 M\$
BPA ^{1,3}	0,30 \$	0,75 \$	0,94 \$	1,06 \$	1,18 \$

¹ En dollars américains. ² Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement. ³ Bénéfice par action. (p) Prévission de Scotia Capital.

SOURCES : VALEURS MOBILIÈRES DESJARDINS, SCOTIA CAPITAL, TD NEWCREST

En Bourse (\$ US)



(du 5 septembre 2004 au 3 septembre 2006)

SOURCE DU GRAPHIQUE: REUTERS

TABLEAU : LES AFFAIRES

Comblez le vide

15 ans
Fondation pour l'alphabétisation

1 800 361-9142
www.fqa.qc.ca



SANS COMPROMIS

Méfiez-vous des pourriels boursiers



Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Vous avez sûrement déjà reçu ce genre de courriels qui vous promettent bonheur, chance et prospérité si vous transmettez le message à 10 ou 20 autres personnes. C'est un genre de chaîne de lettres électroniques.

J'en ai lu un hier soir par erreur (car je me fais un devoir de les effacer rapidement, et j'ai averti toutes mes connaissances de ne pas m'en envoyer). En fait, je croyais qu'il s'agissait d'une blague sur le golf. Après quelques lignes, j'ai constaté qu'il n'y avait rien de drôle. J'ai tout de même lu jusqu'à la fin, dans une tentative pour comprendre la personne (un proche) qui a « mordu ».

Je n'ai pas compris, loin de là. À la toute fin, le courriel promettait la chance d'ici « quatre minutes » si je transmettais le message à 10 personnes. Vraiment incroyable non ?

Transmettre ce genre de courriels est, dans un sens, anodin, un peu comme brûler 2 \$ sur un billet de loterie. Par contre, la naïveté des gens peut se transformer en pertes significatives lorsque ce genre de canular concerne la Bourse.

De plus en plus nombreux

Les pourriels boursiers (en anglais : *stock spam*) sont des fraudes, ni plus ni moins. Et contrairement à ce que plusieurs investisseurs raffinés pourraient croire, plusieurs s'y font prendre.

D'abord, ils sont de plus en plus nombreux. Selon une étude effectuée par **Sophos**, fournisseur américain de logiciels spécialisés dans la sécurité Internet, 15 % des pourriels sont maintenant des pourriels boursiers, contre seulement 1 % il y a 18 mois.

Leur popularité croissante s'explique par deux grands facteurs : ils ne coûtent presque rien, et ils sont payants pour les fraudeurs.

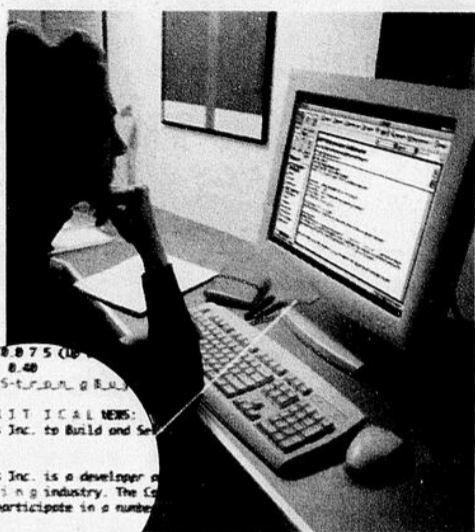
Côté investissement de départ, Sophos a identifié des fraudeurs qui se sont par exemple procurés une liste de 11 millions d'adresses de courriels russes pour 500 \$ US, ou un million d'adresses dans un pays de votre choix pour seulement 50 \$ US.

Les pourriels boursiers fonctionnent sur la base du stratagème classique du « on-pompe-puis-on-dompe ». Le message fait la promotion d'un titre à quelques sous qui se transige peu. Dans le pourriel ci-contre, reçu récemment, le titre, **Gaming Transactions**, se transigeait au comptoir du Nasdaq à 0,07 \$ US. L'idée est de créer une certaine frénésie, laissant croire que le titre explosera bientôt.

Le vrai gagnant est le créateur du mouvement, qui profitera de l'activité grandissante sur le titre et de sa hausse pour vendre ses actions qu'il avait accumulées auparavant.

Est-ce que ça fonctionne, vous demandez-vous ? Eh bien, il semble que oui, du moins si on se fie aux résultats d'une étude publiée en juin dernier par **Rainer Bohme** et **Thorsten Holz**, des chercheurs universitaires allemands en informatique des universités.

Entre novembre 2004 et février 2006, les chercheurs ont identifié 391 titres qui ont été la cible des polluposteurs. Pour les 111 titres avec suffisamment de données solides pour pouvoir conclure, ils calculent que l'activité boursière a augmenté de 13 %. De plus, à court terme, les



LEASONS CRITICAL NEWS: Transactions Inc. to Build and Se...
the Company Transactions Inc. is a developer of internet gaming industry. The Co...
owners may participate in a number...
YOUR RADAR NOW. AND

Le truc : faire miroiter une montée rapide d'un titre boursier.

cours des titres visés ont tendance à s'apprécier. Une autre étude, citée par Sophos, calcule que les pourriels boursiers font grimper les titres visés de 4,9 % à 6 % immédiatement après la campagne de promotion.

Il est difficile d'évaluer précisément l'impact de l'opération, mais on peut être certain que quelqu'un en profite. Les autorités boursières sont d'ailleurs aux aguets. La **Securities and Exchange Commission (SEC)**, la commission des valeurs mobilières américaine, a d'ailleurs déposé une poursuite civile contre un couple qui aurait fait un gain de 1 M\$ US dans une campagne de pourriels boursiers. Ils auraient acheté 288 M d'actions de la société **WebSky** en septembre 2004 pour les vendre quelques semaines plus tard au haut d'une vague créée par leurs pourriels.

Selon la SEC, les pourriels ont provoqué une explosion de 300 % du titre, avec un volume de transaction atteignant 234 M d'actions. Cela se serait fait à l'insu de l'entreprise, comme c'est souvent le cas.

Les investisseurs devraient donc faire preuve d'une grande vigilance. Avant d'acheter n'importe quel titre, faites une étude approfondie de la société. Et dans le doute, n'hésitez pas à utiliser votre corbeille.

Commerce électronique

Depuis 10 ans, le commerce électronique a explosé, dit-on. Or, une donnée publiée récemment m'a fait sursauter. D'après vous, quelle est la proportion des ventes au détail qui se fait par Internet ? Est-ce 10, 15, 20 % ?

Selon les plus récentes données du gouvernement américain, le commerce électronique a représenté 2,7 % des ventes au détail pour le deuxième trimestre de 2006, soit 26,3 milliards de dollars (G\$) US sur un total de 984,9 G\$ US.

Malgré sa popularité grandissante, l'achat par Internet ne représente donc qu'une infime portion du commerce au détail.

N'empêche, trimestre après trimestre, la percée de ce segment continue de croître par rapport aux ventes totales. Au plus récent trimestre, les ventes par commerce électronique ont grimpé de 23,1 % par rapport au même trimestre en 2005, et de 4,6 % par rapport au premier trimestre de 2006. Depuis le premier trimestre de 2005, l'importance du segment Internet a augmenté à chaque trimestre passant de 2,2 % à 2,7 %.

Faut croire que la vague Internet ne fait que commencer. ■

3,4 millions\$

à Dismed,
pour traiter notre réseau de la santé
aux petits soins.

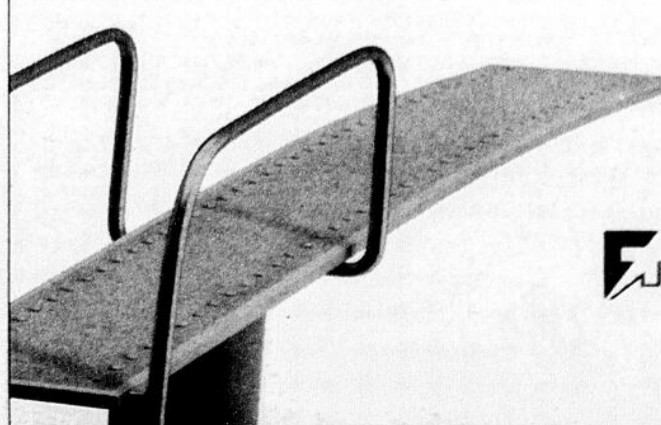
Dismed, Montréal, Québec

Secteur d'activité : distribution de fournitures et d'équipements médicaux destinés au réseau de la santé

Description du projet : rachat des actionnaires par l'équipe de direction



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



FONDS
de solidarité FTQ
www.fondsftq.com

Le pari de croissance d'Aastra sème le doute

Son encaisse pourrait néanmoins grimper à 10 \$ par action d'ici la fin de 2006

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Le pari de croissance que prend **Aastra Technologies** (Tor., AAH, 28,80 \$) sème le doute chez les investisseurs.

La société ontarienne, qui fabrique une gamme de produits de communication allant des terminaux téléphoniques aux logiciels pour les centres de service à la clientèle, a été punie en Bourse après avoir fait part de sa volonté d'accroître son investissement dans les ventes et la recherche-développement (R-D) pour dynamiser sa croissance.

« Par le passé, le *modus operandi* d'Aastra a été d'acquérir des actifs *contre-performants*, d'en éliminer les coûts excédentaires et d'en tirer des fonds autogénérés », explique **Paras Bhargava**, de **BMO Nesbitt**

Burns. « Mais récemment, la société a concentré ses efforts sur la croissance. »

La direction d'Aastra prévoit que ses dépenses d'exploitation demeureront élevées au cours des prochains trimestres en raison des mesures prises

Les dépenses d'Aastra en R-D ont bondi de 62 % à son premier semestre.

pour compléter l'intégration de sociétés acquises en Europe et des investissements qu'elle réalise pour sa croissance.

Période de transition

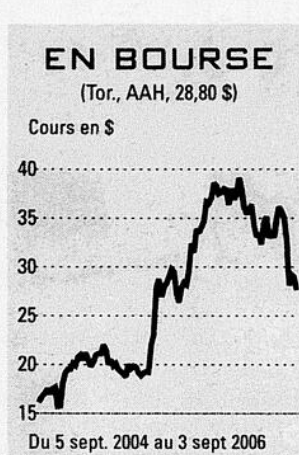
Par exemple, ses dépenses en R-D ont bondi de 62 %, à 29,4 M\$, pour les six premiers

mois de l'exercice qui prend fin en décembre 2006, par rapport à la même période l'an dernier. Ses dépenses en R-D représentaient ainsi 9,9 % de ses ventes cette année, contre 9,1 % il y a un an.

L'entreprise est en période de transition, observe **Philippe Le Blanc**, président et gestionnaire de portefeuille chez **COTE 100**. Il faudra un certain temps avant que les investissements qu'elle fait en ventes et marketing produisent des résultats concrets, avertit-il.

« C'est sûr que ça représente un risque, parce que les dépenses augmentent à court terme. Mais, connaissant très bien la direction, je ne pense pas qu'elle ferait ce type d'investissement si elle ne pensait pas que ça va rapporter. »

Dans l'intervalle, cette stra-



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

tégie a pour effet de grever sa rentabilité. Exclusion faite du gain non récurrent qu'elle a réalisé avec la vente de sa division de vidéo numérique, Aastra a dégagé un bénéfice par action de 0,41 \$ à son deuxième trimestre, ce qui est nettement inférieur au 0,63 \$ l'action attendus par les analystes.

La majorité d'entre eux ont réduit leurs prévisions de profits pour l'exercice en cours et celui de 2007 afin de

tenir compte de la vente des activités vidéo, de la hausse des dépenses d'exploitation et de la diminution des marges bénéficiaires.

M. Le Blanc a fait passer sa prévision de profit par action pour 2006 de 2,20 à 1,95 \$.

M. Bhargava a pour sa part retranché 0,10 \$ à sa prévision de profit par action pour 2006 à 2,22 \$, et a fait passer celle de 2007 de 2,66 à 2,13 \$. Il précise toutefois que sa prévision de 2007 pourrait grimper de 0,30 \$ si les revenus d'Aastra progressaient de 10 %.

Bientôt 10 \$ d'encaisse par action

En dépit de la croissance de ses dépenses, Aastra continue de dégager d'abondantes liquidités de ses activités. Au cours des deux derniers trimestres, elle ont augmenté de 50 M\$, pour atteindre 152 M\$. Philippe Le Blanc prévoit que l'encaisse d'Aastra atteindra environ 10 \$ par action d'ici la fin de l'exercice 2006.

La société possède donc les munitions pour réaliser d'autres

acquisitions. M. Le Blanc croit que la société pourrait chercher à se renforcer dans le marché américain des auto-commutateurs privés (appelés **PBX**, les autocommutateurs sont utilisés dans les sociétés pour assurer les communications internes et le lien avec le réseau téléphonique externe).

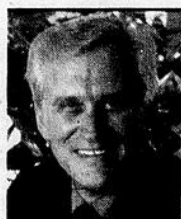
Philippe Le Blanc admet qu'il faudra être patient, mais croit tout de même que le titre est un achat à moins de 30,50 \$. « Nous avons une haute estime de la direction, qui a livré la marchandise depuis de nombreuses années », dit-il.

Robert Tattersall, gestionnaire de portefeuille pour **Howson Tattersall**, a vendu 90 % de sa participation dans Aastra lorsque le titre se négociait dans une fourchette de prix élevée. Ce gestionnaire de type valeur n'est pas prêt à en racheter pour le moment. Il préférerait que le titre baisse davantage.

La société a racheté 350 000 actions en août, payant entre 27,85 \$ et 29,35 \$ l'action, investissement de près de 10 M\$. ■

Avis de nomination

La Chambre de la sécurité financière annonce les nominations suivantes à son conseil d'administration pour 2006-2007.



Normand Caty, Pl. Fin., président

M. Caty représente également la discipline de la planification financière. Auparavant responsable du comité de vérification, finances et trésorerie, il s'implique activement au sein de la Chambre depuis 2001. Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires, CGA, planificateur financier, conseiller en sécurité financière et représentant en épargne collective, il évolue dans le domaine des services financiers depuis plus de 20 ans. En 1996, M. Caty est devenu président du Groupe CMA, un important cabinet de services financiers.



Gérard Chagnon, Pl. Fin., vice-président aux valeurs mobilières

M. Chagnon représente également la discipline du courtage en épargne collective. Il a été membre de différents comités de la Chambre depuis 2000. Titulaire d'un diplôme en droit notarial et planificateur financier, M. Chagnon évolue dans l'industrie des services financiers depuis plus de 20 ans. Il est actuellement conseiller en conformité pour Desjardins Cabinet de services financiers inc.



Stéphane Prévost, vice-président aux assurances

Le conseil d'administration a renouvelé le mandat de M. Prévost pour une autre année. M. Prévost représente également la discipline de l'assurance de personnes. Actif auprès de la Chambre depuis 1999, il a agi comme responsable du comité des sections, a assumé plusieurs responsabilités au bureau de direction de la section Haute-Yamaska et a été membre de plusieurs comités de la Chambre. M. Prévost est conseiller en sécurité financière et conseiller en assurance et rentes collectives depuis 1988. Il exerce comme courtier autonome depuis 1999 et est représentant en épargne collective depuis 2002.

Les personnes suivantes font également partie du conseil d'administration 2006-2007 de la Chambre : M^{me} Marie-Claire M. Bergeron, A.V.C., responsable du comité de gouvernance; M. Clément Blais, responsable du comité de l'Institut de formation; M^{me} Diane Cinq-Mars, A.V.C., responsable du comité de la relève; M^{me} Lyne Gagné, MBA, responsable du comité de vérification, finances et trésorerie; M. Benoît Lizée; M. François Moïse; M. Richard Pelletier, représentant du public; et M^{me} Marie Vallée, responsable du comité de réglementation et représentante du public. M^{me} Louise Viau, A.V.A., Pl. Fin., présidente de la Chambre 2004-2005 et M. Yves Rochefort, A.V.A., Pl. Fin., président du comité des sections, sont des membres invités au conseil.

La Chambre de la sécurité financière a pour mission d'assurer la protection du public en maintenant la discipline et en veillant à la formation et à la déontologie de ses membres. Elle compte 30 000 membres qui exercent dans les disciplines suivantes : l'assurance de personnes, l'assurance collective de personnes, la planification financière, le courtage en épargne collective, le courtage en contrats d'investissement et le courtage en plans de bourses d'études.



Un second
chez vous,
prêt pour vous,
près de tout.

www.appartementhotel.com

GRATUIT

- Service internet haute vitesse
- Petit déjeuner
- Appels locaux
- Journal du matin

L'APPARTEMENT
HÔTEL

455, rue Sherbrooke ouest
Montréal (Québec) H3A 1B7
Tél. : (514) 284.3634
1.800.363.3010
Télec. : (514) 287.1431

Clarke achète 6 % des actions de Spectra Premium

Elle venait d'acquérir des actions de Shermag

Bernard Mooney

bernard.mooney@transcontinental.ca

La société de portefeuille néo-écossaise de transport Clarke (Tor., CKI, 11,45 \$) a divulgué qu'elle avait acheté 1,9 M d'actions à droit de vote subalterne des Industries Spectra Premium (Tor., SPD, 2,41 \$) à 2,25 \$, le 24 août. Cela lui donne 6 % de toutes les actions en circulation du fabricant québécois de réservoirs d'essence et 12,7 % des actions subalternes, mais seulement 1,48 % des droits de vote.

Selon la direction de Clarke, les actions ont été achetées dans le seul but de faire un bon placement.

Plutôt en août, Clarke a divulgué l'achat d'une participation de 11,7 % dans le fabricant québécois de meubles Shermag (Tor., SMG, 2,74 \$). Son titre de a bondi de 45 % dans les jours qui ont suivi et d'autres initiés ont imité Clarke.

> BORALEX

Par ailleurs, selon le plus récent bulletin publié par l'Autorité des marchés financiers,

Edward J. Kernaghan a acheté un total de 35 100 actions de Boralex (Tor., BLX, 9,30 \$), du 28 au 31 août, payant entre 9,23 \$ et 9,30 \$. Il possède maintenant 45 100 actions.

> NEUROCHEM

Neil W. Flanzraich, administrateur, a acheté un total de 50 000 actions de Neurochem (Tor., NRM, 18 \$) les 25 et 28 août, payant entre 15,03 \$ US et 15,69 \$ US. Il détient maintenant 200 000 actions. De plus, Picchio Pharma, société de portefeuille détenue par Francesco Bellini et Power Corporation du Canada (Tor., POW, 31,98 \$), a continué d'acheter des actions. Du 22 au 25 août, Picchio a acheté 54 200 actions, payant entre 14,93 \$ et 16,40 \$. Du 17 au 21 août, Picchio avait acheté 109 900 actions de Neurochem à 14,95 \$ en moyenne.

> MADACY

Cinq initiés ont acheté des parts du Fonds de revenu Divertissement Madacy (Tor., MEG.UN, 2,03 \$). Amos Alter a acheté une participation

initiale de 240 600 parts, du 17 au 28 août. Il a payé entre 1,90 \$ et 2 \$. David Alter a acquis 30 000 parts à 1,95 \$, le 28 août, pour porter sa participation à 35 000 parts. Gary Fodi a acheté 22 000 parts à 1,95 \$, le 18 août, portant sa participation à 27 000 parts. Hillel Frankel a acheté 58 000 parts à un prix variant de 1,95 à 1,96 \$, les 18 et 21 août. Il détient maintenant 90 000 parts.

Enfin, Harris Sterling a ajouté 10 000 parts à son portefeuille portant sa participation à 10 700. Il a payé 1,98 \$, le 16 août.

> ADALTIS

Richard Renaud, administrateur, a acheté une participation initiale de 200 000 actions d'Adaltis (Tor., ADS, 2,43 \$) à 1,90 \$, le 17 août.

> CANAM

Michel Lafrance, dirigeant, a vendu 3 500 actions du Groupe Canam (Tor., CAM, 10,49 \$), les 25 et 28 août, entre 9,75 \$ et 9,77 \$. Il détient maintenant 500 actions. ■

Apprenez-en plus sur le monde financier.

Pour investisseurs particuliers...

- Introduction aux marchés financiers
Montréal (7 soirs – 18 h 30 à 21 h 30)
4, 11, 18, 25 octobre et 1, 8, 15 novembre 2006 // 150\$
- Gestion de portefeuille
Montréal (2 soirs – 18 h 30 à 21 h 30)
3 et 5 octobre 2006 // 150\$
- Analyse technique
Montréal (2 soirs – 18 h 30 à 21 h 30)
10 et 12 octobre 2006 // 150\$

NOUVEAU COURS!

- Profitez des avantages reliés à l'utilisation des options dans vos portefeuilles
Montréal (2 soirs – 18 h 30 à 21 h 30)
17 et 19 octobre 2006 // 150\$

Pour professionnels de la finance...

- Introduction aux dérivés négociés en bourse et de gré à gré
Montréal (9 h à 17 h)
12 octobre 2006 // 450\$
- Introduction aux produits dérivés : concepts et applications pratiques en planification financière (en partenariat avec l'IQPF, niveau 1)
Montréal (9 h à 17 h)
28 septembre 2006 // 300\$ (membres IQPF) // 450\$ (non-membres)

NOUVEAU COURS!

- Stratégies des dérivés et leurs incidences fiscales dans la planification financière (en partenariat avec l'IQPF, niveau 1)
Montréal (9 h à 17 h) | Québec (9 h à 17 h)
29 septembre 2006 | 19 octobre 2006
27 octobre 2006
300\$ (membres IQPF) // 450\$ (non-membres)

NOUVEAU COURS!

- Stratégies de couverture sur taux d'intérêt et sur devises pour les sociétés
Montréal (9 h à 17 h)
13 octobre 2006 // 450\$
- Comptabilisation des instruments dérivés
Montréal (9 h à 17 h) | Québec (9 h à 17 h)
20 octobre 2006 // 600\$ | 13 octobre 2006 // 600\$

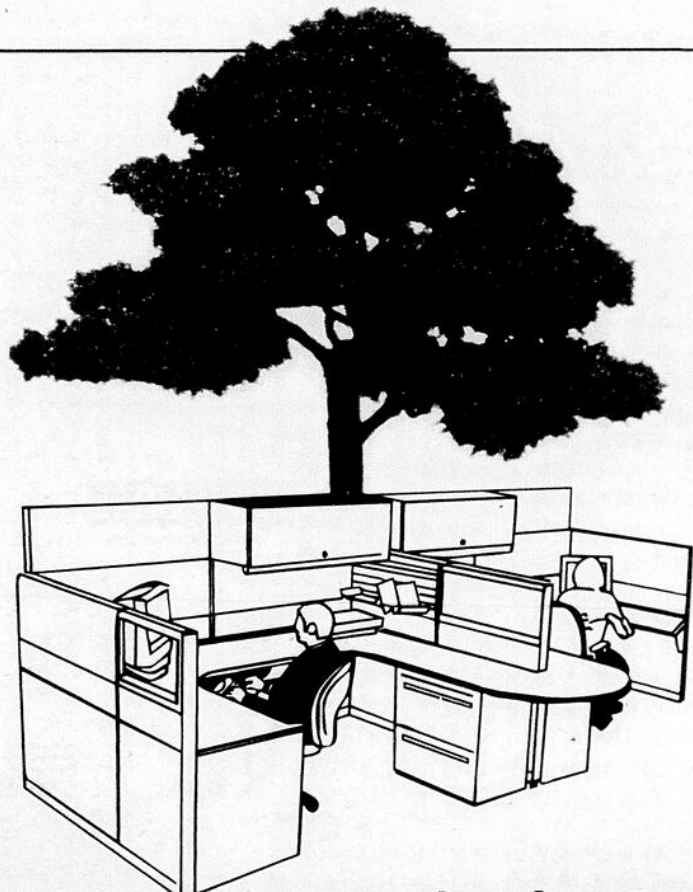
Inscrivez-vous en ligne à www.d-x.ca
ou composez le **1 866 871-7888**

Renseignez-vous sur nos séances GRATUITES d'information sur les options en visitant notre site Web.



**Bourse
de Montréal**

FORMATION



**Ameublement de bureau
Postes de travail recyclés**

Économisez... Mêmes produits
Mêmes qualité
Mêmes finis



514 **937-1117** www.reseaub.com
Teknion • Steelcase • Artopex • Boulevard • Etc.

ACE Aviation veut concrétiser la valeur de ses filiales

Des experts croient que les évaluations de la société reposent sur des hypothèses trop optimistes

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

L'annonce d'un plan visant à dégager toute la valeur que recèlent les différentes filiales de **Gestion ACE Aviation** (Tor., ACE.B, 30,48 \$) a permis au titre de reprendre son envol. Toutefois, le succès ou l'échec de la réalisation d'une émission publique d'actions d'**Air Canada** et de la vente de **Services technologiques Air Canada (STAC)** déterminera si la réaction des investisseurs était justifiée.

En effet, après que le prix de l'action de ACE Aviation soit passé de 35 \$ à 26,50 \$ en moins de trois mois, un creux de 52 semaines, la tendance s'est inversée le 11 août lorsque la compagnie a annoncé son intention d'offrir au public des actions d'Air Canada et de vendre STAC.

Valeur de ACE

Les analystes estiment la valeur d'ACE en additionnant la valeur qu'ils attribuent à

chacune de ses quatre filiales, soit le **Fonds de revenu Aero-plan** (Tor., AER.UN, 13,55 \$), le **Fonds de revenu Jazz Air** (Tor., JAZ.UN, 8,57 \$), **Services technologique Air Canada**, société spécialisée dans l'entretien, et finalement le transporteur lui-même.

Les résultats du deuxième trimestre d'ACE ont légèrement surpassé les prévisions des analystes, sans plus.

Deux de ces filiales, Aero-plan et Jazz, ont déjà fait l'objet d'un premier appel public à l'épargne, et leur valeur respective est déterminée par leur cours boursier. Après avoir été émis à 10 \$ en mars 2005, les parts d'Aero-plan se négocient maintenant près de 14 \$. Quant à celles de Jazz,

émises aussi à 10 \$ en début d'année, les parts s'échangent aujourd'hui à 8,57 \$.

ACE Aviation détient encore 76 % du capital de Aero-plan et 80 % de celui de Jazz. Compte tenu des cours boursiers actuels, **James David**, analyste chez **Scotia Capital**, estime que sa participation dans Aero-plan lui confère une valeur de 18,50 \$ par action, alors que celle dans Jazz lui ajoute 6,75 \$.

C'est pour dégager la valeur réelle des deux autres filiales qui ne serait pas pleinement reconnue dans son évaluation actuelle qu'ACE a annoncé son intention de vendre STAC à une firme d'investissement privée et de lancer Air Canada en Bourse en procédant à un premier appel à l'épargne publique d'ici la fin de l'année.

Les opinions des analystes sont partagées en ce qui concerne le prix qu'ACE pourra obtenir pour STAC. Car l'entreprise est déficitaire depuis le début de l'année. On devra la réévaluer en fonction des revenus, tout en estimant la

marge bénéficiaire qu'elle réalisera une fois qu'elle sera à nouveau rentable, préconise **Claude Proulx**, analyste chez **BMO Nesbitt Burns**. Selon ses estimations, le prix se situera entre 375 et 575 M\$, ce qui se traduit par une valeur de 3,32 à 5,09 \$ par action de ACE.

Cependant, comme l'évaluation repose sur des hypothèses qui diffèrent d'un analyste à l'autre, les estimations varient entre 2 et 9 \$ par action de ACE, selon l'analyste consulté. Quant à elle, la valeur d'Air Canada sera déterminée par le prix qu'ACE obtiendra lors d'une nouvelle émission d'actions de son transporteur, qu'elle prévoit effectuer plus tard cette année. Dans ce cas aussi, les opinions diffèrent quant au succès éventuel de cette opération.

« Nous croyons que, en l'absence d'une amélioration marquée de la rentabilité du transporteur, le déstagement d'Air Canada sera très difficile à réaliser », écrit **Fadi Chamoun**, analyste chez **UBS** dans son

récent rapport à l'intention des clients de la firme.

Hypothèses héroïques

Et c'est sans tenir compte de l'augmentation importante de la dette qu'entraînera le renouvellement de la flotte en 2007, selon **Nadi Tadros**, analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins**. À partir de ses prévisions de revenus pour 2007, et compte tenu d'un accroissement de la dette nette, qui passera de 3,8 à 5,3 milliards de dollars (G\$), l'analyste prévoit que la valeur nette de Air Canada se situera entre 0,11 \$ et 4,51 \$ par action de ACE, selon que l'on utilise un multiple plus ou moins élevé.

« Il faut poser des hypothèses héroïques pour en arriver à une valeur intéressante pour cette filiale », dit **Pierre Bernard**, gestionnaire de portefeuille pour **Industrielle Alliance**. L'histoire démontre qu'il est très difficile de réaliser un profit en détenant des actions d'une entreprise de transport aérien durant

toute la durée d'un cycle. Pour réussir, il faut absolument synchroniser parfaitement les achats et les ventes, selon lui.

Quant à sa participation dans Aero-plan, la direction d'ACE a annoncé la semaine dernière qu'elle va demander à ses actionnaires, dans le cadre d'une assemblée extraordinaire prévue pour le 5 octobre, l'autorisation de réduire son capital de 2 G\$ en distribuant ses parts à ses actionnaires. ACE détient 151 M de parts d'Aero-plan. La direction devrait faire la même chose avec ses parts de Jazz Air.

Les résultats du deuxième trimestre d'ACE Aviation ont légèrement surpassé les prévisions des analystes, sans plus. En effet, bien que les revenus ont progressé de 9 % comparativement à l'année précédente, les profits excluant les éléments non récurrents ont chuté de 13 %, touchés principalement par des dépenses de carburant qui ont augmenté de 19 %.

HOMMAGE À L'EXCELLENCE DES FEMMES D'AFFAIRES

PRIX Femmes d'affaires DU QUÉBEC



Le concours Prix Femmes d'affaires du Québec 2006 est sous la présidence d'honneur de madame **Pauline D'Amboise**, secrétaire générale du Mouvement des caisses Desjardins.



Le prix *Réalisations* sera remis à madame **Denise Filatrault**, directrice artistique du Théâtre du Rideau Vert et grande dame du théâtre, du cinéma et de la télévision.

Vingt-sept finalistes seront honorées et les noms de neuf lauréates seront dévoilés.

Présenté par le Réseau des femmes d'affaires du Québec en collaboration avec le journal Les Affaires, le concours annuel Prix Femmes d'affaires du Québec vise à honorer les femmes qui s'illustrent dans le monde des affaires.

INVITATION au

Dîner-Gala

Jeudi 12 octobre 2006

Lieu

Salle de bal, Hilton Montréal Bonaventure
900, rue de La Gauchetière Ouest, Montréal

Heure

18 h - Cocktail • 19 h - Dîner et remise des prix

Tenue de ville

Pour **réservation** ou renseignements supplémentaires :

Téléphone

(514) 259-8298
1 800 332-2683

Courriel

concours-galapfaq@rfaq.ca

Télécopieur

(514) 521-0410

Site Web

www.rfaq.ca



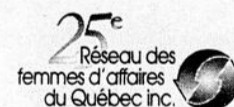
Nicole Simard

Animatrice de la soirée

Réseau des femmes d'affaires du Québec inc.

8475, avenue Christophe-Colomb
Montréal (Québec) H2M 2N9

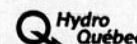
Présenté par



En collaboration avec



Partenaires



COLLIN

LE BOUM MINIER

Vers une année record pour l'exploration minière

Les petites sociétés minières jouent maintenant un rôle clé



François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

L'année 2006 s'annonce comme une année record pour ce qui est des fonds alloués à l'exploration minière à l'échelle mondiale, et ce grâce en particulier aux petites sociétés d'exploration minières (PSEM).

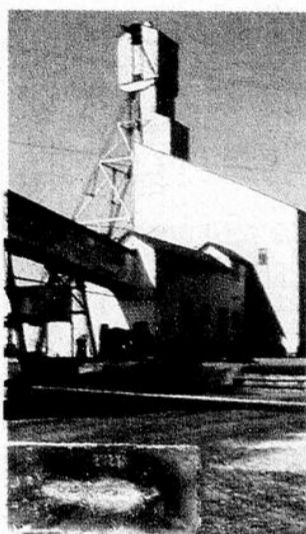
C'est ce que prédit **Jason Goulden**, directeur de l'étude des stratégies d'exploration des sociétés pour **Metals Economics Group (MEG)**, une société de Halifax spécialisée dans l'étude et l'analyse de l'industrie minière mondiale.

« En fait, la hausse des dépenses en exploration des PSEM en 2006 et d'une poignée de producteurs de taille intermédiaire devrait plus que compenser la baisse des investissements des grandes sociétés qui découle des fusions-acquisitions de ces deux dernières années », dit-il.

Selon les calculs du spécialiste, l'ensemble des compagnies minières mondiales (à savoir les PSEM, les entreprises de taille intermédiaire et celles de grande taille) ont investi 5,1 milliards de dollars américains (G\$ US) en exploration minière en 2005, tout près du sommet précédent atteint en 1997. Les dépenses en exploration des seules PSEM ont représenté la moitié des dépenses mondiales : du coup, les sommes investies ainsi par les PSEM dépassent celles des grandes sociétés minières pour la seconde année consécutive.

À cause des fusions-acquisitions

La plupart du temps, les grandes sociétés minières qui effectuent des opérations de fusion-acquisition réduisent aussitôt leurs budgets d'exploration. Les données compilées par M. Goulden le montrent bien : en 2004, quatre grandes minières avaient des budgets en exploration de 102 M\$ US avant d'effectuer une acquisition majeure ; l'année suivante, les budgets combinés de ces



Au Québec, les dépenses en exploration ont dépassé les 175 M\$ US en 2005.

mêmes entreprises avaient fondu de moitié.

En 2005, M. Goulden a répertorié 14 fusions-acquisitions – pour une valeur record de 41 G\$ US – de sociétés qui allouaient des budgets substantiels à l'exploration. Parmi ces opérations, figuraient celles de **WMC Resources** par **BHP Billiton**, de **Falconbridge** par **Noranda** et de **Placer Dome** par **Barrick Gold**.

L'effet de ces transactions sur les dépenses en exploration n'est pas encore compilé. « Cependant, on peut supposer qu'une part significative des budgets en exploration des sociétés combinées sera amputée », estime M. Goulden.

En 2006, l'activité de fusion-acquisition s'est poursuivie avec encore plus d'intensité, mais cette fois à l'échelon des géants de l'industrie, tels **Falconbridge** et **Inco**.

Selon M. Goulden, les minières choisissent la voie des fusions-acquisitions pour regarnir leurs réserves de minerai et hausser leur production. Toutefois, le transfert de ces éléments d'actif minier d'une société à l'autre ne crée pas de nouvelles réserves pour l'industrie en général, et présume que d'autres sociétés

sauront trouver de nouveaux gisements. C'est pourquoi l'activité des PSEM devient de plus en plus importante.

« La découverte éventuelle de la prochaine génération de mégaprojets sera vitale pour le bien-être à long terme de l'industrie », souligne le spécialiste. D'autant plus que la chute des budgets en exploration entre 1998 et 2002 a amené le déclin du nombre de découvertes de gisements de grande taille, selon M. Goulden.

Si la croissance de la demande en métaux se poursuit au même rythme, les réserves de métaux diminueront rapidement, à moins que les mines épuisées soient vite remplacées par d'autres mines de grande taille. Comme il faut de cinq à six ans après la découverte pour préparer l'exploitation d'une mine, M. Goulden considère que toute nouvelle découverte de métaux ne pourra s'ajouter à l'offre avant plusieurs années.

Toutefois, il existe une quantité appréciable de métaux classés comme des ressources qui pourraient devenir des réserves exploitables, si les cours actuels des métaux se prolongeaient à long terme.

Toujours l'Amérique latine

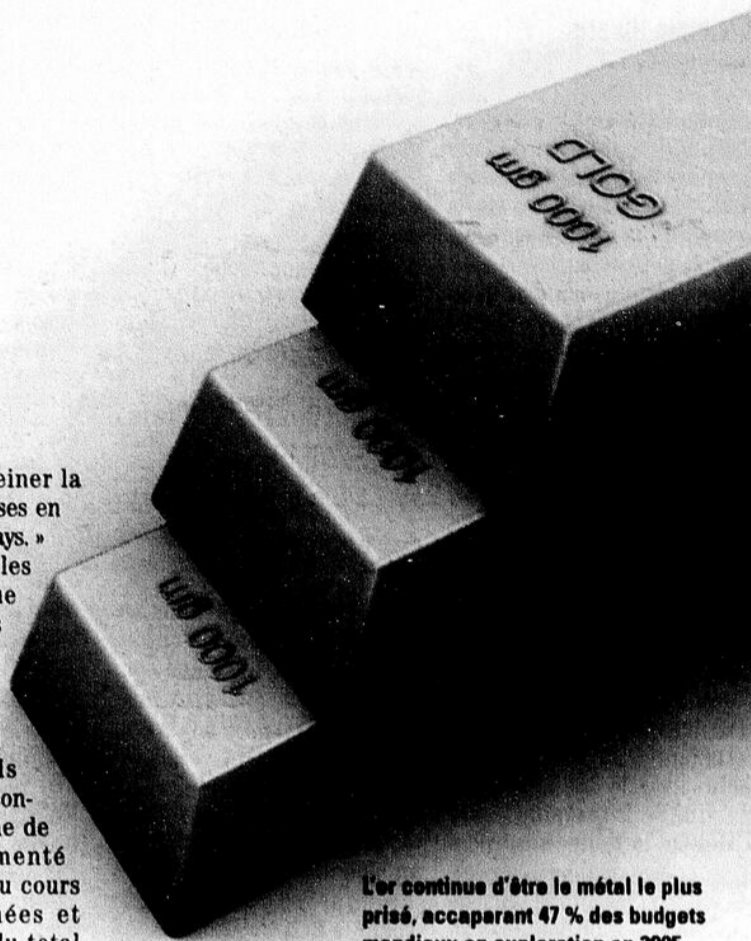
L'Amérique latine a continué d'être la place favorite des investisseurs internationaux en 2005, attirant 23 % des dépenses en exploration, suivie du Canada (23 %) et de l'Afrique (17 %). Au Québec, les dépenses en exploration ont dépassé légèrement les 175 M\$ US, soit 3,4 % des investissements mondiaux.

M. Goulden estime que les turbulences sociales actuelles en Amérique du Sud et en Asie du Sud-Est pourraient modifier la répartition mondiale des dépenses en exploration. Selon lui, les attentes des nouvelles générations de ces pays, ainsi que de divers organismes non gouvernementaux, sont plus élevées qu'auparavant.

« Les gouvernements locaux ont de surcroît tendance à faire supporter les coûts sociaux de leurs politiques aux entreprises et à hausser les redevances et les taxes sur les exploitations, dit-il. Ces

mesures peuvent freiner la croissance des dépenses en exploration dans ces pays. »

En ce qui concerne les métaux, l'or continue d'être le métal le plus prisé, accaparant 47 % des budgets mondiaux en exploration en 2005, suivi des métaux usuels (23 %). Les budgets consacrés à la recherche de diamants ont augmenté substantiellement au cours des dernières années et représentent 13 % du total mondial. ■



L'or continue d'être le métal le plus prisé, accaparant 47 % des budgets mondiaux en exploration en 2005.

Il existe un logiciel de comptabilité et de gestion spécialement adapté aux besoins des compagnies minières



Pour en savoir plus sur cette nouvelle solution offerte par **Groupe Conseil LVMB**, téléphonez au 1 888 686-5055 (poste 309) ou rendez-vous au www.lvmb.com/mines.htm



Groupe Conseil LVMB est une filiale de Fortsum Solutions d'affaires

Le projet d'Osisko à Malartic fait des vagues en Bourse

Le marché accorde déjà une valeur de 400 M\$ à son projet de mine à ciel ouvert

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

Osisko Exploration (TSX/Vex, OSK, 6,70 \$) ne cesse de faire jaser à la **Bourse de croissance TSX**, chacun spéculant sur la quantité d'or réelle que recèle sa propriété Malartic.

Se vendant quelques sous au début de 2005, le titre a récemment atteint 7 \$, donnant par le fait même une valeur de près de 450 M\$ à la société, en comptant quelque 64 M d'actions. En guise de comparaison, la valeur boursière de **Cambior** (Tor., CBJ, 3,60 \$), qui exploite deux importantes mines d'or, est de 1 milliard de dollars (G\$).

Osisko est sur le point de terminer une campagne de forages sur une zone porteuse d'or de près de 1,3 km de long, située près de Malartic, une petite ville de l'Abitibi-Témiscamingue intercalée entre Val-d'Or et Rouyn-Noranda. Les forages avaient pour but de vérifier l'hypothèse selon laquelle cette zone contiendrait plusieurs millions d'onces d'or

et serait suffisamment large et riche pour une exploitation à ciel ouvert.

Loin d'avoir le vertige face à une telle flambée du titre, **Sean Roosen**, président et chef de la direction d'Osisko, et **Robert Wares**, vice-président exécutif et chef de l'exploitation, croient que cette valeur boursière est entièrement

Les premiers résultats sont attendus pour octobre.

justifiée lorsqu'on compare le projet Malartic à d'autres. Les résultats de forage sont positifs depuis plusieurs mois et les investisseurs ne s'y sont pas trompés, font valoir les deux dirigeants.

Approche en douceur

La minière a récemment confié à **Roscoe Postle Associates** le mandat d'établir la

quantité exacte de ressources du gisement. Les premiers résultats sont attendus pour octobre. D'ici là, Osisko poursuit les forages d'exploration qui, si les résultats sont concluants, pourraient accroître les ressources.

Selon divers analystes, une gisement d'or à ciel ouvert comme celui de Malartic pourrait soutenir une exploitation minière d'entre 25 000 et 40 000 tonnes par jour, pour une production de plus de 300 000 onces d'or par an. Une telle mine serait dans la moyenne des mines aurifères d'envergure mondiale. Elle coûterait 300 M\$ à construire, donnerait de l'emploi à 270 personnes directement et à plus de 1 200 autres indirectement.

Une difficulté point toutefois à l'horizon. Le gisement d'or est situé en bordure de Malartic et son exploitation nécessitera le déplacement de 182 maisons.

Selon M. Wares, Osisko a adopté la voie du dialogue pour faire accepter son projet à

la population locale. Une communication constante va être établie avec les habitants. Ainsi, un comité des plaintes a été formé pour être à l'écoute de chacun. La minière a aussi financé un plan d'urbanisme

au coût de 50 000 \$ visant à relocaliser les habitations concernées. Et un mur anti-bruit a été dressé. D'ores et déjà, 250 000 \$ ont été déboursés sur un budget prévu de 8 M\$.

Osisko Exploration dispose de plus de 30 M\$ de liquidités pour poursuivre ses travaux.

Ces liquidités incluent l'exercice des bons de souscription et des options. ■

D'autres points chauds à surveiller

Dans la région de Chibougamau, **Ressources Cogitore** (TSX/Vex, WOO, 0,86 \$) a récemment annoncé la découverte d'un gîte de sulfures massifs sur sa propriété Scott. Le forage a traversé 11,8 m à une teneur de 0,88 % en cuivre, 7,73 % en zinc et 70 g/t en argent. Un second forage, percé plus à l'Est, a traversé des veinules de sulfure sur 94 m, dont 6,8 m à 2,54 % en cuivre.

Dans la région de Raglan, à l'extrême nord du Québec, **Canadian Royalties** (Tor., CZZ, 1,85 \$) a prévu un budget de 8 M\$ pour approfondir l'exploration de ses proprié-

tés de nickel. La société a donné le mandat à des firmes d'ingénierie d'effectuer l'étude de la faisabilité de l'exploitation de son gisement de nickel-cuivre Raglan Sud.

De son côté, **Breakwater Resources** (Tor., BWR, 1,30 \$) a obtenu les permis nécessaires pour extraire un échantillon en vrac de 15 000 tonnes sur le dépôt Grevet-B, situé à 7 km au sud de la mine Langlois dont l'exploitation doit débuter en 2007.

Quant au gisement d'or Éléonore, situé sur les rives du réservoir Opinaca de la Baie James, **Goldcorp** (Tor., G,

30 \$) y a effectué 71 forages totalisant 31 km de carottes depuis avril 2006. Goldcorp continue les forages dans le but d'entreprendre une étude préliminaire des possibilités d'exploitation du gisement vers la fin de 2006.

Goldcorp veut aussi vérifier la continuité de la minéralisation entre 900 et 2 000 m de profondeur. La minière, qui a acheté le gisement de **Mines Virginia** (Tor., VGQ, 4 \$) pour une valeur estimée à 450 M\$, veut également construire une piste d'atterrissage permanente et un chemin d'accès d'ici 2008. ■ F.R.



Un nombre grandissant d'entreprises font appel à plus qu'une simple firme de génie-conseil pour la réalisation de projets en mines et métallurgie...

Elles choisissent Breton, Banville & Associés!

Au fil des ans, BBA a su gagner la confiance de ses clients grâce à son expertise de pointe, sa capacité d'intégration technologique, l'originalité des solutions retenues et surtout, grâce à la mobilisation et la motivation des membres de son équipe.

La mission de BBA se traduit par son engagement pour l'excellence. Son objectif est de fournir des solutions novatrices qui rencontrent les besoins de ses clients, leurs budgets et leurs échéanciers.

BBA

Toutes nos solutions relèvent du génie!

www.bba.ca

Génie électrique, mécanique et civil
génie minier et métallurgique, réseau d'énergie

Le Québec sur le point d'avoir sa première mine de diamants

Ashton et Soquem effectuent un ultime test dans les monts Otish

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

L'usine-pilote d'**Ashton Mining Canada** (Tor., ACA, 1,20 \$) devrait bientôt commencer à extraire des diamants contenus dans la propriété Foxtrot, dans les monts Otish, à 400 km au nord-est de Chibougamau. Il s'agirait d'une première au Québec. Ashton est partenaire à part égale avec **Soquem** dans ce projet.

Tout se passe au camp Lagopède, au bord du lac du même nom. Il comprend des unités d'habitation et des locaux de service pouvant loger 85 personnes, ainsi qu'un mini-complexe industriel en construction qui regroupe les zones minières et l'usine de traitement du minerai. Ce camp accueille actuellement 60 personnes.

Faire fonctionner un tel camp nécessite une logistique quasi militaire. Chaque employé ou encore le moindre matériel doit être transporté par avion ou hélicoptère. Sans parler de la nourriture.

Sous la surveillance de gardiens

La phase d'exploration actuelle, amorcée en 2006, coûtera 29 M\$, portant à 80 M\$ le montant investi depuis le début de la formation de la coentreprise Ashton-Soquem en 1996. Le but du présent programme est d'extraire 10 000 tonnes de roche des trois principales kimberlites sur les neuf découvertes jusqu'à présent.

Une kimberlite est une roche magmatique formée en profondeur, puis remontée à la surface dans des failles de la croûte terrestre en apportant les diamants avec elle.

Ashton vient de terminer l'extraction d'un échantillon de 2 000 tonnes à l'aide d'une tranchée creusée sur la kimberlite Renard 4. En parallèle, Ashton a percé une rampe et une galerie souterraine pour aller chercher en tout 8 000 tonnes dans les kimberlites Renard 2 et 3, voisines l'une de l'autre.

Par la suite, Ashton traitera 6 000 tonnes dans l'usine-pilote dans le but de récupérer au moins 6 000 carats de diamants et d'en faire estimer la valeur. Les 4 000 tonnes restantes seront empilées en vue d'un traitement ultérieur.

Brooke Clements, vice-président exploration d'Ashton, se dit rassuré par les premiers résultats, qui fluctuent entre 52 et 124 carats par 100 tonnes. Il n'en reste pas moins qu'il faut encore étudier la quantité réelle de gros diamants, information qui permettra de déterminer la valeur réelle du minerai.

Cette opération est si importante que la minière a recruté des gardiens de sécurité pour surveiller minutieusement chaque étape du traitement des échantillons dans l'usine-pilote.

Si les résultats de l'usine-pilote sont concluants, Ashton étudiera alors la faisabilité



Le camp Lagopède accueille une soixantaine de personnes. Il comprend des unités de logement, des locaux de service et un mini-complexe industriel en construction.

d'une exploitation minière. Si là encore les conclusions sont positives, les travaux de construction de la mine pourraient commencer au plus tôt en 2008, après avoir obtenu les permis requis, et la production, vers 2010.

David Davidson, analyste chez **Paradigm Capital**, a soumis l'hypothèse d'une pro-

duction annuelle moyenne de 1,5 M de carats extraits à partir de 2 M de tonnes de minerai, avec une sommet annuel de 2 M de carats en 2013, à un coût de construction qui pourrait varier entre 300 et 800 M\$, selon les paramètres choisis. Les ressources actuelles des kimberlites, plus de 20 M de carats, seraient suffisantes pour

au moins 10 ans d'exploitation.

En plus des kimberlites traditionnelles en forme de cône, Ashton a découvert des dykes de faible largeur, en général riches en diamants. M. Clements veut continuer à explorer ces dykes, en dépit de leur faible potentiel en terme de tonnage, car il soupçonne que l'exploitation d'une partie d'entre eux pour-

rait être rentable, une fois l'équipement d'exploitation de base amortis.

À la place de De Beers

Yves Harvey, ancien président de Soquem qui agit maintenant à titre de consultant pour la **Société générale de Financement**, est heureux de l'évolution du projet d'exploration de diamants. C'est sous sa gouverne que la société d'État a contacté d'abord **De Beers** au début des années 1990, puis a opté pour Ashton en 1996.

« Nous voulions un partenaire qui partage entièrement l'information, dit M. Harvey. Ashton a accepté cette façon de fonctionner et ça donne les résultats qu'on voit. »

Dans l'éventualité d'une exploitation, M. Clements et Harvey sont d'avis qu'il serait possible de demander au gouvernement provincial la construction d'une route d'accès d'une centaine de kilomètres, d'autant plus que plusieurs autres utilisateurs, incluant les Cris, y trouveraient leur compte. ■



Association minière
du Québec

Denis Lachance, président du conseil d'administration

Le conseil d'administration de l'Association minière du Québec est heureux d'annoncer l'élection de M. Denis Lachance à titre de président du conseil de cet organisme pour la période de 2006 à 2008.

Monsieur Denis Lachance est directeur général de la mine Raglan de Xstrata Nickel. Xstrata est un groupe minier international exerçant des activités dans 18 pays à travers le monde. Monsieur Lachance apporte à l'Association une expérience de plus de 25 ans dans le monde minier québécois. Celui-ci a exercé plusieurs postes de gestion au sein de nombreuses entreprises; il est aussi membre du conseil d'administration et vice-président de COREM.

L'Association minière du Québec représente la très grande majorité des producteurs miniers au Québec. Sa mission est de promouvoir le développement de l'industrie minière, de la métallurgie et des industries connexes.

**FASKEN
MARTINEAU**

Au delà des résultats.

NOT MONDIAL
EN DROIT MINIER

DOMAINES D'EXPERTISE :

- Financement par dette et financement par actions
- Fusions et acquisitions
- Conventions d'établissement et ententes de coentreprises
- Contrats de redevance et de construction

Jean M. Guay

John S. M. Taylor

Mark D. ...

www.fasken.com

Fasken Martineau DuMoulin S.E.N.C.R.L.

Vanc.

Montréal

Aurizon tourne son attention vers la mine Casa Berardi

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Après avoir gagné sa bataille contre **Northgate Minerals Corp.** (Tor., *NGX*, 2,61 \$), **Mines Aurizon** (Tor., *ARZ*, 2,80 \$) concentre maintenant son attention sur la mise en production de sa mine d'or Casa Berardi, prévue pour le

dernier trimestre de 2006. Ensuite, si les conditions sont intéressantes pour Aurizon, la minière examinera toute proposition de nature à favoriser sa croissance.

C'est du moins ce que déclare **David Hall**, président et chef de la direction d'Aurizon. « Notre priorité est sans contredit la mise en production de

la mine. Cela dit, nous examinons diverses voies qui permettraient de faire croître notre société et d'augmenter la valeur de l'avoir des actionnaires », dit-il.

Aurizon est parvenue à écarter l'offre publique d'achat non sollicitée de Northgate en obtenant des tribunaux de la Colombie-Britannique une

injonction permanente contre cette société l'empêchant de réaliser son offre. Aurizon s'est servi d'une entente de confidentialité signée avec Northgate en octobre 2005, qui l'empêchait d'effectuer une telle opération durant une année.

Lors de la bataille avec Northgate, Aurizon a sollicité des tierces parties pour se défendre et a mis à leur disposition des données confidentielles et publiques concernant la mine Casa Berardi. Le retrait de Northgate n'a pas mis fin automatiquement aux discussions avec ces tierces parties, précise le président.

Fort potentiel

Selon M. Hall, Aurizon entend se servir de la mine Casa Berardi comme base de son développement. Aurizon a en mains le financement nécessaire pour la mise en production, affirme-t-il. Et les travaux respectent pour l'instant les échéanciers et les coûts prévus.

De plus, il y a encore du potentiel pour accroître les réserves et les ressources de Casa Berardi, soutient le président.

Le noyau de la mine est situé dans la partie ouest de la propriété. Le plan d'exploitation actuel prévoit une production moyenne de 175 000 onces d'or par an pendant les six premières années, à un coût moyen au comptant de 220 à

La minière donne la priorité à l'exploitation de sa mine d'or Casa Berardi.


250 \$ US l'once, en fonction du taux de change utilisé. Les réserves s'élèvent à 4,9 M de tonnes à 7,7 grammes d'or la tonne, soit un contenu d'environ 1,2 M d'onces. Ces réserves ne représentent en fait que 45 % des ressources connues de la propriété, qui s'étend sur 5 km le long de la faille Casa Berardi.

En juin, Aurizon a terminé une campagne de forages en surface destinée à évaluer le

potentiel d'exploitation à ciel ouvert du pilier de couronne de l'ancienne mine située à l'Est. La société veut faire passer les ressources minérales existantes dans la catégorie des réserves. Une étude de faisabilité portant sur le gisement de la mine Est est en cours et doit être terminée d'ici la fin de l'année.

Catherine Gignac, analyste du secteur aurifère pour **Wellington West**, recommande l'achat d'Aurizon en visant un prix de 3,75 \$ d'ici un an. Selon elle, la propriété Casa Berardi n'a pas encore dévoilé tout son potentiel. « Une augmentation de la cadence de production ou de la vie de la mine sont vraisemblables », considère M^{me} Gignac.

Par ailleurs, l'analyste croit que, même si l'offre non sollicitée de Northgate a été repoussée, Aurizon peut toujours faire l'objet d'une autre OPA. « Aurizon a une équipe technique et financière d'expérience et un projet de développement très rentable dont les coûts de construction devraient être amortis en moins de deux ans », dit-elle. ■



VIRGINIA
Compagnie d'exploration
la plus active au Québec

Nommé Prospecteur de l'année
2006 au Canada
Nommé Entrepreneur de l'année
2005 au Québec
Découverte du plus beau gisement
d'or à la Baie James depuis les 20
dernières années

TSX - VGO

1-800-476-1853
www.virginia.qc.ca

Tout récemment Falconbridge s'est joint à la grande équipe de Xstrata. Ensemble, nous occupons une position de premier plan dans sept marchés mondiaux de produits de base qui servent dans notre vie de tous les jours comme le cuivre, le nickel, le charbon et le zinc. Nous demeurons une force de l'industrie minière au Québec avec cinq installations situées du sud du Québec au nord du Nunavik. Notre équipe est bien implantée dans des régions du Québec riches de ressources mais surtout riches de leurs gens.

www.xstrata.com

xstrata
cuivre

Affinerie de cuivre CCR
Montréal-Est
Fonderie Home
Rouyn-Noranda

xstrata
nickel

Mine de nickel Raglan
Nunavik

xstrata
ZINC

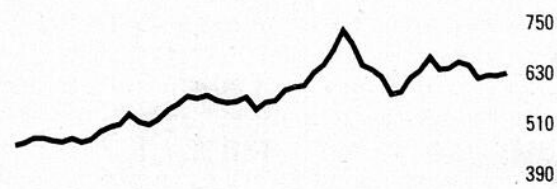
Affinerie CEZinc (propriété à 25 %)
Valleyfield
Fonderie générale
Lachine
Projet Persévérance
Matagami

BARMÈTRE DES RESSOURCES



L'OR

Fermeture : 626,75 \$ US un an : + 37,08 % dern. sem. : + 0,92 %



SOURCE : REUTERS

Ferm. 01-09-06 Ferm. 25-08-06 Var. (%)

MÉTAL	Ferm. 01-09-06	Ferm. 25-08-06	Var. (%)
Aluminium (\$ US la livre)	1,11	1,11	0
Argent (\$ US l'once)	12,90	12,35	4,45
Cuivre (\$ US la livre)	3,45	3,436	0,50
Nickel (\$ US la livre)	14,63	15,28	- 4,30
Or (\$ US l'once)	621,05	621,25	- 0,03
Platine (\$ US l'once)	1242	1216	2,14
Zinc (\$ US la livre)	1,56	1,532	2,23
Indice Cont. CRB (contr. à terme)	388,93	387,568	0,36

PÉTROLE (PRIX DU BARIL, \$ US)

West Texas Intermédiaire	69,21	72,05	- 3,94
Brent (mer du Nord)	69,22	71,98	- 3,83
Gaz naturel (\$ par gigajoule) ²	4,88	6,19	- 21,16

BOIS DE SCIAGE (prix des producteurs pour le 2x4)

Bois vert (Montréal) \$ CA	360	350	2,86
----------------------------	-----	-----	------

Prix composés

Toronto \$ CA	322,53	320,55	0,62
Colombus \$ US	325,61	318,22	2,32

MARCHÉ À TERME (COMEX)

Livraisons Var. (%)

Argent (\$ US l'once)	septembre	12,95	12,37	4,69
	décembre	13,07	12,55	4,14
Cuivre (\$ US la livre)	octobre	3,47	3,44	0,87
	décembre	3,46	3,42	1,17
Or (\$ US l'once)	octobre	626,60	624,90	0,27
	décem.	632,60	630,80	0,29
Platine (\$ US l'once)	octobre	1254,80	1233	1,77
Palladium (\$ US l'once)	octobre	349,60	345,80	1,10
Café C (\$ US la livre)	septembre	1,08	1,06	- 0,92

1 Marché de Londres. 2 Prix en Alberta. 3 Conseil de l'industrie forestière.

Goldcorp paie le gros prix pour Glamis

Elle améliore son profil de croissance et reste le producteur au coût le plus bas

François Riverain

francois.riverain@transcontinental.ca

Selon les analystes, Goldcorp (Tor., G, 30,91 \$) a payé le gros prix pour acquérir de façon amicale le producteur d'or Glamis Gold (Tor., GLG, 51,30\$), au coût de 8,8 milliards de dollars (6\$) US.

Goldcorp offre 1,69 action pour chaque action de Glamis, soit une valeur de 51,59 \$ par action de Glamis, au prix de l'action de Goldcorp avant l'annonce. C'est une prime de 33 % par rapport à son cours du 30 août.

Si la fusion est acceptée par les actionnaires de Glamis, la nouvelle Goldcorp produirait 2,86 M d'onces d'or en 2007 et deviendrait le troisième plus important producteur au monde, à un coût au comptant de 107 \$ US l'once, le plus bas parmi les grands producteurs d'or. La nouvelle Goldcorp aurait des ressources de 86 M d'onces d'or, incluant des réserves prouvées et probables de 41 M d'onces, et toutes situées dans les régions politi-

quement stables de l'Amérique du Nord et de l'Australie. Sa dette nette s'élèvera à 600 M\$ US.

Selon Tanya Jakusconek, analyste pour la Financière Banque Nationale, la transaction diminuera de 5 % la valeur nette de l'actif (VNA) de Goldcorp, calculée avec un prix de l'or à long terme de 475 \$ US l'once. Elle réduira également le bénéfice net et les fonds autogénérés par action prévus pour 2007 de 22 %. La synergie annuelle ne sera que de 25 M\$ US.

Selon l'analyste, Goldcorp paie l'équivalent de 583 \$ US pour chaque once de réserves prouvées et probables de Glamis alors que les grands producteurs se vendent en moyenne à 261 \$ US par once de réserve. Elle paie 278 \$ US pour chaque once de ressources (moyenne de 162 \$ US pour les grands producteurs), et 8 365 \$ US pour chaque once de production annuelle (moyenne de 3 792 \$ US) sur la base de celle prévue en 2007.

« Goldcorp obtient cependant une solide équipe technique

expérimentée dans la construction de mines. Et cela est important pour Goldcorp qui doit construire deux mines », a fait valoir M^{me} Jakusconek.

La nouvelle société aura six projets qui peuvent devenir des mines d'ici cinq ans et au-delà.

En plus de la prime de 33 %, la fusion permet aux actionnaires de Glamis de profiter d'importants fonds autogénérés dans la nouvelle société, ce qui leur permettra de financer leurs projets.

« Goldcorp offrira le meilleur profil de croissance et les coûts au comptant les plus bas parmi les grands producteurs », a ajouté M^{me} Jakusconek.

> BUDGET DE 3 M\$ POUR SOQUEM

Soquem maintiendra la même stratégie d'exploration, mais devra vraisemblablement composer avec un budget restreint.

C'est ce qu'a déclaré Pierre Bertrand, nouveau directeur général de Soquem, filiale de la Société générale de financement du Québec (SGF), lors d'un entretien avec LES

AFFAIRES. « Nous allons continuer de nous associer avec des partenaires pour explorer », a ajouté M. Bertrand.

M. Bertrand a remplacé Yves Harvey, dont le poste de président a été aboli. Le siège social de Soquem a été transféré à Val-d'Or et le nombre d'employés a été réduit d'environ la moitié, à 20.

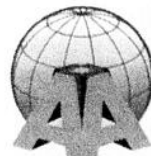
Au récent budget provincial, Québec a alloué un budget de 3 M\$ à Soquem pour l'exercice 2006-2007.

Ce budget ne comprend pas les fonds alloués au projet d'exploration de diamants en coparticipation avec Ashton Mining Canada (Tor., ACA, 1,20 \$), projet financé directement par la SGF.

Soquem vient tout juste de signer une entente d'exploration avec Pacific North West Capital (TSX/Vex, PFV, 0,34 \$) laquelle est spécialisée dans l'exploration du platine. Les partenaires ont prévu investir 250 000 \$ en 2006 pour l'exploration d'une propriété de platine située dans la partie nord du Québec. ■

Rendons hommage à l'excellence

Trophée André-Latour



PERSONNALITÉ DU MONDE ALIMENTAIRE

2007

Provenance

La Personnalité du monde alimentaire peut provenir de tout secteur de l'industrie bioalimentaire au Québec :

- Agriculture
- Association
- Communication
- Distribution
- Fonction publique
- Formation
- Marketing
- Nutrition
- Recherche
- Restauration
- Services alimentaires
- Transformation
- Vente, Etc.

Critères de sélection

La sélection du récipiendaire s'appuie principalement sur les critères suivants :

- Réalisations majeures pour l'industrie bioalimentaire du Québec
- Leadership et influence dans le secteur bioalimentaire et la société en général
- Contribution au progrès de son organisation
- Dynamisme
- Détermination
- Charisme

Remise du prix

Le trophée André-Latour sera remis à l'occasion de l'Événement marketing, le 30 novembre 2006 au Centre Sheraton, à Montréal.

Mode de sélection

1. Les mises en candidature seront recueillies jusqu'au 1^{er} octobre 2006.
2. Le récipiendaire sera choisi par 12 jurés issus du domaine alimentaire québécois.

Un prix d'excellence présenté par le



Conseil de la transformation agroalimentaire des produits de consommation

Cintech

LES AFFAIRES

Forte chute du prix du gaz naturel

Le prix du gaz naturel a reculé de 21 % la semaine dernière, à 4,88 \$ le gigajoule, sa plus forte chute hebdomadaire des trois dernières années.

Une température plus fraîche que l'an dernier, mais plus chaude que la normale sur les côtes Ouest et Est des États-Unis a réduit la demande d'énergie pour la climatisation dont une partie est fournie par des centrales électriques alimentées au gaz naturel.

En même temps, la menace d'interruption des approvisionnements en gaz naturel dans le golfe du Mexique s'est dissipée après que la tempête tropicale Ernesto ait bifurqué loin des installations gazières.

« Nous recommandons aux investisseurs de sous-pondérer leur portefeuille en titres de producteurs de gaz naturel en prévisions des perspectives peu encourageantes à court terme pour le prix du gaz naturel », a dit Randy Ollenberger, analyste du marché pétrolier chez BMO Nesbitt Burns.

Le prix du pétrole a baissé également, le West Texas Intermediaire terminant la semaine sous les 70 \$ US le baril, un recul de 3,94 % par rapport à la semaine précédente.

Selon M. Ollenberger, la hausse des importations de pétrole brut aux États-Unis et la fin des combats au Liban ont eu effet négatif sur les prix. Toutefois, l'entêtement de l'Iran à poursuivre son programme nucléaire continue à grever le marché d'une prime de risque. Les investisseurs sont également à l'affût des ouragans qui pourraient affecter la production.

BMO prévoit que le prix moyen du pétrole en 2006 sera de 68,50 \$ US le baril, par rapport à un prix moyen de 58,69 \$ US en 2005 et de 68,74 \$ US depuis le début de l'année.

Pour le gaz naturel, les prévisions de BMO Nesbitt Burns sont de 6,08 \$ le gigajoule, comparativement à 8,78 \$ en 2005. ■ F.R.



PERSONNALITÉ DU MONDE ALIMENTAIRE

2007

BULLETIN DE MISE EN CANDIDATURE

À votre avis, qui mérite le titre de...

Faites-nous parvenir ce bulletin dûment complété, accompagné de tout autre document pertinent, tel curriculum vitae, dossier de presse, etc.

Ma proposition pour la Personnalité du monde alimentaire

(lettres majuscules s.v.p.)

Nom :

Entreprise/organisme :

Candidature présentée par : Nom :

Téléphone :

Entreprise/organisme :

Signature :

Date :

Les mises en candidature doivent être reçues avant le 1^{er} octobre 2006. Veuillez poster à : Personnalité du monde alimentaire 2007, 200, rue MacDonald, bureau 102, Saint-Jean-sur-Richelieu, QC J3B 8J6

ANALYSE DES MARCHÉS

La Bourse défie les pessimistes

Le marché haussier se poursuit pour un 47^e moisDominique
Beauchamp

dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les investisseurs s'accrochent à l'espoir que l'économie américaine ralentisse la cadence, sans se détériorer.

Un mouvement haussier estival succède au repli du printemps, qui avait été provoqué par la crainte d'une recrudescence de l'inflation et, avec elle, le spectre d'une hausse des taux d'intérêt.

Malgré les inquiétudes concernant la trajectoire de l'économie, les indices boursiers ont en effet progressé de 2 à 5 % depuis le 30 juin.

En août, le S&P 500 a relevé la tête à 2,1 %, sa meilleure performance depuis janvier.

Le S&P/TSX a enfilé six semaines de gain consécutives, soit sa meilleure série depuis janvier. Le recul du prix du pétrole et le repli des taux à long terme ont fourni les deux principales étincelles.

La création de 128 000 emplois en août aux États-Unis a donné le plus récent coup de pouce au marché, car elle suggère que le ralentissement économique sera graduel, comme la Réserve fédérale l'a prévu.

Les indices S&P/TSX et le S&P 500 sont tout près de leurs sommets respectifs du printemps, signale Ben Joyce, stratège chez BMO Nesbitt Burns.

Le mois d'août marque le 47^e mois du mouvement haussier qui a propulsé le S&P/TSX à la hausse de 94 % et le S&P 500 de 60 %.

Le gain du S&P/TSX se compare à une appréciation moyenne de 70 % lors des périodes haussières précédentes pour l'indice de Toronto.

Par contre, le bond du S&P 500 est inférieur au gain moyen de 77 % lors des mouvements haussiers antérieurs.

M. Joyce précise que, lors des marchés haussiers précédents, la Bourse s'est appréciée de 15 % en moyenne entre les 47^e et 59^e mois.

Un tenant de l'atterrissage en douceur de l'économie, ce stratège a légèrement relevé ses prévisions de bénéfices pour les entreprises du S&P/TSX et du S&P 500, d'ici 12 mois.

Ces perspectives de profits améliorées l'incitent à relever ces cibles pour ces deux indices, soit de 250 points à 12 750 pour le S&P/TSX, et de 25 points à 1375 pour le S&P 500.

Ces cibles représentent des gains potentiels de 4,5 % et de 4,7 % pour ces deux indices.

« Le rendement que fournira la croissance attendue des profits est encore plus attrayant qu'avant, par rapport aux rendements à espérer du coupon des obligations », remarque-t-il.

M. Joyce fait appel à un mélange de titres sensibles à l'économie (consommation, sociétés industrielles et producteurs de ressources) et de titres financiers pour profiter de cet environnement de croissance économique modérée et de taux stables. Il limite la place qu'occupe l'énergie à 25 % du portefeuille.

Braver les turbulences de l'automne

Bien que les risques de turbulences en Bourse soient élevés pour septembre et octobre, BCA Research recommande à ses clients de garder le cap parce que les « amortisseurs économiques » entrent déjà en fonction et devraient prolonger le cycle de croissance économique.

Les probabilités d'un recul boursier en septembre et octobre sont de 50 %, si l'on se fie au comportement saisonnier des 20 dernières années.

Parmi ces amortisseurs, les craintes envers l'inflation diminuent de concert avec les attentes de modération économique et font reculer les taux à long terme. L'indice des prix

des denrées montre aussi des signes de plafonnement.

« À l'exception de l'immobilier, nos indicateurs économiques présagent une simple décélération de la croissance économique, de la consommation et de l'emploi. Il est peu probable que les entreprises se mettent tout à coup à restreindre leurs investissements, parce qu'elles sont peu endettées », écrivent les experts de BCA.

Ceci dit, les périodes antérieures de modération économique révèlent qu'il est rentable de privilégier des secteurs et des titres peu dépendants de l'activité économique, tout en conservant des titres cycliques sélectionnés avec soin.

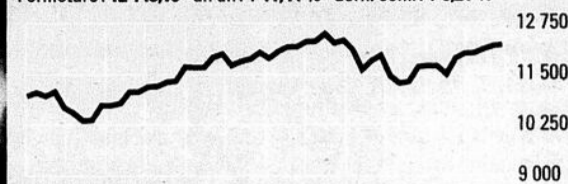
Vincent Delisle, stratège chez Scotia Capital, prévoit aussi un automne mouvementé pour les actions.

À son avis, les données économiques se détérioreront au cours des deux prochains trimestres, ce qui devrait favoriser les secteurs de valeurs sûres et les obligations.

M. Delisle s'attend aussi à ce que les entreprises profitent de la publication de leurs résultats du troisième trimestre pour tempérer les attentes des investisseurs envers leurs revenus et leurs bénéfices de 2007. ■

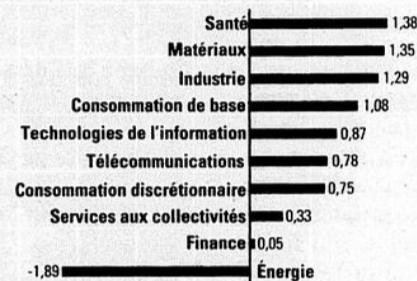
S&P/TSX

Fermeture: 12 145,10 un an: +11,44% dern. sem.: +0,21%



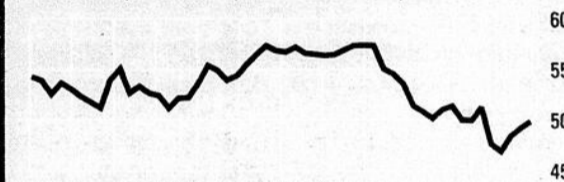
PERFORMANCE SECTORIELLE

Résultat de la semaine du 25-08 au 1-09-2006 (en %)



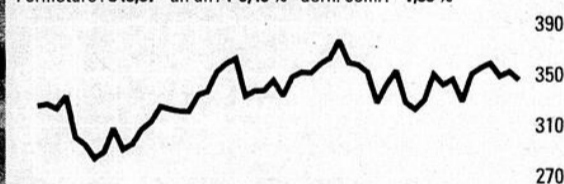
SANTÉ

Fermeture: 49,79 un an: -8,22% dern. sem.: +1,38%



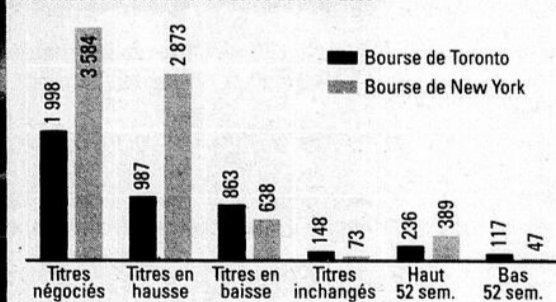
ÉNERGIE

Fermeture: 345,07 un an: +6,40% dern. sem.: -1,89%



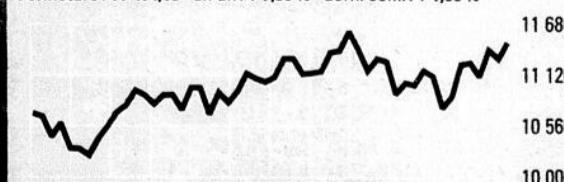
ACTIVITÉ BOURSIÈRE

Résultat de la semaine du 25-08 au 1-09-2006



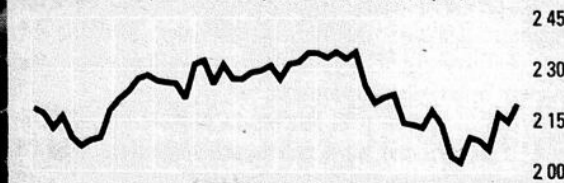
DOW JONES

Fermeture: 11 464,15 un an: +7,36% dern. sem.: +1,60%



NASDAQ

Fermeture: 2 193,16 un an: +0,81% dern. sem.: +2,47%



SOURCE: REUTERS, FERMETURE DU 1-09-2006

HEC MONTRÉAL

CHAIRE D'ENTREPRENEURIAT
Rogers - J.-A.-BombardierEssaimage technologique:
voie d'entrepreneuriat pour scientifiques
et jeunes scientifiques

Pourquoi sommes-nous si loin des modèles entrepreneuriaux qui ont généré la Silicon Valley et le phénomène de la « route 128 » à Boston?

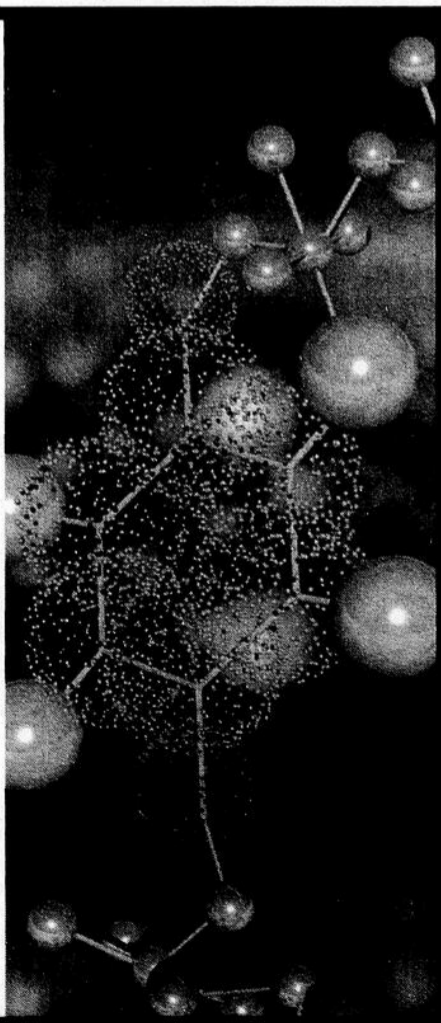
Qu'est-ce qui empêche d'essaimer en permettant à des jeunes en cours de formation de préparer un projet d'entreprise en complicité avec leur professeur chercheur et de créer de nouvelles entreprises technologiques?

Le mardi 3 octobre 2006 de 8h30 à 17h

HEC Montréal

Information et inscription : 514 340-6380

www.hec.ca/chaire.entrepreneuriat



L'avancée de la Bourse de croissance fond à vue d'œil

L'indice du parquet de l'Ouest canadien a fait du surplace tout au long de la saison estivale

Daniel Renaud

daniel.renaud@transcontinental.ca

La **Bourse de croissance TSX** a perdu quelque peu de son lustre au cours des deux derniers mois, même si l'indice a bondi de 2,8 % lors de la dernière semaine avant la rentrée.

La saison estivale a semblé marquer une pause au sein du parquet de l'Ouest canadien. En effet, depuis la fin du mois de juin, la Bourse de croissance affiche une croissance de près de 5 %.

Fait à souligner, le bond de la période est surtout attribuable à la bonne tenue de l'indice tout au long du mois d'août.

Le ralentissement du rythme de croissance survenu au cours de l'été a aussi fait fondre l'avancée de la Bourse de croissance à l'égard de sa plus importante concurrente, la **Bourse de Toronto**.

Au 1^{er} septembre, le parquet de l'Ouest affiche une augmentation de 41,5 % en un an. Le parquet torontois a bondi d'environ 12 % au cours de la même période.

Il y a trois mois, l'écart entre les deux Bourses s'établissait à plus de 60 %.

Les plus récents mois ont

aussi été marqués par la modification de la composition de l'indice.

Depuis juin, la liste des sociétés composant l'indice de la Bourse de croissance TSX a fondu d'une trentaine de titres, pour s'établir maintenant à 416.

Les retraits sont surtout attribuables à la fusion de sociétés, à l'arrêt des activités ou à la faiblesse du volume de négociation. Quelques-unes ont été inscrites à la cote du parquet de Toronto.

Les gagnants de la semaine
Pendant ce temps, **Yoho Resources** (TSX-V, YO, 7,48 \$) affiche le plus important gain, en dollars, de l'indice de Vancouver pour la semaine du 28 août.

La société pétrolière et gazière de Calgary a réalisé une production quotidienne moyenne de 870 barils au cours des dernières semaines, selon les dirigeants.

Yoho compte investir une somme de 30 M\$ au cours de la prochaine année afin de poursuivre ses travaux de forage et d'accroître substantiellement sa production.

En fait, les dirigeants souhaitent porter la production

quotidienne à un seuil se situant entre 1 000 et 1 100 barils.

Yoho concentre ses efforts dans la région de Peace River Arch (Alberta). À ce jour, elle a foré 35 sites. Le taux de découverte potentielle a atteint 68 %. La société n'a pas encore amorcé de travaux sur une superficie de 50 000 acres.

De son côté, **Polymet Mining** (TSX-V, POM, 3,98 \$) a gagné 1,03 \$ en une semaine, ce qui représente un bond de 35 %.

La société de Vancouver poursuit les travaux de développement d'un gisement de cuivre, de nickel et de platine situé au Minnesota (États-Unis).

Selon les plus récents états financiers, Polymet affiche une encaisse de 17,3 M\$ US. Les dirigeants croient que cette somme sera amplement suffisante pour amorcer l'exploitation du site.

Finalement, **Madison Minerals** (TSX-V, MMR, 1,17 \$) a grimpé de 117 % lors de la semaine du 28 août.

La société d'exploration minière a dévoilé les plus récents résultats de forages de son gisement situé en Nouvelle-Guinée.

Ce site affiche une teneur aurifère pouvant atteindre 24 grammes par tonne.

Selon une entente conclue entre **Madison** et **Buffalo Gold**, cette dernière pourra acquérir une participation de 49 % au sein du gisement d'ici le 1^{er} octobre en contrepartie d'une somme de 650 000 \$ et la réalisation de travaux de forage.

Buffalo Gold pourra porter sa participation à 51 %, en août 2007, en déboursant une somme supplémentaire de 500 000 \$, en espèces ou par le truchement d'une émission d'actions.

Depuis le début de 2006, le titre de Madison a bondi de 225 %. En un an, il affiche une avancée de 350 %.

Les perdants de la semaine
Les actionnaires de **Biotech Holdings** (TSX-V, BIO, 0,11 \$)

ont enfin terminé de ronger leur frein.

Le 29 août, les dirigeants de la Bourse de croissance ont levé l'interdiction de négocier le titre de cette composante de l'indice boursier. Cette suspension avait été mise en vigueur le 6 décembre 2005.

Au cours des premiers jours de négociation, le titre a atteint un plancher de 0,11 \$.

Biotech commercialise un traitement du diabète au Mexique. Elle tente de négocier de nouvelles ententes avec un certain nombre de sociétés œuvrant en Amérique Latine et au Moyen-Orient.

De son côté, une société dans

laquelle **Altius Minerals Corp.** (TSX-V, ALS, 7,65 \$) détient une participation de 19,9 % a déçu en dévoilant les résultats de forages réalisés sur une portion d'un gisement potentiel d'uranium situé au Labrador.

Bien que les résultats soient supérieurs aux données précédentes, la teneur demeure toujours insuffisante pour permettre l'exploitation du site.

En conséquence, l'action d'Altius a cédé 0,35 \$ en une semaine. Il s'agit du plus important recul hebdomadaire, en dollars, de la semaine dernière.

Depuis janvier, le titre de l'entreprise a toutefois doublé sa valeur. ■

INDICES BOURSIERS

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	01-09-06	en une semaine	cours/bén.	haut	bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	12 145,10	25,27	16,98	12 494,72	10 145,12
S&P/TSX 60	686,44	-0,68	16,21	704,14	571,69
S&P/TSX moyenne capitalisation	834,92	11,73	20,67	863,57	696,85
S&P/TSX petite capitalisation	728,37	4,49	19,00	759,73	614,17
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	2 761,29	75,87	n.d.	3 309,90	1 903,39
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	345,07	-6,63	12,20	377,83	275,33
Industrie	90,49	1,15	15,56	99,24	80,20
Consomm. discrétionnaire	107,04	2,01	17,02	111,90	94,91
Consommation de base	187,80	4,81	16,69	208,56	176,81
Finance ¹	194,84	0,1	15,47	200,47	165,31
Soins de santé	49,79	0,68	n.d.	58,45	46,71
Technologies de l'information	26,56	0,23	n.d.	30,87	22,69
Matériaux ²	235,25	3,13	22,07	253,06	158,85
Services aux collectivités	201,27	0,66	18,00	218,77	183,55
Télécommunications	74	0,68	28	88,40	73,85
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	11 464,15	18,01	21,83	11 577,74	10 000,46
DJ, transport	4 310,38	70,87	16,29	4 957,91	3 348,36
DJ, services publics	441,39	2,13	18,91	441,39	323,79
DJ, 65 actions	3 862,33	52,40	n.d.	4 002,62	2 852,12
NYSE, composé	8 435,75	117,72	n.d.	8 632,94	6 902,51
Amex	2 030,22	26,53	n.d.	2 030,22	792,05
S&P 500	1 311,01	15,92	17,34	1 325,76	1 113,39
Nasdaq (comp.)	2 193,16	52,87	n.d.	2 342,57	1 889,83
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francofort (Dax)	5 876,54	1,12	n.d.	6 113,29	4 178,10
Hong-Kong (H.S.)	17 423,72	2,76	n.d.	17 423,72	13 562,06
Londres (FT. 100)	5 949,10	1,20	n.d.	6 132,70	4 789,40
Mexique (IPC)	21 192,96	0,94	n.d.	21 237,45	11 995,32
Paris (CAC)	5 183,45	1,45	n.d.	5 286,40	3 911,45
Tokyo (Nikkei 225)	16 134,25	1,23	n.d.	17 563,37	10 825,40
Eur., Australasie, Extr.-Orient	1 024,90	1,00	n.d.	1 062,30	767,80

1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.
2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux.

TABLEAU : LES AFFAIRES

RENDEMENTS DES OBLIGATIONS



SOURCE : REUTERS, FERMETURE DU 1-09-2006

Description (ans)	1	2	3	4	5	10	20	30
Gouv. du Canada	4,19	3,94	3,96	3,98	4,08	4,18	4,19	4,17
Province d'Ontario	4,24	4,01	4,08	4,12	4,14	4,36	4,62	4,62
Province de Québec	4,25	4,04	4,14	4,17	4,19	4,48	4,73	4,74
Municipalités du Québec	4,35	4,14	4,24	4,27	4,29	4,58	4,83	4,84
Entreprises can. (A)	4,49	4,31	4,40	4,42	4,50	4,87	5,41	5,48
Oblig. démunies Can. ²	4,24	4,01	3,96	3,97	3,98	4,08	4,27	4,16
Oblig. démunies Qué. ²	4,30	4,11	4,14	4,17	4,19	4,48	4,81	4,73
Gouv. des États-Unis	4,98	4,76	4,68	4,68	4,68	4,72	4,94	4,87

1 Rendements offerts aux institutions. 2 Une obligation démembrée est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée. 3 Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL

TABLEAU : LES AFFAIRES

Revue Commerce

12 numéros pour seulement 24,95\$ + taxes

www.revuecommerce.com/abonnement

877 474-3934

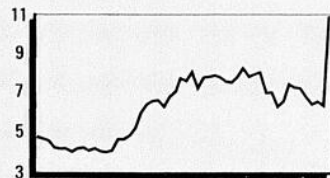


ABONNEZ-VOUS !

Économisez plus de 50%

RECEVEZ 12 numéros

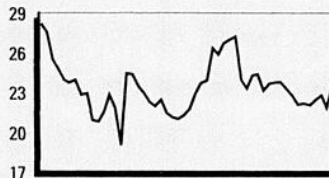
AnorMED, 10,93 \$, gain de 4,85 \$



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Le 31 août, le titre d'AnorMED (Tor., AOM) a atteint un sommet annuel de 11,66 \$. Genzyme a déposé une offre d'achat non sollicitée visant à acquérir l'entreprise de Vancouver. L'offre de 8,55 \$ US par action a été rejetée du revers de la main par les dirigeants parce qu'elle est inférieure à la « juste valeur » de la société. AnorMED réalise actuellement des essais cliniques de son produit favorisant la transplantation de cellules souches auprès de patients atteints du cancer.

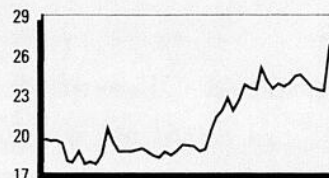
Novelis, 23,65 \$, gain de 1,57 \$



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Remue-ménage chez Novelis (Tor., NVL). Le 29 août, les administrateurs ont montré la porte au président et chef de la direction, Brian Sturgill, après le dévoilement d'attentes réduites et la réduction du dividende. De plus, le fabricant de produits d'aluminium songe à se départir d'une portion de ses activités européennes afin de réduire ses frais d'exploitation. La vente de six usines pourrait permettre de réaliser une économie annuelle récurrente de 10 M\$ US.

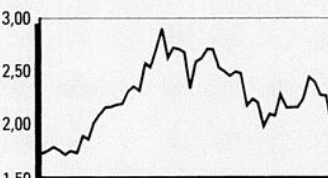
La Senza, 27,50 \$, gain de 0,75 \$



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Le titre de Corporation La Senza (Tor., LSZ) a atteint un sommet annuel de 27,75 \$ le 31 août. Le détaillant montréalais de vêtements féminins a engrangé un bénéfice par action de 0,52 \$, lors du trimestre terminé le 29 juillet. Il s'agit d'une augmentation de plus de 200 % en regard de la même période de l'an dernier. De son côté, le chiffre d'affaires a bondi de 12,3 % en un an, pour s'établir à 108,9 M\$. Les ventes des succursales exploitées depuis plus d'un an ont augmenté de 2,6 %.

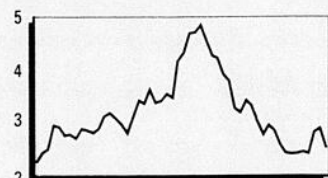
Amerigo Resources, 1,95 \$, perte de 0,31 \$



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Dure semaine pour les actionnaires d'Amerigo Resources (Tor., ARG). La société torontoise a annoncé une diminution de 20 % de la production de son gisement de cuivre situé au Chili. Selon les dirigeants, le plus important gisement mondial de ce minéral devra ralentir la cadence au cours des quatre prochains mois en raison de difficultés liées à l'environnement. La production antérieure a entraîné la corrosion du pont servant au transport d'une portion des rejets.

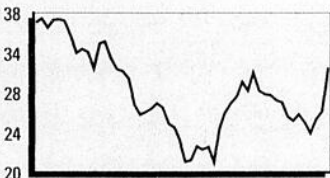
JDS Uniphase, 2,48 \$, perte de 0,40 \$



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Rien ne va plus pour JDS Uniphase (Tor., JDU). Les dirigeants du fabricant d'équipement pour l'industrie des télécommunications ont dévoilé des prévisions décevantes à l'égard du trimestre prenant fin en septembre, selon l'opinion des analystes. En effet, la société croit réaliser un chiffre d'affaires se situant entre 312 et 328 M\$ US. Le consensus est de 328,9 M\$ US. L'analyste Tom Astle, de la Financière Banque Nationale, a décidé de mettre fin au suivi de l'entreprise.

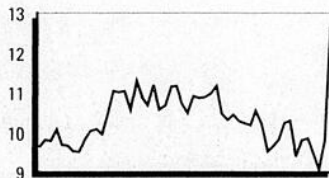
Sanderson Farms, 31,69 \$ US, gain de 5,39 \$ US



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Le titre de Sanderson Farms (Nasdaq, SAFM) a bondi de 20 % en une semaine. L'exploitant d'usines de transformation de poulets a agréablement surpris en coiffant les attentes des experts à l'égard du trimestre terminé en juillet. Grâce à l'augmentation récente du prix de vente aux États-Unis et à une baisse de ses frais d'exploitation, la société du Mississippi a engrangé un bénéfice par action de 0,16 \$ US. Le consensus prévoyait une perte par action de 0,05 \$ US.

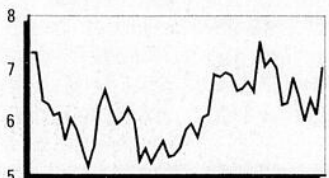
InterVideo, 12,67 \$ US, gain de 3,07 \$ US



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Le fabricant américain de logiciels d'enregistrement de signaux audio et vidéo InterVideo (Nasdaq, IVI) passe dans le giron de Corel Corporation (Tor., COR, 7,40 \$). Le 28 août, la société torontoise a agréablement surpris les actionnaires d'InterVideo en déposant une offre d'achat visant la totalité des actions en circulation. Corel offre 13 \$ US, en espèces, par action. La clôture de la transaction de 196 M\$ US est prévue au cours du quatrième trimestre de cette année.

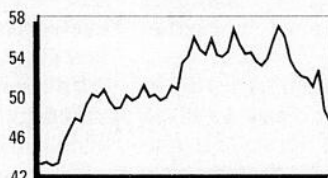
Rest. Hardware, 7,04 \$ US, gain de 0,86 \$ US



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Bonne semaine pour les actionnaires de Restoration Hardware (Nasdaq, RSTO). Le détaillant californien de produits pour la maison a confondu les sceptiques en dégageant un bénéfice par action de 0,01 \$ US lors du trimestre terminé en juillet. Depuis la mise sur pied de l'entreprise, cette période affiche habituellement une perte en raison de la faiblesse de l'achalandage. Or, pour cette période, les ventes des succursales exploitées depuis plus d'un an ont bondi de 4 %.

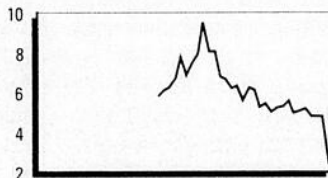
Costco, 47,35 \$ US, perte de 1,24 \$ US



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Les dirigeants de Costco Wholesale Corp. (Nasdaq, COST) ont semé l'émoi en révisant à la baisse leurs attentes du trimestre terminé le 28 août. À leur avis, l'exploitant de magasins de grande surface subit les contrecoups d'une réduction imprévue de la demande de produits électroniques et de mobilier. En conséquence, la société située dans l'État de Washington pense réaliser un bénéfice par action se situant entre 0,68 et 0,71 \$ US, alors que le consensus des analystes était de 0,77 \$ US.

SGX Pharma, 2,29 \$ US, perte de 2,41 \$ US



Du 09-09-2005 au 01-09-2006

Lors de la semaine du 28 août, l'action de SGX Pharmaceuticals (Nasdaq, SGXP) a fondu de plus de la moitié. Ce repli est attribuable à la décision des dirigeants de mettre un terme aux essais cliniques de phases II/III d'un traitement de la leucémie. Les données préliminaires des essais indiquent un taux d'efficacité nettement inférieur aux attentes. De plus, elles apparaissent insuffisantes pour permettre le dépôt d'une demande de commercialisation. ■ D.R.

Explication des cotes boursières

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. \$, Div. %, Bén. Cours \$/ben.

- 1 Flèches: Un nouveau sommet ou un nouveau creux pour les 52 dernières semaines.
2 52 semaines haut/bas: Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines, en \$.
3 Nom du titre
4 Sym. Symbole du titre.
5 Haut 6 Bas 7 Clôt.: Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture, la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.
8 Var.: Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.
9 Vol.: Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.
Note concernant le volume: z Lot brisé
10 Div. %: Rendement du dividende annuel en pourcentage.
Notes concernant les dividendes: f Taux flottant, annualisé; r Dividende en arriéré; y Dividende payé en actions; p Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; u Payé en \$ US v Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.
11 Bén. \$: Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.
12 Cours/bén.: Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture, divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.
Caractères gras: Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.
Autres notes: * Le titre est en \$ US. † Action avec droits de vote spéciaux x Le titre s'échange ex-dividende; n Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; s Le titre a été fractionné depuis un an; c Le titre a été consolidé depuis un an; a Le titre de la compagnie a été distribué comme spinoff; ° Le titre a des droits de vote inhabituels.

SOURCE: STAR DATA SYSTEMS INC./THE FINANCIAL POST

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 1ER SEPTEMBRE 2006 SOURCE: GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Main market data table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. \$, Div. %, Bén. Cours \$/ben. Includes sections for 'Gagnez en bourse' and 'Depuis 1999'.

Statistiques de la semaine terminée le 1er septembre 2006

Table with 6 columns: Société, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en %

Les plus fortes hausses

Table listing top gainers: AnorMED, Dectron Intl, Ur-Energy, Cardero Res, Corel, Nthn Peru Cppr, Rentcash, Exall Res, PetroFalcon, Wi-LAN

Les plus fortes baisses

Table listing top losers: Renasant Finl, BrazMin, Eurasia Gold, KangarooMedia, First Natl Alrm, JDS Uniph, Amerigo Res, PreMED, Wstn Areas NL, Tudor

Les plus actives

Table listing most active stocks: Nortel Networks, UTS Energy, Goldcorp, Wstn Oil Sands, Bema Gold, EuroZinc, Bombardier SV, Kinross Gold, Glamis Gold, Talisman Enrg

SOURCE: STAR DATA SYSTEMS INC. / LE FINANCIAL POST

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 1er SEPTEMBRE 2006

Main market summary table with columns: Haut, Bas, Sym., etc.

C/D

Large table of stock prices and changes, including various sectors like mining, energy, and technology.

Mises à jour

Table of stock price updates and corrections, including companies like Forzani, TVA, and Nortel.

Mises à jour

> ENTHOUSIASME ENVERS FORZANI

Les actionnaires de Groupe Forzani (Tor., FGL, 15,85 \$) seront récompensés de leur patience, une majorité d'analystes. Le rendement pourrait atteindre 20 % d'ici un an.

En fait, les experts croient que le détaillant de vêtements et d'articles de sport affichera une rentabilité croissante au cours des deux prochaines années. Cette tendance sera soutenue par une augmentation des ventes et une retenue marquée en matière de réductions de prix de vente.

Ces deux facteurs devraient permettre la réalisation d'un bénéfice par action se situant entre 0,89 et 1,04 \$ au cours de l'exercice prenant fin en janvier 2007. Il s'agit d'une amélioration de plus de 100 % en regard du profit de 0,42 \$ de l'exercice précédent.

Optimiste, Adam Clark, de BMO Marchés des capitaux, avance que la société pourrait annoncer le versement d'un premier dividende d'ici la seconde moitié de 2007.

À l'inverse, Kathleen Wong, de Marchés mondiaux CIBC, est pessimiste. À son avis, la société tarde à réorganiser son réseau de succursales et à réduire les doublons inutiles au sein de certaines catégories de vêtements offerts par ses bannières. Elle entrevoit un cours de 13 \$ dans un an.

> TVA SÈME LA DÉCEPTION

L'élimination d'un groupe de dirigeants intermédiaires au sein de Groupe TVA (Tor., TVA.B, 14,62 \$) a été insuffisante pour insuffler une dose d'optimisme à deux analystes. Carl Bayard, de Valeurs mobilières Desjardins, a réitéré sa recommandation de vente et sa cible d'un an de 12,50 \$.

À son avis, les économies découlant du congédiement d'une vingtaine de cadres pourraient être impuissantes à freiner les effets négatifs de la concurrence au sein de l'industrie des magazines et des pertes d'exploitation de la station torontoise Sun TV.

Robert Bek, de Marchés mondiaux CIBC, croit que la décision reflète une volonté de réduire les frais d'exploitation plutôt que la modification d'une stratégie de développement. L'analyste avance que le récent recul du titre lui a peut-être fait toucher le fond du baril. Toutefois, le potentiel de gain demeure limité puisqu'il entrevoit maintenant un cours de 15,50 \$ dans un an.

Les deux experts prévoient un bénéfice par action de 0,78 à 0,91 \$, en 2006, et de 0,90 à 1,07 \$, l'an prochain.

> NORTEL : VENTE STRATÉGIQUE

La cession des activités UMTS de Nortel Networks (Tor., NT, 2,14 \$) constitue un pas dans la bonne direction, selon les analystes. La vente de ces activités « non essentielles » pour 320 M\$ US est une bonne nouvelle, croit Ehud A. Gelblum, de JP Morgan Securities. Lui, elle permettra d'accroître de 0,02 \$ US le bénéfice par action de l'exercice se terminant en décembre 2007.

George Notter, analyste de Jefferies & Company, souligne que la division représentait une très faible part de l'industrie. Elle s'établissait à moins de 5 % du marché mondial. De plus, selon lui, la division affichait une marge bénéficiaire d'exploitation négative de 25 à 30 %.

Prudent, Mark Sue, de BMO Marchés des capitaux, estime que la transaction ne signifie pas la fin des difficultés de l'équipementier. Nortel a cédé sa division pour une somme inférieure de 50 % au consensus, ce qui peut constituer une « vente de feu ».

Les analystes entrevoient toujours un cours de 2,50 à 3 \$ dans un an. D.R. ■

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change. Includes sub-sections like 'E/F' and 'G/H'.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change. Includes sub-sections like 'I/J' and 'K/L'.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, and change.

Advertisement for 'LES AFFAIRES.com' featuring a magnifying glass over a globe and the text 'Vous cherchez une cote? Le profil d'une société? www.lesaffaires.com'.

Vertical text on the right edge of the page, likely a page number or reference code.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINEE LE 11 SEPTEMBRE 2006

Main table containing financial data for various companies, organized into columns for different sectors and stock types. Includes headers for 'POST', 'Symb', 'Haut', 'Bas', 'Chg.', 'Vol.', 'Div.', 'Bis. Cours', 'Haut', 'Bas', 'Chg.', 'Vol.', 'Div.', 'Bis. Cours', 'Haut', 'Bas', 'Chg.', 'Vol.', 'Div.', 'Bis. Cours'.

SOURCE: GROUPE CBI / THE FINANCIAL POST

O/P

U/W

W/X

S/T

Y/Z

Table of stock market data for NYSE, NASDAQ, and S&P 500. Columns include stock symbols, prices, and percentage changes. Includes sub-sections for A/D, M/R, and S/Z.

Table of stock market data for NASDAQ. Columns include stock symbols, prices, and percentage changes. Includes sub-sections for A/G, H/P, and Q/O.

Advertisement for 'Fondation Rêves d'enfants' featuring a child's face and the text 'Encore deux piqûres et mon rêve se réalise!' and '20 ans 10 000 rêves. 100% de chez nous.' Includes phone number 1-800-267-9474 and website www.revesenfants.ca.

Rêveur, je cherche
partenaire pour
explorer le monde

Identifiez les occasions d'affaires
pour acheter ou vendre une entreprise !

Trouvez des projets totalisant
plusieurs millions d'investissements !

Les décideurs peuvent maintenant annoncer, consulter et gérer leurs occasions d'affaires grâce au **NOUVEAU** service Carrefour PME. Maximisez votre visibilité en combinant l'imprimé et le Web pour : acheter, vendre, investir, rechercher de l'expertise conseil, chercher des distributeurs, mettre en contact des partenaires, gérer des documents, trouver du financement et plus encore...

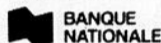
Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires en visitant le

www.lesaffaires.com/carrefourpme

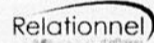
CARREFOUR PME

On a le sens des affaires

Fier partenaire



En collaboration avec



les Prix de
l'alphabétisation
2006
Postes Canada

Postes Canada est fière
d'annoncer les lauréats de son
**programme des Prix 2006
de l'alphabétisation**

Accomplissement personnel

Floyd Grossetete	AB
Judy Holland	MB
José Luis Hoyos	NB
Guilda Parisé	NB
Leona Blackmore	NL
Douglas Oakley	NS
Belinda Jacob	NT
Clarence Brazier	ON
Lucien Dumont	ON
Cheryl Hoyte	QC
Claude Cartier	QC
Crissy Gamble	SK
Rock Brisson	YT

Éducation

Dr. Pat Campbell	AB
Lee Weinstein	BC
Carol Hryniuk-Adamov	MB
Dr. Heather Robinson	MB
Joan MacFarlane	PE

Leadership communautaire

Project Adult Literacy Society (P.A.L.S.)	AB
Project Literacy Kelowna Society	BC
Richmond County Literacy Network	NS
Literacy London Incorporated	ON
COMSEP (Le Centre d'organisation mauricien de services et éducation populaire)	QC

Entreprise

Cavendish Farms Learning Centre	PE
---------------------------------	----

parrains :



partenaires : La Canadian Community Newspapers Association,
Hebdo Québec et l'Association de la presse francophone



www.postescanada.ca/prixalphabétisation

Comblez
le vide

15 ans

Fondation pour
l'alphabétisation

1 800 361-9142
www.fqa.qc.ca

Une **PME québécoise** signe
un contrat de plusieurs
millions à New York...

WWW.LESAFFAIRES.COM

**Vous avez manqué
la nouvelle ?**

NOS BULLETINS :

- ▶ **AUJOURD'HUI** : tous les jours à midi
- ▶ **REVUE DES MARCHÉS** : tous les jours à 16 h 45
- ▶ **TECHNO** : les lundi, mercredi et vendredi à 10 h 30
- ▶ **PME** : les mardi et jeudi à 10 h 30

Inscrivez-vous à nos BULLETINS
D'INFORMATIONS par courriel sur



Les sociétés de Power sont attrayantes

Mais leur discrétion et leur croissance modeste tiennent les investisseurs à l'écart

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les quatre membres de l'empire **Power Corp.** (Tor., *POW*, 31,98 \$) connaissent une période de désaffection en Bourse qui attise l'intérêt de certains financiers.

« Leur performance faiblarde fournit l'occasion de mettre la main sur des sociétés très bien gérées, propriétaires d'excellents actifs et axées sur l'enrichissement à long terme, des candidates idéales pour garnir le cœur d'un portefeuille », lance **Fred Pynn**, gestionnaire, chez **Bissett Asset Management**.

Les sociétés de Power ne sont pas de grandes aubaines, mais elle s'échangent à des multiples similaires ou inférieurs à celui du marché canadien, et versent des dividendes supérieurs à la moyenne.

« Les sociétés de Power œuvrent dans des industries qui procurent des rendements financiers enviables et des dividendes croissants », note **Norman Rashkowan**, gestionnaire chez **Investissements Standard Life**.

Les deux hommes reconnaissent qu'il ne faut pas s'attendre aux rendements élevés du passé en raison de la remontée des taux d'intérêt, de la trajectoire incertaine de la Bourse, et du mûrissement de leur industrie respective.

Néanmoins, les investisseurs à la recherche de sociétés qui augmentent leurs bénéfices et leurs dividendes modestement, mais régulièrement, année après année, seront récompensés, selon eux.

Great-West : mieux en 2007
Ainsi, **Power Corp.** et **Financière Power** (Tor., *PWF*, 34,21 \$) ont gagné respectivement 2 % et 0,1 % depuis 12 mois, alors les titres du **S&P/TSX** se sont appréciés de 16 %, et l'indice de 14,8 %.

Le fossé de performance est encore plus éloquent pour certaines des filiales exploitantes. L'assureur vie **Great-West** (Tor., *GWO*, 29,17 \$) a perdu 4,5 % en 2006, alors que l'**Industrielle Alliance** (Tor., *LAG*, 33,07 \$) a bondi de 14,3 %, et que la **Financière ManuVie** (Tor., *MFC*, 36,42 \$) a avancé de 7 %.

« La rentabilité de la **Great-West** souffre de la conversion en dollars canadiens de ses activités américaines, dont elle tire le tiers de ses profits. Ses acquisitions ciblées en Europe et aux États-Unis sont aussi beaucoup moins spectaculaires que celle de **John Hancock** par **ManuVie** aux États-Unis et en Asie », observe M. Pynn.

La dernière importante ac-

Les membres de l'empire Power

	Perf. 2006 ¹	Rend. div.	Hausse annuelle div. 03-06	Ratio distr. 06 ²	Ratio cours-bén 06 ³
Great-West Lifeco	-4,5 %	3,3 %	16,9 %	40,7 %	13,8
IGM (Soc. fin.)	7,2 %	3,2 %	14,3 %	51,6 %	17,2
Financière Power	3,0 %	2,9 %	17,8 %	39,2 %	13,5
Power Corp.	1,8 %	2,5 %	17,5 %	31,1 %	12,6
Banques	5,0 %	3,3 %	s.o.	s.o.	13,7
Assureurs vie	3,2 %	2,3 %	s.o.	s.o.	13,4
Gestionnaires de fonds	11,3 %	4,6 %	s.o.	s.o.	25,5
S&P/TSX	7,1 %	2,5 %	s.o.	s.o.	15,2

¹ En date du 31 août. ² Proportion des profits versés en dividendes. ³ Prévisions colligées par First Call (I/B/E/S). s.o. Sans objet.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE, UBS, LESAFFAIRES.COM

quisition de **Great-West** est **Canada Life**, il y a trois ans. Plus récemment, elle s'est payé un portefeuille de rentes en Grande-Bretagne et de régimes de retraite de l'assureur vie **La Métropolitaine** aux États-Unis.

Son profil de croissance s'est modéré, si bien que l'assureur a maintenant une évaluation similaire à celle de ses semblables, alors qu'il était de 20 % plus cher qu'eux il y a trois ans, note **John Reucassel**, analyste chez **BMO Nesbitt Burns**.

Great-West ne fera pas de coup d'éclat pour épater la galerie, mais poursuivra ses acquisitions stratégiques à bon prix qui assureront que son profil de croissance régulière se poursuive, dit pour sa part **Bill Procter**, gestionnaire chez **Société financière Mackenzie**.

Jason Bilodeau, analyste chez **UBS**, recommande de nouveau **Great-West** car l'effet du taux de change sur sa croissance se reflète déjà dans son cours. Il voit le titre rebondir de 13 % d'ici 12 mois grâce à une réaccélération de sa croissance en 2007.

« C'est l'occasion d'acheter une société solide, diversifiée par marchés et qui a une feuille de route d'acquisitions

rentables. Elle peut croître ses bénéfices de plus de 10 % et générer un rendement de l'avoir de près de 20 % », écrit-il.

Great-West fait partie de la liste sélect des huit sociétés les plus « performantes » parmi 120 payeurs de dividendes analysés par **UBS**. Ces sociétés procurent un rendement de dividende « réel » de plus de 3 % qui se compose du rendement du dividende courant, cinq hausses de dividendes consécutives de plus de 10 %, aucune dilution d'actions et un ratio de distribution de dividende inférieur à 50 %, depuis trois ans.

IGM boudée
La **Société financière IGM** (Tor., *IGM*, 49,56 \$), le principal fournisseur de fonds au pays, est moins chère que ses semblables.

Les investisseurs déplorent sa croissance plus lente au moment où les ventes de fonds dans l'industrie s'essouffent à nouveau. Sa dernière grosse acquisition, **Corporation financière Mackenzie**, remonte à 2001.

« **IGM** est moins vulnérable à la performance de la Bourse que d'autres fournisseurs de fonds, étant donné les liens

de confiance qui unissent les planificateurs d'**IGM** aux clients. Ses flux de trésorerie lui donnent les moyens de relever ses dividendes dans le temps », dit M. Reucassel.

IGM souffre aussi du départ d'investisseurs qui avaient parié sur la possibilité que la société adopte la structure de fiducie de revenu, comme l'a fait le **Fonds de revenu CI Financier** (Tor., *CIX.UN*, 30,70 \$), explique M. Rashkowan. Or, **IGM** ne manifeste aucun intérêt pour cette structure.

M. Reucassel estime qu'**IGM** est très bien placée dans l'industrie des fonds au Canada avec ses deux réseaux de distribution, ses propres agents pour les fonds **Investors** et les planificateurs et courtiers pour les fonds **Mackenzie**.

IGM continue aussi à faire croître le nombre de ses planificateurs d'expérience, ce qui est rassurant pour la croissance de son actif en gestion et de ses bénéfices à long terme.

M. Reucassel signale la possibilité qu'**IGM** « veuille se rapprocher de son partenaire américain **Waddell & Reed** ».

Quant à la **Financière Power**, qui chapeaute **Great-West** et **IGM**, son action aussi est attrayante par rapport à la valeur de ses filiales.

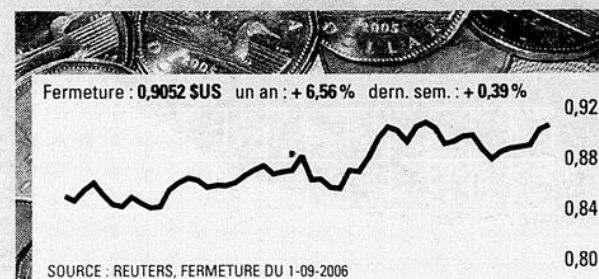
Des analystes croient que la **Financière Power** pourrait faire des acquisitions, la famille **Desmarais** ayant installé **Jeffrey Orr**, 47 ans, à la tête de la **Financière** en 2005. Cet ex-banquier d'affaires de **BMO Nesbitt Burns** avait notamment conseillé **IGM** dans l'achat de **Mackenzie**. ■

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Société	Date	Heure	Lieu
Mistral Pharma	7 sept.	14 h 00	Hôtel Holiday Inn, Côte-de-Liesse, Mt
Exploration Sulliden	20 sept.	16 h 30	Le Reine Élisabeth, Montréal
Mediagrif	20 sept.	10 h 00	Ex-Centris 3530, boul. Saint-Laurent, Mt
Mines Cancor	20 sept.	11 h 00	University Club, 2047 Mansfield, Mt
Aldea Vision	29 sept.	10 h 00	8550, Côte-de-Liesse, Saint-Laurent
TechCana	6 oct.	10 h 00	Hôtel des Gouverneurs, Sainte-Foy

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

DOLLAR CANADIEN



LES DEVISES

LE 05 SEPTEMBRE 2006 POUR UN DOLLAR, VOUS AVIEZ

Pays (unité monétaire)	1 \$ CA	Pays (unité monétaire)	1 \$ CA
Afrique du Sud (rand)	6,4454	Italie (euro)	0,7017
Afrique française (franc CFA)	457,1441	Jamaïque (dollar)	59,43589
Allemagne (euro)	0,7017	Japon (yen)	104,2765
Antilles anglaises (netherlan)	1,5845	Liban (livre)	1 351,4006
Argentine (peso)	2,7842	Luxembourg (euro)	0,7017
Australie (dollar)	1,1691	Maroc (dirham)	7,7722
Autriche (euro)	0,7017	Mexique (peso)	9,7591
Bahamas (dollar)	0,9003	Nicaragua (gold cordoba)	15,4857
Barbade (dollar)	1,7916	Norvège (couronne)	5,70091
Belgique (euro)	0,7017	Nouvelle-Zélande (dollar)	1,3889
Bermudes (dollar)	0,8958	Pakistan (roupie)	54,4521
Brésil (real)	1,9105	Pays-Bas (euro)	0,7017
Chili (peso)	482,5786	Pérou (nuevo sol)	2,9197
Chine (yuan)	7,1486	Philippines (peso)	45,2867
Colombie (peso)	2 158,9086	Pologne (zloty)	2,7746
Cuba (dollar US)	0,9003	Porto Rico (dollar)	0,9003
Danemark (couronne)	5,2350	Portugal (euro)	0,7017
Égypte (livre)	5,1653	Rép. dominicaine (peso)	29,3508
Espagne (euro)	0,7017	Rép. tchèque (couronne)	19,7767
États-Unis (dollar)	0,9003	Roumanie (leu)	26 799,3053
Finlande (euro)	0,7017	Royaume-Uni (livre sterling)	0,4739
France (euro)	0,7017	Russie (rouble)	23,9976
Grèce (euro)	0,7017	Singapour (dollar)	1,4103
Haiti (gourde)	34,5727	Slovaquie (SKK)	26,3590
Hollande (euro)	0,7017	Suède (couronne)	6,5380
Hong-Kong (dollar)	7,0022	Suisse (franc)	1,1096
Inde (roupie)	41,6404	Tunisie (dinar)	1,1884
Irlande (euro)	0,7017	Turquie (livre)	1 21094,9605
Israël (new shekel)	3,9228	Venezuela (bolivar)	1 9350,8560

SOURCE : BANQUE NATIONALE

TABLEAU : LES AFFAIRES

RÉSULTATS FINANCIERS

Société	Période		Améliorations : 10				Détériorations : 10			
	mois	terminée le	Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts		Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts	
			000 \$	par action	000 \$	par action	000 \$	par action		
AldeaVision	3 m.	30 juin 06	(1 880)	(1 480)	(0,03)	(0,03)	1 460	1 020	2 857 100	2 182 300
Alimentation Couche-Tard (1)	3 m.	23 juil. 06	44 600	54 100	0,21	0,26	2 857 100	2 182 300	9 050 000	9 050 000
Banque CIBC	9 m.	31 juil. 06	1 827 000	(760 000)	5,11	(2,50)	8 445 000	3 151 000	3 151 000	3 151 000
Banque Nationale du Canada	3 m.	31 juil. 06	662 000	(1 907 000)	1,86	(1,63)	2 830 000	3 151 000	889 000	889 000
Banque Scotia	9 m.	31 juil. 06	651 000	648 000	3,83	3,70	2 861 000	2 772 000	7 546 000	7 546 000
Bombardier (1)	3 m.	31 juil. 06	936 000	784 000	0,93	0,77	2 815 000	2 523 000	7 390 000	7 390 000
ExelTech Aérospatiale Forzani (Groupe)	3 m.	31 juil. 06	57 000	10 000	0,03	0,00	3 515 000	3 633 000	9 565	9 565
FRV Media	3 m.	30 juin 06	172	(51)	0,00	0,00	11 063	9 565	481 832	481 832
Haemacure	3 m.	31 juil. 06	2 242	(9 740)	0,07	(0,30)	564 431	481 832	243 630	243 630
JDS (1)	3 m.	30 juil. 06	1 948	(2 323)	0,06	(0,07)	283 996	243 630	1 101	606
Junex	3 m.	30 juin 06	(864)	(336)	(0,02)	(0,01)	1 101	606	31	62
LYRtech	3 m.	31 juil. 06	(724)	(625)	(0,02)	(0,02)	31	62	1 204 300	712 200
March Networks	3 m.	30 juin 06	(151 200)	(261 300)	(0,09)	(0,18)	1 204 300	712 200	318 200	170 900
Medicago	3 m.	30 juin 06	(45 800)	(145 700)	(0,03)	(0,10)	318 200	170 900	n.d.	n.d.
Nstein Technologies	6 m.	30 juin 06	(670)	(906)	n.d.	n.d.	1 652	570	471	460
Opn Text (1)	3 m.	30 juin 06	(702)	(528)	n.d.	n.d.	471	460	5 752	3 686
Section Rouge Media	3 m.	30 juin 06	(1 023)	(439)	(0,01)	(0,01)	5 752	3 686	3 690	1 952
Technologies D-BOX	3 m.	30 juin 06	(795)	(161)	(0,01)	0,00	3 690	1 952	22 807	14 876
Van Houtte	3 m.	31 juil. 06	2 783	3 241	0,16	0,19	22 807	14 876	122	368
Van Houtte (2)	6 m.	30 juin 06	(3 699)	(3 104)	(0,43)	(0,36)	122	368	77	57
	3 m.	30 juin 06	(1 716)	(1 935)	(0,20)	(0,22)	77	57	4 015	5 072
	6 m.	30 juin 06	(3 152)	(1 674)	(0,16)	(0,09)	4 015	5 072	1 961	2 668
	3 m.	30 juin 06	(1 679)	(842)	(0,08)	(0,05)	1 961	2 668	0,41	409 562
	3 m.	30 juin 06	4 978	20 359	0,10	0,10	409 562	414 828	105 235	109 373
	3 m.	30 juin 06	7 803	5 033	0,16	0,10	105 235	109 373	0,00	1 824
	6 m.	30 juin 06	(57)	41	0,00	0,00	1 824	1 891	0,00	837
	3 m.	30 juin 06	(94)	12	0,00	0,00	837	938	(0,01)	1 111
	3 m.	30 juin 06	(320)	(465)	(0,01)	(0,01)	1 111	980	0,19	111 206
	3 m.	22 juil. 06	4 034	4 998	0,19	0,23	111 206	109 519		

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 EN DOLLARS US 2 INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTÉ N.D. NON DISPONIBLE S.O. SANS OBJET

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

Société	Fréquence	Montant	Var. (\$)	Date Inscrp.	Date versé
Alimentation Couche-Tard	T	0,025		08-09-06	18-09-06
Banque Scotia	T	0,39		03-10-06	27-10-06
Enerplus Resources Fund	M	0,42		10-09-06	20-09-06
Esprit Energy Trust	M	0,15		27-09-06	15-10-06
George Weston	T	0,36		15-09-06	01-10-06
Imperial Oil	T	0,08		08-09-06	01-10-06
Mosaic Technologies	T	0,25		02-10-06	20-10-06
Novelis (1)	T	0,01		07-09-06	25-09-06
Oceanex Income	M	0,0937		08-09-06	15-09-06
Reitmans (Canada)	T	0,14		12-10-06	26-10-06
Van Houtte	T	0,08		08-09-06	15-09-06
Van Houtte (2)		0,25		08-09-06	15-09-06

Comment lire les déclarations de dividendes

1 dividende en \$ US
2 dividende en spécial
Fréquence : M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Date inscrip. : Date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date versé : Date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Faites parvenir les renseignements relatifs à vos déclarations de dividendes par télécopieur à Daniel Roussel, au (514) 392-1398.

Research In Motion mérite-t-elle une meilleure valorisation ?

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Depuis trois ans, le multiple d'évaluation accordé à **Research In Motion** (Tor., RIM, 92 \$) n'a cessé de baisser et ce, même si ses profits ont crû à un rythme soutenu.

Une contradiction qui, selon **Gus Papageorgiou**, analyste de **Scotia Capital**, ne peut perdurer. « Ou bien l'action va commencer à refléter la croissance des profits, ou ils vont s'effondrer. Nous croyons que les profits vont continuer de grimper et que le titre suivra », écrit-il.

Optimiste de longue date à l'égard des perspectives de RIM, M. Papageorgiou voit le titre du fabricant du *BlackBerry* à 110 \$ dans un an et à 139 \$ dans deux ans.

Ayant atteint le seuil de rentabilité en 2003, RIM a dégagé un bénéfice par action (BPA) de 2,52 \$ US (tous les montants sont en dollars US) pour son exercice 2006.

L'analyste souligne que RIM a réussi à accroître ses profits l'an dernier, même s'ils sont devenus impossibles. Ce

nouveau statut a grugé 0,53 \$ à son BPA.

Le point de vue de StockPointer

RIM a en effet considérablement amélioré sa performance financière depuis trois ans.

Selon **StockPointer**, un logiciel québécois d'analyse d'actions de sociétés nord-américaines basé sur l'approche de la valeur économique ajoutée (VEA), le rendement de RIM est passé de -12,3 %, pour la période de 12 mois terminée en mai 2003, à 21 % pour les 12 mois terminés en mai 2006.

« Le modèle d'affaires de RIM est économiquement sain depuis environ deux ans, puisque son rendement obtenu du capital investi dépasse le rendement exigé par les actionnaires », relève **Carl Simard**, président de **StockPointer**.

Le titre de RIM se négocie à environ 24 fois le BPA de 3,34 \$ que prévoit M. Papageorgiou pour les 12 prochains mois. Entre septembre 2003 et aujourd'hui, souligne l'analyste, le titre s'est négocié entre 21,7 et 39,9 fois les profits des 12 prochains mois. Il a com-

mandé un multiple de 30,8 en moyenne.

À titre comparable, M. Papageorgiou constate que le multiple d'évaluation accordé à **Nokia** a depuis septembre 2003 oscillé entre 18 et 23,8 fois les profits des 12 prochains mois.

Pourtant, **Nokia** a affiché une faible croissance de ses profits et ses perspectives de croissance sont nettement inférieures à celles de RIM, insiste M. Papageorgiou.

« Considérant les perspectives de croissance et la performance opérationnelle supérieures de RIM, son titre ne devrait pas se négocier à des multiples comparables à ceux de **Nokia** », soutient l'analyste.

On obtient toutefois une analyse différente avec **StockPointer**. Le titre de RIM est nettement trop cher. L'analyse économique de **StockPointer** attribue une valeur intrinsèque (de façon simplifiée, cette valeur reflète les profits économiques futurs de l'entreprise) de 30 \$ à l'action de RIM, alors qu'elle se négocie à 89 \$.

« RIM aura à offrir une croissance très importante de ses profits dans un marché concu-

rentiel composé d'acteurs important afin de justifier le cours actuel de son titre », affirme **Carl Simard**.

Il est vrai que le quasi-monopole de RIM dans le marché des assistants numériques d'affaires est de plus en plus menacé par l'arrivée de nouveaux appareils concurrents, comme le *Motorola Q*.

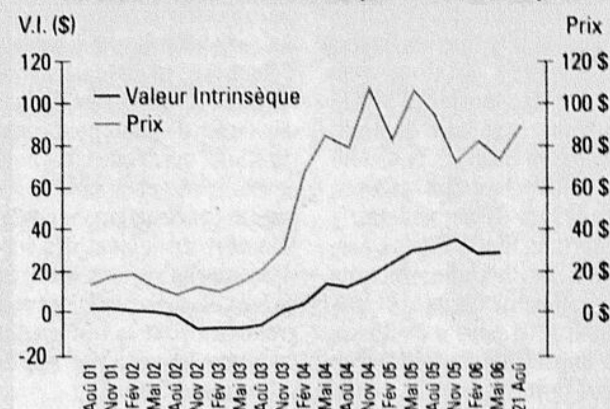
Dans un article intitulé *BlackBerry pourrait perdre son monopole*, **LES AFFAIRES** rapportait dans son édition du 12 août 2006 que le *Q*, présenté par certains spécialistes comme un « *BlackBerry Killer* », est le premier appareil à la hauteur de celui de RIM.

Cela dit, RIM possède selon plusieurs observateurs une longueur d'avance à plusieurs égards sur ses rivales, notamment au chapitre de la sécurité des données.

Événements catalyseurs

Gus Papageorgiou croit que plusieurs événements serviront de catalyseurs au titre de RIM dans les prochains mois. Parmi eux, la société devrait lancer cet automne

La valeur intrinsèque de RIM serait plus faible que celle de son titre, si on l'analyse avec Stockpointer



SOURCE : STOCKPOINTER

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

un nouvel appareil, le *Pearl*, doté de fonctions multimédias comme un lecteur de musique MP3. La semaine dernière, des détails concernant ce nouveau produit ont été diffusés sur Internet par un blogue, ce qui a suffi à faire grimper le titre.

Maintenant que la poussière de ses différends juridiques est retombée, RIM concentre ses efforts sur la promotion de ses produits et services. L'analyste

prévoit que RIM accompagnera le lancement de son nouvel appareil d'une campagne publicitaire relativement énergique.

RIM dévoilera par ailleurs ses résultats du deuxième trimestre à la fin de septembre et entamera du coup la saison la plus prospère de l'année. M. Papageorgiou prévoit que les prévisions de croissance que l'entreprise dévoilera alors seront excellentes. ■

PLUS ENCORE QUE DANS LES AUTRES PROVINCES CANADIENNES,

LES ENTREPRENEURS D'ICI SEMBLent MAL À L'AISE À L'IDÉE DE BIEN PRÉPARER LEUR RELÈVE.

À LIRE LE 30 SEPTEMBRE 2006 DANS

LES AFFAIRES

PARTENAIRE PRINCIPAL :



BANQUE NATIONALE

LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

Stella-Jones sur les rails de la croissance

Daniel Renaud

daniel.renaud@transcontinental.ca

Peu d'investisseurs connaissent **Stella-Jones** (Tor., SJ, 20,20 \$), malgré sa présence en Bourse depuis 1994. En deux ans, le titre de l'action a triplé alors que, sans faire de bruit, presque en catimini, la société sise à Westmount s'est hissée en tête de liste de son secteur.

Pourtant, Stella-Jones a parcouru un long chemin sans avoir besoin de vanter ses réussites. Il nous a d'ailleurs été impossible de joindre un représentant pour la réalisation de cet article, malgré plusieurs tentatives.

Stella-Jones a été constituée en 1992 afin d'acquérir la division quasi centenaire de la préservation du bois de **Domtar** (Tor., DTC, 6,97 \$). Depuis ce temps, grâce à ses huit usines et ses deux centres de distribution, la société est devenue un des plus importants producteurs et distributeurs nord-américains de structures industrielles et de composantes de soutien en bois traité sous pression.

L'entreprise, détenue à hauteur de 67 % par **Stella-Jones International S.A.**, se spécialise dans la production de poteaux en bois traité destinés aux sociétés de services publics d'électricité et de télécommunications, de traverses de chemin de fer, de pieux pour constructions maritimes, de bois de charpente et de bois traité pour la construction de ponts. Elle offre également des services spécialisés aux sociétés de bois de construction et aux grossistes pour le traitement du bois servant à des applications extérieures.

Chaude lutte

En 2005, les activités liées à la fabrication de poteaux destinés aux sociétés de services publics constituaient le plus important segment de l'entreprise, grâce à une part de 45 % des revenus. Stella-Jones connaît une croissance soutenue dans ce secteur et prévoit le maintien de la tendance. En effet, elle croit que les poteaux de bois traité demeurent le matériau de choix, face aux produits en acier et de maté-

riaux composites, en raison de leurs avantages comparatifs en ce qui concerne leurs coûts de production, de transport et d'entretien.

« Au Canada, entre 12 et 14 M de poteaux de bois pour services publics sont en exploitation et ce, avec un âge moyen de 35 à 40 ans. Compte tenu de la durée de vie utile de 40 à 50 ans, la demande cumulée pour le remplacement des infrastructures courantes atteint un niveau élevé », révèle le rapport annuel de mars dernier.

Le 1^{er} juillet, la société a consolidé son leadership dans ce secteur en concluant l'acquisition de **Bell Pole Company**, un fabricant de poteaux de ligne de transmission en bois de l'Ouest canadien.

La transaction de 50 M\$ a été financée, en partie par une émission de reçus de souscription par sa société-mère et le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, et d'une débenture acquise par ce même Fonds. Le chiffre d'affaires de Bell Pole est de 54 M\$, selon les états financiers de 2005.

Le secteur des poteaux est toutefois talonné par le segment des traverses de chemin de fer. En 2005, elles représentaient 38 % des revenus. Une portion qui affiche une hausse constante depuis au moins cinq ans.

« La fiabilité et la durée de vie du bois traité en ont fait le matériau de choix pour les traverses de chemin de fer pour tout le secteur. En fait, près de 90 % des plus de 20 M de traverses qui seront vendues en Amérique du Nord en 2006 seront en bois traité », selon la société. De plus, les dirigeants croient que les sociétés ferroviaires doivent investir massivement afin d'accroître leurs capacités dans les régions engorgées et d'assurer le maintien adéquat des infrastructures courantes.

D'ailleurs, la société québécoise a choisi de faire une première incursion en territoire américain, en août 2005, en mettant la main sur une usine de traitement située au Wisconsin afin de percer le marché de nos voisins du Sud.

Peu importe le résultat de

SIGNES VITAUX						
	2002	2003	2004	2005	2006 (p)	2007 (p)
Revenus (M \$)	105,6	96,5	129,0	157,1	228,9	294,4
Profits nets (M \$)	3,7	3,8	7,3	12,3	n.d.	n.d.
Profits par action (\$)	0,41	0,40	0,72	1,18	1,71	2,19
Marge nette (%)	3,5	3,9	5,7	7,8	n.d.	n.d.
Rend. de l'avoir (%)	10,5	8,9	14,8	18,8	n.d.	n.d.
Dettes à long terme (M \$)	7,0	12,8	16,2	25,2	n.d.	n.d.
Dividende (\$)	s.o.	0,08	0,08	0,10	0,14	n.d.

(p) prévisions Acumen Partners
SOURCE : REUTERS

cette chaude lutte parmi les deux segments, les dirigeants souhaitent garder le cap. « Au cours des dernières années, Stella-Jones a misé sur la consolidation de l'industrie pour assurer sa croissance et les acquisitions demeurent toujours un élément clé de notre stratégie », affirme **Brian McManus**, président et chef de la direction.

Autres activités

Stella-Jones tire 11 % de son chiffre d'affaires du bois traité à usage industriel. Ce secteur comprend notamment les pieux pour les constructions maritimes, les poteaux pour glissière de sécurité routière et le bois d'œuvre pour les ponts. « Le bois traité sous pression s'est révélé le matériau de

construction idéal en milieu aquatique ou humide. Il résiste aux assauts de l'océan et des bateaux, ainsi qu'aux forces destructrices de l'eau salée, des champignons causant la pourriture et des organismes marins. »

De plus, la société pense que le prix élevé des matériaux de remplacement comme l'acier ne fait que nourrir la demande de pieux en bois traité.

Finalement, 6 % des revenus de l'entreprise provient de la fourniture de bois d'œuvre à usage résidentiel. Ce produit est surtout utilisé dans les projets de rénovation domiciliaire extérieure, dont les terrasses, les patios et les clôtures. Les dirigeants croient que le segment bénéficiera de la vigueur de la rénovation au pays. ■

ZOOM
SUR L'EMPLOI



DOSSIER SPÉCIAL

DANS LES TI ET, DANS
LES MULTIMÉDIA

« Quand le rêve devient réalité »

Date de parution
30 septembre 2006

Tombée réservation
15 septembre 2006

Tombée matériel final
21 septembre 2006

La mise en vente de Van Houtte apparaît plutôt probable

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Sous la pression de plus en plus publique d'actionnaires minoritaires, le cafetier **Van Houtte** (Tor., VH.SV, 17,79 \$) s'est engagé à étudier toutes les avenues pour créer de la valeur, au cours des 12 à 18 prochains mois.

Après avoir doublement déçu ses actionnaires, la société est sur la sellette.

La société a fait état d'un recul de 21 % de son bénéfice au premier trimestre et ne prévoit aucune croissance de ses profits pour l'exercice 2007.

Ses objectifs annuels de bénéfice de 0,85 à 0,95 \$ par action sont de 24 % inférieurs au consensus des analystes, qui s'établit à 1,18 \$.

Plusieurs financiers perdent patience malgré la croissance de sa marque de café au Canada et sa percée dans la pause-café aux États-Unis.

Son action a perdu 15,3 % en 2006 et sa valeur a fondu de moitié depuis son sommet de 34 \$ atteint en 1998.

L'impatience des actionnaires minoritaires a éclaté au grand jour. À l'assemblée annuelle, **Robert Beauregard**, gestionnaire chez **Gestion de portefeuille Natcan** et son principal actionnaire institutionnel, a publiquement enjoint la société d'agir pour faire émerger sa valeur en Bourse, soit en se privatisant, soit en se mettant aux enchères.

« Ça fait longtemps que le titre ne fait rien en Bourse. Il est temps de faire autre chose que de simplement gérer l'entreprise. Avec six administrateurs à la quasi-retraite comme actionnaires de contrôle et l'intérêt des investisseurs pour les entreprises de boissons et celles qui dégagent des flux excédentaires, le moment est peut-être opportun », avance-t-il.

Non à la fiducie

Ceux qui misaient sur le potentiel d'une conversion en fiducie ont aussi été déçus. La direction a en effet écarté l'idée d'adopter cette structure d'entreprise.

« Après considération, une telle conversion ne serait pas dans l'intérêt des actionnaires, car elle rehausserait peu la valeur de la société et ne cadrerait pas avec nos besoins », a expliqué aux **AFFAIRES** **Gérard Geoffrion**, vice-président exécutif de Van Houtte.

Les actionnaires de contrôle sont aussi peu disposés à convertir leurs actions à cinq votes chacune en actions subalternes, affirme un analyste sous le couvert de l'anonymat.

« Nous sommes déçus de la conclusion de leur analyse car nos calculs estiment la valeur de Van Houtte à 23 \$

sous forme de fiducie », écrit **Sara O'Brien**, analyste chez **RBC Marchés des capitaux**. M^{me} O'Brien a réduit de 23 à 21 \$ sa cible d'un an sur le titre.

« Puisque que la société a du mal à intégrer ses plus récentes acquisitions dans la pause-café

aux États-Unis, nous commençons à douter qu'elle soit capable de pleinement tirer profit de son récent contrat majeur d'approvisionnement en café des dépanneurs de **Chevron** », écrit **Jelena Neylan**, analyste chez **GMP Securities**.

Elle recommande de vendre Van Houtte et laisse tomber sa cible d'un an de 23,35 à 16 \$.

M. Geoffrion reconnaît que les marges de ses services de pause-café aux États-Unis ne sont pas à la hauteur, car ils n'ont pas la taille suffisante pour diminuer

les coûts unitaires de distribution. Il n'exclut pas la possibilité de s'allier à un partenaire américain pour pallier à cette carence. Il est fort probable que Van Houtte conclut une transaction quelconque, selon **David Newman**, analyste chez

Financière Banque Nationale. Néanmoins, il s'attend à de longues tractations internes qui pourraient faire piétiner l'action. Il donne une valeur de 19 \$ à la société en fonction du statu quo, et de 25 \$ s'il y a une transaction. ■



Prenez un de vos documents commerciaux de tous les jours, rehaussez-le d'un peu de couleur Xerox et il pourrait bien attirer 82 % plus d'attention. Voilà qui ajoutera du piquant à vos affaires. La couleur Xerox. Le bon sens commercial.

La couleur Xerox stimule les gens. Elle rend toute information plus facile à lire, à comprendre et à retenir. Que vous vous en serviez pour mettre en évidence des faits, souligner des conclusions ou pour attirer l'attention sur des avis de facturation, la couleur Xerox améliore le rendement commercial. Pourquoi choisir la couleur Xerox plutôt qu'une autre? Parce que nous ajoutons de la couleur aux

documents depuis plus de 30 ans. Nous savons ce que la couleur peut faire. En outre, forts de nos années de collaboration avec des entreprises de toutes tailles, nous avons été en mesure de créer un large éventail de produits couleur pour répondre à une gamme variée de besoins. Laissez la couleur Xerox pimenter votre vie. Appelez un de nos experts couleur et vous verrez toute l'attention que vous recevrez.



Les imprimantes, systèmes multifonctions et presses numériques couleur de Xerox

XEROX

xerox.com/couleur 1 800 275-XEROX poste COULEUR

Technologie

Gestion des documents

Services de consultation

MES AFFAIRES

Trois imprimantes photo portables testées

Du fait de la prolifération d'appareils photo numériques sur le marché, il est apparu opportun pour les fabricants d'imprimantes de proposer des appareils portatifs à vocation unique, permettant d'imprimer sur le champ des photos au format le plus populaire (4 x 6). En plus d'être autonomes (nul besoin d'un PC pour s'en servir) et portables, ces mini imprimantes produisent des clichés de qualité comparable à ceux produits à partir d'une imprimante photo standard.



Christian Quirion
redaction@transontinental.ca

Très tendances, les imprimantes photo autonomes répondent en fait à quatre besoins précis : autonomie, rapidité, simplicité et

compacité. Elles séduiront d'abord les utilisateurs qui souhaitent imprimer eux-mêmes leurs clichés sans se poser de questions à propos de la taille du papier, des réglages ou de la retouche d'image. Bien que le coût des impressions se révèle somme toute abordable, il demeure plus avantageux de recourir aux services d'un labo professionnel pour un grand volume de photos.

Parmi les diverses fonctionnalités supplé-

mentaires qu'intègrent les fabricants sur certains modèles, mentionnons la compatibilité avec le standard PictBridge, les interfaces de connexion sans fil Wi-Fi et Bluetooth, un disque dur interne ou encore un graveur permettant de transférer sur un CD les photos qui se trouvent sur les cartes mémoires.

Nous avons passé en revue trois modèles en vogue, en tenant surtout compte des facteurs suivants: qualité et rapidité d'impression, qualité de l'écran, prix et facilité d'utilisation. Histoire de se donner un point de repère, nous avons choisi d'inclure une imprimante photo standard (la HP PhotoSmart 8250) dans notre banc d'essai. Après avoir produit et chronométré quatre clichés différents à partir des réglages d'impression de meilleure qualité

sur les trois appareils portables, nous avons imprimé les mêmes clichés en résolution maximale sur la 8250. Nous avons eu re-

Les fabricants intègrent dorénavant de nombreuses fonctionnalités facilitant l'impression des photos.

cours, avec chacune des imprimantes, au papier photo au fini brillant de la marque expédié avec le démo.

Un jury composé de dix personnes a ensuite évalué la qualité de chacune des impressions en prêtant particulièrement attention aux couleurs, aux détails et aux nuances.

Bien construite et agréable à utiliser

Tout comme HP, Epson n'en est pas à ses premières armes en matière d'imprimantes photo portables et a choisi d'embrasser véritablement le concept de la portabilité en intégrant une poignée à la PictureMate De-

luxe et en proposant une batterie en option afin de pouvoir imprimer des clichés n'importe où. Cette nouvelle PictureMate

reprend par ailleurs la forme aux angles arrondis et la qualité de construction irréprochable des modèles précédents. On retrouve en façade un plateau de sortie rabattable pour permettre la sortie des tirages tandis qu'un couvercle dissimule l'accès au lecteur de cartes, compatible avec tous les standards en vogue.

Le papier se charge par paquets de 20 feuilles dans un logement que l'on dégage à l'arrière de l'imprimante, un peu comme sur la 475, mais avec un concept plus soigné. Epson fait encore une fois appel à une technologie d'impression à jet d'encre mais a cette fois eu l'heureuse idée de loger les quatre cartouches dans une seule et même cartouche qui se loge à l'arrière.

La PictureMate

Deluxe dispose d'une riche interface offrant un accès rapide et intuitif à plusieurs fonctions de retouche. L'appareil permet également de sauvegarder vers un périphérique externe. Bien qu'ils soient neutres et lumineux, nous avons constaté que parmi les clichés produits par les quatre modèles faisant partie de notre banc d'essai, ce sont ceux de la PictureMate Deluxe qui ont le moins impressionné notre jury. Ceci dit, la qualité des tirages s'est avérée tout de même acceptable. En matière de rapidité, la belle d'Epson a terminé troisième, tout juste derrière les deux modèles de HP.

Pour : interface intuitive et conviviale, design ergonomique, fabrication soignée, autonome et facilement transportable, possibilité d'utiliser une batterie (offerte en option).

Contre : un peu lente, qualité des tirages un poil en deçà de la concurrence.

EPSON PICTUREMATE DELUXE

Évaluation globale: 8/10

Prix approximatif: 245 \$

Écran couleur: 6 cm

Lecteur de cartes: CF I et II, SM, MS, Magic Gate, Microdrive, SD, MMC, xD-Picture Card (MS Duo / Pro Duo, Mini SD, Magic Gate MS Duo avec adaptateur)

Wi-Fi / Bluetooth: Non / En option

PictBridge / USB: Oui / 2.0

Batterie: En option

Fonctionne sous Mac / PC: Oui / Oui

Dimensions: 256 x 154 x 167 mm pour 2,7 kg



LES AFFAIRES

Cahier
HORS SÉRIE
4 numéros

Seulement
59,95\$
+ taxes

www.lesaffaires.com/abonnement

Le magazine Affaires PLUS

12 numéros



Abonnez-vous!

Économisez
plus de
60%

Le journal LES AFFAIRES
52 numéros

1 800 361-7215

HP PHOTOSMART 475

Évaluation globale : 9/10

Prix approximatif : 295 \$

Écran couleur : 6,4 cm

Lecteur de cartes : CF, MS, SD, MMC et xD-Picture (MS Duo et Mini SD avec adaptateur)

Wi-Fi / Bluetooth : Non / En option

PictBridge / USB : Oui / 2.0

Batterie : En option

Fonctionne sous Mac / PC : Oui / Oui

Dimensions : 250 x 114 x 123 mm pour 1,5 kg



Elle fait tout, et elle le fait bien

Le fabricant Hewlett-Packard n'en est certes pas à ses premières armes dans le domaine des imprimantes portables, mais la PS 475 s'avère à notre avis la mieux réussie. Basée sur une technologie à jet d'encre thermique traditionnelle, elle se démarque d'abord par la qualité de ses impressions en plus de se révéler un véritable mini studio photo portable, capable de contenir et d'organiser jusqu'à 1,5 Go de données (photos / vidéos) et de les afficher sur un téléviseur. La PS 475 peut également se targuer d'être complètement autonome, car en plus de permettre de se passer

d'un ordinateur pour l'impression, elle fait partie des rares modèles à pouvoir être alimentée par une batterie offerte en option.

Pour les impressions depuis une carte mémoire, la PS 475 dispose de quatre lecteurs de mémoire Flash : Compact Flash, SD/MMC, xD et Memory Stick. En outre, on retrouve deux ports USB, dont l'un est compatible avec le standard PictBridge (pour imprimer directement depuis un appareil photo numérique).

Le second port USB est destiné à l'impression de photos présentes sur une unité de stockage externe, tels un lecteur optique, un disque dur externe ou une clé USB.

Dans les deux cas, la sélection de la photo se fait au moyen d'un écran ACL couleurs de 6,4 cm. C'est également par son intermédiaire que l'on peut piloter les différentes fonctions de retouche qui sont proposées : agrandissement, recadrage, correction des yeux rouges (plus ou moins efficace), hausse ou baisse de la luminosité et du contraste, etc. En outre, HP a eu la brillante idée d'y intégrer un véritable disque dur interne

de 1,5 Go, sur lequel on peut transférer et stocker entre 500 et 1 000 photos, en fonction de leur résolution. Une fois les images transférées vers le disque dur interne, la PS 475 propose de nombreux outils d'organisation dont le principal est l'ajout de mots clés prédéterminés (vacances, anniversaires, etc.) que l'on ne peut pas personnaliser.

La 475 est également dotée d'une sortie vidéo, autorisant la visualisation des photos sur un écran de télé. Une télécommande est d'ailleurs livrée avec l'appareil, facilitant le déroulement des diaporamas. On appréciera également la capacité de la PS 475 à lire les formats vidéo AVI, Quick Time et MPEG-1, en plus des images fixes au format JPEG et TIFF. Lors de nos tests, la PS 475 nous a étonné en terminant bonne première tant sur les plans de la qualité que de la rapidité des impressions, éclipasant même sa grande sœur, la PS 8250.

Pour : Qualité et rapidité d'impression, disque dur intégré, format compact, possibilité d'utiliser une batterie (offerte en option), grand écran.

Contre : Chère, menus denses et peu intuitifs, fonction yeux rouges inefficace.

Elle sait même lire et graver les CD

LEXMARK P450

Évaluation globale : 7/10

Prix approximatif : 185 \$

Écran couleur : 6 cm

Lecteur de cartes : CF I et II, SM, MS (Pro et Duo avec adaptateur), SD / Multimedia, xD-Picture

Wi-Fi / Bluetooth : Non / En option

Interface PictBridge / USB : Oui / Oui

Batterie : Non

Fonctionne sous Mac / PC : Non / Non

Dimensions : 276 x 235 x 153 mm pour 2,95 kg



Ceux qui ont pris l'habitude de stocker leurs clichés sur des CD seront heureux d'apprendre qu'il existe une imprimante photo portable dotée d'un lecteur/graveur. La P450 de Lexmark permet en effet d'imprimer des photos stockées sur un CD ou encore de les graver directement à partir d'un appareil photo numérique, du lecteur de cartes mémoire, d'une clé USB, d'un périphérique de stockage externe USB ou même d'un téléphone cellulaire ou autre périphérique compatible avec la connectivité Bluetooth. Derrière l'appareil, on retrouve également une sortie vidéo permettant de visualiser les images sur un téléviseur.

Nul doute, il s'agit là d'un éventail impressionnant de possibilités, mais on aurait bien aimé voir Lexmark pousser la démarche jusqu'à intégrer un disque dur interne, comme

l'a fait HP avec la 475, d'autant plus que les prestations du graveur nous ont déçu. Bien sûr, cette omission se reflète toutefois dans le prix de la P450, plus abordable que ses deux concurrentes. L'ajout du lecteur optique implique par ailleurs un compromis au niveau de la compacité et la P450 s'avère plus volumineuse et lourde que ses deux rivales. On regrettera également qu'il ne soit pas possible de personnaliser les CD en imprimant directement sur des CD imprimables comme le font quelques autres imprimantes photos munies d'un graveur. On pourra également s'interroger sur la pertinence d'opter pour un graveur CD plutôt que DVD alors que l'écart de prix entre les deux s'est beaucoup réduit ces derniers mois.

Bien que le fabricant n'ait pas prévu la possibilité d'utiliser une batterie pour l'alimenter,

la P450 est manifestement vouée à un usage autonome puisqu'il est impossible de la relier à un ordinateur. La visualisation des photos s'effectue sur un écran moins détaillé que ceux de la HP ou de la Epson, élevant inutilement le niveau de difficulté pour repérer les clichés qu'on ne souhaite pas garder. On retrouve encore une fois de nombreuses fonctionnalités de retouche d'image. La plupart d'entre elles conduisent à des résultats

intéressants, mis à part la suppression des yeux rouges qu'il vaudra mieux effectuer à partir d'un PC.

En matière de prestations, la qualité des tirages de la P450 a réussi à devancer ceux de la PictureMate, tandis qu'en ce qui a trait à la vitesse, la P450 se retrouve loin derrière en queue de peloton. Par ailleurs, il faudra se montrer très prudent une fois les photos imprimées puisque le procédé d'impression de Lexmark nécessite un temps de séchage beaucoup plus long que chez la concurrence.

Pour : abordable, simple, options de retouches convaincantes, connectivité étendue.

Contre : lente, format moins compact, écran de qualité insuffisante, impossibilité de l'alimenter au moyen d'une batterie, fonction yeux rouges inefficace, temps de séchage supplémentaire avant de manipuler les photos.

EN CONCLUSION

À n'en pas douter, la PS 475 de HP se veut un véritable studio de photographie autonome et devrait être employée de cette façon : chargement des images sur le disque interne plutôt que sur l'ordinateur, suppression des photos ratées depuis l'imprimante, retouches éventuelles puis organisation des fichiers au moyen de mots clés. Considérées dans leur ensemble, les fonctionnalités de la PS 475 présentent ainsi un tout cohérent, qui correspond véritablement aux besoins de la majorité des utilisateurs.

En revanche, les utilisateurs qui préfèrent continuer de recourir à leur PC pour stocker et manipuler les images auraient avantage à considérer la PictureMate d'Epson. Celle-ci s'est avérée le modèle le mieux construit, le plus convivial et le plus agréable à utiliser tandis que la P450 de Lexmark se détaille à un prix plus abordable, et comprend un graveur.

AVIS DE NOMINATION



JEAN ROY, F.I.C.A., F.S.A.

David Forest, président des Services Financiers David Forest Ltée., a le plaisir de vous annoncer la nomination de Jean Roy, à titre de vice-président des opérations et du service à la clientèle.

Jean est un actuaire d'expérience avec 15 années dans le domaine de l'assurance-vie et des rentes. Jusqu'à récemment, il était responsable du développement et de la gestion des produits d'assurance (assurance-vie, assurance maladies graves et rentes) chez Standard Life, au niveau national.

Il est détenteur d'un baccalauréat en actuariat est un fellow de l'institut canadien des actuaires et de la « Society of Actuaries ».

L'ajout de Jean à notre équipe fournira à nos clients et nos conseillers une expertise additionnelle technique indépendante sur l'utilisation de l'assurance-vie et les rentes afin d'améliorer la situation financière de quelqu'un ou sur la convenance et le fonctionnement de n'importe quel plan. Nous sommes confiants que la présence de Jean fera économiser de l'argent à nos clients, et assurera la qualité de nos plans et services à long terme.

Notre but est d'être la meilleure ressource disponible au niveau créativité, information, indépendance, expérience et objectivité pour aider les canadiens qui ont du succès, à préserver et à accroître leur capital et leur revenu grâce aux qualités uniques des plans et des services que nous offrons.

La rente viagère, pour un supplément de sécurité

Moins populaire qu'auparavant, elle offre la garantie d'un revenu versé toute sa vie

Dominique Froment

dominique.froment@transcontinental.ca

La rente viagère a connu des heures glorieuses du temps où les taux d'intérêt étaient très élevés. De nos jours, ce produit peut encore avoir sa place dans la planification financière des personnes qui recherchent un supplément de sécurité.

Actuellement, selon les données que nous a fournies **Cannex Financial Exchanges**, une personne de 65 ans peut obtenir une rente viagère (sans garantie) de 7 000 à 8 000 \$ par année jusqu'à la fin de ses jours, pour 100 000 \$.

Cela représente un rendement annuel d'environ 7,5 %, supérieur à celui d'un placement sûr comme les obligations. La différence, c'est qu'avec la rente, il ne reste rien pour la succession au décès du rentier. En effet, s'il a investi 100 000 \$ dans des obligations, même s'il dépense tous ses revenus de placement, sa succession recevra toujours 100 000 \$ à son décès.

L'avantage de la rente viagère tient à ce qu'elle est garantie

à vie, peu importe les taux d'intérêt. L'acheteur de la rente ne peut plus par conséquent revenir en arrière.

Supposons que votre portefeuille a une valeur de 400 000 \$ et que vous avez 65 ans. Une rente viagère de 135 000 \$ vous garantirait un revenu annuel d'environ 10 000 \$. Ajoutée aux quelque 15 000 \$ versés par les gouvernements, cette rente vous procurerait un revenu garanti d'environ 25 000 \$. Tout en vous laissant le loisir de gérer les quelque 265 000 \$ qu'il reste dans votre portefeuille.

La rente est beaucoup moins populaire que dans les années 1980, mais il faut dire aussi que certains planificateurs financiers n'ont pas le permis d'assurance requis pour vendre ce produit, offert exclusivement par les assureurs, et préfèrent donc éluder la question. Les gestionnaires rémunérés en fonction de la valeur du portefeuille n'ont pas non plus avantage à s'aliéner une partie du portefeuille de leurs clients au profit d'un assureur.

« Affirmer que ce n'est pas le moment d'acheter une rente parce que les taux d'intérêt sont bas est un peu simpliste, estime d'ailleurs **Daniel La-verdière**, directeur principal, planification financière de la **Banque Nationale**. Si vous avez des placements sûrs comme des obligations et que vous attendez que les taux montent pour acheter une rente, la valeur de vos obligations aura baissé. Si bien que vous aurez un meilleur taux pour votre rente, mais moins d'argent pour en acheter, ce qui reviendra au même. »

La rente viagère, selon M. La-verdière, est idéale pour la personne qui s'attend à vivre longtemps et qui se demande si elle aura assez d'argent pour se rendre jusqu'au bout. « Cette personne peut très bien acheter une rente de 50 000 \$ cette année, une autre de 50 000 \$ dans deux ans et une autre plus tard, si elle prévoit une hausse des taux d'intérêt. »

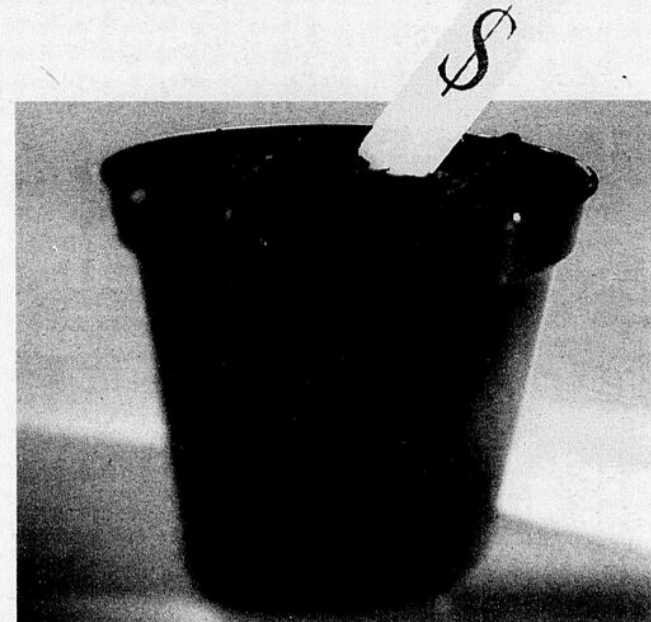
Votre assureur ne vous fera pas subir d'examen médical

avant de vous vendre une rente; au contraire, plus tôt vous mourrez, plus il fera de bonnes affaires! « Mais toute personne qui songe à se procurer une rente devrait subir un examen, conseille M. La-verdière. Si sa santé est chancelante, la rente n'est probablement pas pour elle. »

Variations sur le même produit

Vous devez savoir que si la rente est achetée avec des fonds enregistrés, c'est-à-dire provenant d'un REER ou d'un FERR, par exemple, votre rente sera plus fortement imposée parce que vous n'avez jamais été imposé sur cet argent et qu'il faut bien que le fisc se reprenne à un moment donné! Demandez donc au vendeur de vous préciser quelle partie de votre rente sera imposable.

Viager signifie « à vie ». Mais il existe aussi des rentes dites « certaines » versées pendant une période déterminée, peu importe quand son acheteur décède. Si cette rente est de



15 ans, par exemple, et que le rentier décède après 10 ans, sa succession recevra sa rente pendant cinq ans. Mais s'il décède au bout de 20 ans, le rentier devra survivre sans rente pendant cinq ans.

On trouve aussi des rentes dites « dos à dos ». Dans ce cas, on ajoute à la rente une assurance vie pour laisser un montant en héritage. Mais selon l'âge et l'état de santé du rentier, la prime d'assurance peut

être élevée. Et il faut bien sûr être encore assurable.

Le risque de survivre à son capital

Claude Montreuil est planificateur financier chez **Caron Groupe financier**, à Québec, et il a son permis d'assurance. Il avoue que la rente n'est pas très en vogue actuellement. « Les plus jeunes retraités sont mieux informés que leurs aînés et se sentent davantage

Une PME québécoise signe un contrat de plusieurs millions à New York...

WWW.LESAFFAIRES.COM

Vous avez manqué la nouvelle ?

NOS BULLETINS :

- ▶ AUJOURD'HUI : tous les jours à midi
- ▶ REVUE DES MARCHÉS : tous les jours à 16 h 45
- ▶ TECHNO : les lundi, mercredi et vendredi à 10 h 30
- ▶ PME : les mardi et jeudi à 10 h 30

Inscrivez-vous à nos BULLETINS D'INFORMATIONS par courriel sur

LES AFFAIRES.com

capables de gérer leur argent eux-mêmes. Ils sont très réticents à s'aliéner une partie de leur capital au profit d'un assureur.

« Si vous avez un capital important, ce n'est pas bête d'en prendre une partie pour acheter une rente, ajoute M. Montreuil. Mais moi, quand un

client veut un placement bétonné, je lui suggère plutôt les obligations municipales. »

André Langlois, vice-président, développement et mise en marché de **Desjardins Sécurité financière**, explique pour sa part que la rente a perdu de son lustre au profit des fonds communs de place-

ment quand les taux d'intérêt se sont mis à baisser. Mais les gens se seraient fait à l'idée que le retour des taux d'intérêt élevés n'est pas pour demain.

« Avec l'augmentation de l'espérance de vie, le risque de survivre à son capital est de plus en plus présent, soutient M. Langlois. La rente viagère constitue une protection contre ce risque. »

En outre, la rente devient fort attrayante pour les nombreux travailleurs autonomes et les salariés qui ne bénéficient pas d'un régime de retraite à prestations déterminées.

« Au moment de convertir le REER, vous n'avez pas à choisir entre un FERR et une rente; une combinaison des deux, alliant sécurité et rendement, peut s'avérer la meilleure solution », estime M. Langlois.

Assuris, l'équivalent chez les assureurs de la **Société d'assurance-dépôts du Canada** chez les banques, assure les rentes jusqu'à concurrence de 2 000 \$ par mois. Toutes les sociétés d'assurances de personnes agréées au Canada sont astreintes à devenir membre d'Assuris et à maintenir leur affiliation tant et aussi longtemps qu'elles y ont un portefeuille de contrats en vigueur. ■

Explication du tableau

Les montants représentent les versements mensuels pour une rente viagère achetée 100 000 \$ le 28 août 2006 (30 août pour la rente conjointe) avec de l'argent ne provenant pas de fonds enregistrés (REER et FERR). Ces données nous ont été fournies par **Cannex Financial Exchanges**. Cette liste d'assureurs offrant des rentes n'est pas exhaustive.

Une colonne « 69 ans » est incluse dans le tableau parce que c'est l'âge limite pour convertir son REER.

Ces rentes commencent à être versées le mois suivant leur achat. Les rentes des femmes sont plus faibles parce qu'elles vivent plus longtemps que les hommes.

Une rente garantie 10 ans signifie que si le bénéficiaire de la rente décède six ans après le début du versement de sa rente, par exemple, sa succession recevra sa rente pendant quatre ans. Il existe sur le marché des garanties de 5, 10, 15, 20 et 25 ans. Plus la garantie est longue, plus la rente mensuelle est faible.

Au décès du bénéficiaire ou une fois la période garantie terminée, il ne reste rien de la somme investie initialement (100 000 \$).

Une rente conjointe est versée à 100 %, ou à un taux plus faible selon l'option choisie, tant que l'un des deux membres du couple vit, ou que la période de garantie n'est pas expirée. ■ **D.F.**

Rentes mensuelles

Homme, garantie de 10 ans							
	55 ans	60 ans	65 ans	69 ans	70 ans	75 ans	80 ans
Canada Life	528 \$	578 \$	635 \$	689 \$	704 \$	782 \$	857 \$
Desjardins Séc. fin.	507 \$	555 \$	619 \$	680 \$	697 \$	784 \$	866 \$
Empire Life	525 \$	577 \$	645 \$	701 \$	715 \$	784 \$	847 \$
Equitable Life	526 \$	573 \$	634 \$	694 \$	710 \$	797 \$	879 \$
Great-West Life	520 \$	574 \$	632 \$	687 \$	702 \$	781 \$	856 \$
Transamerica Life Canada	512 \$	560 \$	623 \$	685 \$	701 \$	787 \$	868 \$
Femme, garantie de 10 ans							
Canada Life	479 \$	523 \$	576 \$	623 \$	637 \$	713 \$	802 \$
Empire Life	493 \$	534 \$	591 \$	642 \$	656 \$	731 \$	806 \$
Equitable Life	494 \$	533 \$	584 \$	637 \$	652 \$	738 \$	833 \$
Great-West Life	471 \$	515 \$	572 \$	620 \$	634 \$	711 \$	801 \$
Sun Life Assurance	472 \$	515 \$	569 \$	622 \$	637 \$	719 \$	811 \$
Transamerica Life Canada	484 \$	520 \$	572 \$	626 \$	641 \$	729 \$	825 \$
Homme, aucune garantie							
Canada Life	532 \$	592 \$	662 \$	737 \$	760 \$	893 \$	1 069 \$
Desjardins Séc. fin.	509 \$	561 \$	629 \$	699 \$	718 \$	827 \$	944 \$
Empire Life	532 \$	592 \$	680 \$	766 \$	791 \$	935 \$	n.a.
Equitable Life	534 \$	588 \$	664 \$	747 \$	771 \$	930 \$	n.a.
Sun Life Assurance	510 \$	562 \$	635 \$	712 \$	735 \$	873 \$	1 069 \$
Transamerica Life Canada	519 \$	573 \$	651 \$	737 \$	762 \$	918 \$	1 126 \$
Femme, aucune garantie							
Canada Life	482 \$	525 \$	587 \$	643 \$	661 \$	767 \$	924 \$
Empire Life	497 \$	542 \$	608 \$	675 \$	695 \$	815 \$	n.a.
Equitable Life	498 \$	541 \$	600 \$	664 \$	683 \$	809 \$	n.a.
Standard Life	474 \$	514 \$	570 \$	630 \$	650 \$	762 \$	922 \$
Sun Life Assurance	474 \$	520 \$	580 \$	640 \$	659 \$	771 \$	935 \$
Transamerica Life Canada	486 \$	526 \$	584 \$	648 \$	667 \$	792 \$	980 \$
Rente conjointe, garantie de 10 ans							
Canada Life	441 \$	478 \$	526 \$	570 \$	583 \$	657 \$	749 \$
Desjardins Séc. fin.	440 \$	472 \$	517 \$	564 \$	578 \$	661 \$	763 \$
Empire Life	458 \$	489 \$	534 \$	579 \$	592 \$	663 \$	743 \$
Equitable Life	460 \$	491 \$	534 \$	581 \$	595 \$	677 \$	778 \$
Great-West Life	436 \$	474 \$	522 \$	570 \$	580 \$	654 \$	748 \$
Transamerica Life Canada	454 \$	485 \$	527 \$	573 \$	587 \$	669 \$	770 \$

SOURCE : CANNEX FINANCIAL EXCHANGES

TABLEAU : LES AFFAIRES

G Grâce à un élégant nouveau design doublé d'un **S** moteur incroyablement puissant, la GS 430 vous permet d'exprimer éloquentement votre agressivité comme votre raffinement. Appelez ou passez chez un concessionnaire pour vivre l'expérience Lexus dès aujourd'hui.

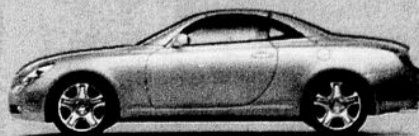
UN MOMENT NE DURE PAS ÉTERNELLEMENT. PROFITEZ DONC VITE DE L'ÉVÉNEMENT « OCCASIONS EN OR LEXUS »



LEXUS
À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

SC 430 2006

LOCATION DE 48 MOIS
5,5%* 998 \$
/MOIS
ACOMPTÉ DE 16 300 \$
LES TROIS PREMIERS MOIS SONT GRATUITS À LA LOCATION
D'UNE LEXUS SC 430 2006 (FN48YP-A) D'UNE DURÉE DE 48 MOIS.**



GS 430 2006

• Moteur V8 de 4,3 litres et 300 chevaux • Démarrage à bouton-poussoir • Système à clé intelligente • Compatibilité Bluetooth • Intérieur garni de cuir

LOCATION DE 48 MOIS

2,9%*

CONCESSIONNAIRES DE LA RÉGION DE MONTRÉAL

PRESTIGE LEXUS
BROSSARD
(450) 923-7777
prestige.lexus.ca

SPINELLI LEXUS
LACHINE
(514) 634-7171
1800 352-6111
spinellilexus.com

LEXUS LAVAL
LAVAL
(450) 686-2710
1866 709-3713
lexuslaval.ca

SPINELLI LEXUS POINTE-CLAIRE
POINTE-CLAIRE
(514) 694-0771
1877 694-0771
lexuspointeclaire.com

GABRIEL LEXUS
ST-LAURENT
(514) 747-7777
gabriel.lexus.ca

Modèles Lexus neufs SC 430 2006 (FN48YP-A)/GS 430 2006 (BN96ST-A) à un PDSF de 93 050 \$/74 700 \$ respectivement. Frais de transport et de préparation (1 775 \$), taxes applicables, immatriculation, enregistrement, taxe sur les pneus neufs et assurances en sus. Les concessionnaires Lexus peuvent établir leurs propres prix au détail. *Plans de location de Lexus Services Financiers sur approbation du crédit. Offres de durée limitée valides à la location d'un modèle neuf Lexus SC 430 2006 (FN48YP-A)/GS 430 2006 (BN96ST-A). Location basée sur un terme de 48/48 mois, à 5,5%/2,9% et PDSF de 93 050 \$/74 700 \$. Paiement mensuel de 998,47 \$/820,87 \$ avec acompte de 16 300 \$/10 000 \$, ou échange équivalent, frais de transport et de préparation de 1 775 \$, dépôt de sécurité de 0 \$/0 \$ et premier paiement mensuel exigibles au début du bail. Taxes applicables, immatriculation, enregistrement, taxe sur les pneus neufs et assurances en sus. Kilométrage limité à 96 000/96 000 km. Des frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire s'appliquent. Les concessionnaires Lexus peuvent établir leurs propres prix de location. **Les trois premiers mois sont gratuits à la location d'un modèle Lexus SC 430 2006 (FN48YP-A) d'une durée de 48 mois. 6 modèles disponibles à la mise sous presse. Pour les contrats de location de moins de 48 mois, les achats faits sur financement et les achats au comptant, une réduction basée

Un automne sans lustre pour les ventes de fonds communs

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Une fin d'année à l'image des derniers mois : des ventes mensuelles nettes positives, mais en deçà du milliard de

dollars. Voilà en gros les perspectives de ventes de l'industrie des fonds communs pour l'automne, selon les experts

consultés par LES AFFAIRES. En effet, bien qu'elles continuent d'être positives, les ventes de fonds communs ca-

nadiens ont diminué de façon significative au cours des mois de mai, juin et juillet, marquant des baisses de 62, 84 et 55 % comparativement au mois correspondant de l'année précédente. Mais, grâce surtout à la bonne tenue des marchés boursiers, les actifs sous gestion de l'industrie canadienne des fonds communs approchent aujourd'hui 600 milliards de dollars (G\$).

Les ventes de fonds sont liées à certains facteurs impondérables, dont le principal est sûrement la performance des marchés, explique Dan Hallett, de Hallett & Associates. Les ventes sont généralement à leur creux en été. Mais si les marchés poursuivent sur la même tendance positive que

VOS FONDS COMMUNS CETTE SEMAINE

LES GAGNANTS							LES PERDANTS						
Valeur nette	Rendement simple (%)					Rend. annuel composé	Valeur nette	Rendement simple (%)					Rend. annuel composé
	1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	3 ans			1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	3 ans	
ACTIONS CANADIENNES							ACTIONS CANADIENNES						
CI Amer Sml Co Seg I	9,72	2,53	-2,06	-10,11	1,93	7,24	Laketon Equity Pooled	67,59	-19,18	1,42	-9,21	-11,85	9,85
Clarica PDG croissance	44,67	2,50	-1,89	-8,88	4,75	10,24	IG/GWL Sép Actions Can	19,80	-1,20	2,43	-1,29	13,90	18,30
Mavrix Sierra d'actions	5,83	2,46	3,28	-0,53	5,59	16,46	Desjardins CI Plac can	14,85	-0,99	0,89	-0,55	11,28	—
CI Amer Sml Co Seg II	9,67	2,44	-2,07	-10,15	1,94	7,23	DFS act. cdm val Bernstein	18,68	-0,98	2,01	0,90	17,57	20,08
Mavrix Fonds croissance	2,74	2,24	-0,37	0,00	21,08	12,63	DFS act. can. div. (Fiera)	13,89	-0,92	1,74	0,82	13,65	—
SPECIALISÉS CANADIENS							SPECIALISÉS CANADIENS						
BMO mét précieux	19,35	5,14	3,27	6,51	73,79	18,36	Astra Matières premières	9,32	-2,45	3,13	—	—	—
Dyn.métaux précieux	5,34	5,12	1,25	10,48	73,21	23,10	RBC Mond énergie	63,93	-2,04	2,36	-5,56	17,65	39,08
iShares XRE	14,76	4,99	3,34	3,42	15,63	18,62	iShares XEG	86,82	-1,73	1,48	-1,55	30,46	41,90
Sprott Aurifère	54,51	3,95	2,52	14,72	72,64	30,78	TD ressources énergét-I	31,97	-1,69	1,49	-3,20	23,05	38,30
CIBC métaux précieux	16,64	3,79	0,00	12,17	73,60	29,25	Oil Sands Sector Fund	9,39	-1,68	0,32	—	—	—
REVENU CANADIENS							REVENU CANADIENS						
Fonds de revenu STRATA	9,85	1,43	3,86	-0,50	7,87	—	Dyn.Focus+ Fid rev. éner	8,45	-1,97	4,45	5,97	26,36	—
Dyn.F+ petite entreprise	7,18	1,41	1,31	7,41	24,56	25,93	Strategic Energy	13,53	-1,81	4,32	-1,87	4,38	—
SEI Oblig. à long terme -P	12,09	1,41	3,99	-0,13	2,11	—	Acuity Fonds fiducie rev	21,24	-1,09	2,47	1,98	15,48	33,43
Altamira obligations	18,63	1,20	3,26	-0,41	0,52	6,84	Middlefield Inc & Gro CI	14,11	-0,91	1,51	-1,71	15,57	—
Sentry Select MBS ARIF II	7,60	1,16	2,50	-6,55	-12,84	—	SLAC Idéal-SF Div can. Cro	24,40	-0,81	1,59	-1,27	9,38	15,76
CANADIENS ÉQUILIBRÉS							CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
ESI Managed Portfolio	11,56	1,54	0,76	-0,13	10,83	—	Magna Income Fund	10,35	-0,52	1,58	0,01	—	—
IG AGF canadien équil.	20,37	1,38	1,75	0,13	7,58	10,78	IG/GWL Sép Équilibré Can.	17,41	-0,30	2,23	-0,65	9,21	12,08
IG AGF canadien équil. Sr A	20,50	1,37	1,84	0,22	7,76	10,98	SW Élite Fid rp act. can-C	10,85	-0,18	1,82	-1,30	—	—
Common Sense accum act. IV	25,91	1,02	2,52	-0,58	11,88	15,21	Skyron Growth & Income Tr	11,04	-0,18	1,58	-1,53	2,34	—
repart tactOppHir Halcyon	23,96	0,98	1,73	-3,99	9,88	17,06	SW II Fid Répart can. (F)	13,90	-0,14	1,87	-1,37	6,56	11,08
ACTIONS AMÉRICAINES							ACTIONS AMÉRICAINES						
Brandes Fds ac amé pteCap	10,65	4,16	-1,91	-5,75	-15,40	2,47	GWL Act Amer (G) NL	257,36	-0,37	1,00	-7,31	-7,92	-1,37
IG cat. pet capital É-U	13,46	3,96	-1,44	-8,23	-7,74	2,75	GWL Act amér. (G) DSC	264,25	-0,37	1,02	-7,21	-7,72	-1,16
Maritime Découverte (A&C)	12,52	3,88	-1,79	-7,06	-2,76	7,94	Impériale Accr Act N.A.	23,69	-0,25	2,09	0,79	4,66	8,17
Maritime Découverte - B	8,83	3,88	-1,78	-7,06	-2,75	7,95	GWL petites Entre (M) NL	293,55	-0,21	-1,54	-0,72	-5,10	5,44
RBC O'Shaughnessy CroUS	19,48	3,16	-5,71	-3,17	13,81	16,50	GWL petites Entre (M) DSC	300,92	-0,20	-1,52	-0,62	-4,89	5,66
INTERNATIONAUX							INTERNATIONAUX						
TD crois. latino-amér. - I	18,10	3,72	4,87	-2,70	38,00	36,74	AGF cat. titres act. japon	2,41	-1,23	-5,10	-19,06	3,86	15,52
Scotia Amer Latine	26,84	3,68	3,86	-3,41	34,55	32,32	Titres rend pond act. 3	99,14	-1,21	3,12	0,22	-2,99	—
Fidelity amér. Latine B	18,77	3,36	4,13	-1,58	40,86	37,69	GWL Japan Equity (M) NL	163,52	-1,18	-1,80	-10,68	18,45	14,77
Fidelity amér. Latine A	18,73	3,35	4,10	-1,79	40,53	37,51	GWL Japan Equity (M) DSC	165,54	-1,17	-1,78	-10,58	18,70	15,01
Brandes Fds ac glb pteCap	13,77	3,14	-0,37	-6,38	-8,45	8,92	Titres rend pond act. 2	108,86	-1,10	3,09	-0,35	2,62	—

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site www.lesaffaires.com

Nous rapprocher de votre communauté, c'est important pour nous.

Stephen Wetmore, président et chef de la direction de Bell Aliant, est fier d'annoncer la nomination de Mary-Ann Bell au poste de chef de l'exploitation - Québec, et celle de Luc Vandal au poste de directeur général - Québec. Ces deux postes nouvellement créés visent à bâtir des relations plus solides avec les communautés que nous servons au Québec.



Mary-Ann Bell

À titre de chef de l'exploitation - Québec, Mary-Ann dirigera les activités de vente et d'exploitation de Bell Aliant. Grâce aux vingt années et plus d'expérience qu'elle a acquises dans le secteur des télécommunications, notamment à plusieurs postes de haute direction au sein de Bell Canada et de Bell Mobilité, Mary-Ann connaît très bien les clients et les communautés que nous servons. Dans l'exercice de ses nouvelles fonctions, elle mettra à profit son expérience vaste et diversifiée pour permettre à son équipe de répondre aux besoins particuliers des clients des régions du Québec.



Luc Vandal

À titre de directeur général - exploitation et affaires communautaires pour le Québec, Luc sera chargé des relations avec les clients et les communautés ainsi que de l'exploitation du réseau. Au cours de ses 25 années de service chez Bell, Luc a occupé plusieurs postes de direction dans la région du Saguenay, ainsi qu'à Charlevoix, en Mauricie et à Québec, où il était directeur régional. Luc représentera Bell Aliant dans tout son territoire d'exploitation au Québec.



LES AFFAIRES Abonnez-vous!

Économisez plus de **60%**

12 numéros
4 numéros
Aires Hors Série
300
Prép dem
Une génération en manque de diplômes
52 numéros

1 an pour seulement 59,95\$ + taxes

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

Il est toujours important de mettre les choses en perspective



Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

J'aimerais avoir votre point de vue sur la société **Grande Cache Coal Corporation** (Tr., GCE, 1,28 \$). Le titre s'échangeait à environ 10 \$ il y a un an, et il se tient maintenant autour de 1 \$. Je me doute qu'il s'agit d'un titre relativement volatil, mais je bénéficie d'une bonne tolérance au risque. Je cherche quelque chose dans le secteur de l'énergie, qui à mon avis recèle encore du potentiel sur la Bourse de Toronto.

Je me suis rendu sur leur site Internet pour voir les informations d'usage et je n'ai rien trouvé d'alarmant concernant leur situation. Leurs coûts de production semblent corrects. Ils sont situés en Alberta, ils ont dégagé des profits (quoique minimes) au dernier trimestre, ils ont une bonne valeur en immobilisation et ils ont un carnet de commandes assez fourni.

Toutefois, je reconnais qu'ils ont eu des problèmes financiers durant la dernière année et qu'ils ont un inventaire considérable.

Qu'en pensez-vous? Est-ce seulement un coup de dés?

— Sébastien Morin

Je trouve votre question très intéressante, car elle nous permet de discuter d'un aspect très important en placement, celui de bien placer les faits dans leur juste perspective.

Vous commencez par mentionner que le titre était à 10 \$ il n'y a pas si longtemps et qu'il ne vaut présentement que 1 \$, ce qui laisse suggérer qu'il y a peut-être là une aubaine. Mais en est-il vraiment ainsi? Examinons d'abord la courte histoire de **Grande Cache Coal Corporation**.

Il s'agit d'une société qui produit du charbon

métallurgique pour le marché de l'exportation et qui est devenue publique à la suite d'une première émission d'actions effectuée en mai 2004, au prix de 2,60 \$.

À cette époque, bien que la société n'avait pas encore atteint le stade de la production, le titre s'est envolé et a atteint près de 18 \$ en moins de six mois. Depuis, il n'a fait que descendre. Même que si vous examinez le graphique du prix de l'action depuis qu'il est en Bourse, vous reconnaîtrez une formation semblable à celles des titres technologiques qui ont été emportés par la bulle de la fin des années 1990, c'est-à-dire une hausse qui s'accélère rapidement jusqu'à prendre une forme exponentielle, pour ensuite entreprendre une longue descente aux enfers suivie par une non moins longue période de consolidation à un prix très bas.

La formation graphique ressemble beaucoup d'ailleurs à celle de **Nortel Networks** (Tr., NT, 2,34 \$).

Grande Cache a fait l'objet d'une forte spéculation à la fin de 2004, alors que des craintes de pénurie de ressources énergétiques ont embrasé le marché du charbon. Mais la hausse du prix de l'action n'était en rien justifiée, et les lendemains ont été douloureux pour ceux qui y ont cru.

Il vous faut faire abstraction de cet épisode lorsque vous faites l'évaluation du potentiel que recèlent les actions de Grande Cache. Comme vous le mentionnez, la situation actuelle n'est pas mauvaise. La société a réalisé un léger profit (0,03 \$ par action) au dernier trimestre. Mais les stocks sont élevés, ce qui la force à ralentir le rythme de production.

Considérez qu'elle est encore au stade du démarrage. Les dirigeants de l'entreprise à qui j'ai parlé disent vouloir réaliser une croissance régulière à long terme. Cette entreprise n'est pas sans intérêt, mais ne vous attendez pas à ce que le titre connaisse une progression comme on a vu dans le passé. À moins évidemment qu'une nouvelle vague spéculative emporte à nouveau le secteur. Et même dans ce cas, les investisseurs ne referaient probablement pas l'erreur à nouveau.

> PETIT RAPPEL SUR LE RÉARRANGEMENT DE BCE

Je possédais 600 actions de **BCE** (Tr., BCE, 27,64 \$). Depuis, j'ai reçu 43 actions de **Bell Aliant** (Tr., BA.UN, 34,70 \$), mais je n'ai plus que 549 actions de **BCE**. Est-ce normal? Je fais affaire avec **Disnat**.

— R. M.

Vous avez reçu la bonne quantité d'actions, mais vous avez droit également à un petit montant au comptant pour une fraction

d'action. Pour une action de **BCE**, le plan d'arrangement prévoit que vous recevez 0,915 nouvelle action de **BCE**. Pour vos 600 actions, vous avez donc droit à 549 nouvelles actions, exactement ce que vous avez reçu.

Vous avez aussi droit à 0,0725 action de **Bell Aliant**, soit 43,5 actions. Vous avez reçu 43 actions, il vous manque donc une demi-action. Comme il n'existe pas de fraction d'action, la valeur de cette demi-action doit vous être remboursée en argent, ce qui représente environ une quinzaine de dollars. ■

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

8D Technologies	51	Glamis Gold	85	Outils Gladu	38
Aastra Technologies	78	Goldcorp	82, 85	Pfizer	62
Adaltis	79	Grande Cache Coal Corporation	103	PolyMet Mining	87
Alcan	34, 59	Great-West Lifeco	94	Power Corp. Financière Power	94
Alimentation Couche-Tard	76	Hainan Airlines	8	Pratt & Whitney Canada	45
Altius Minerals Corp.	87	Hewlett-Packard	98	Produits forestiers du Pontiac	26
Amerigo Resources	88	HLP (Groupe)	45	Promutuel Dorchester	74
AnorMED	88	Home Depot	75	Quebecor	14
Ashton Mining Canada	82	IBM	59	Rackable Systems	24
BCE	103	Ice.com	22	Research In Motion	22, 95
Bell Aliant	103	Imprimerie Pazazz	26	Ressources Cogitore	82
Béton Grilli Canada	25	Industries Davie	21	Restoration Hardware	88
Biotech Holdings	87	Industries Spectra Premium	79	Rona	71, 75
Bois BSL	26	Internet Broadcast Corp.	38	Safety Kleen	72
Bombardier	5, 6, 7, 8	InterVideo	88	Sanderson Farms	88
Borealex	79	Irving	21	Services technologiques Air Canada	80
Breakwater Resources	82	JDS Uniphase	88	SGX Pharmaceuticals	84
British Airways	34	Jean Coutu (Groupe)	59	Société financière IGM	98
Cambior	82	JRL Recherche immobilière	64	Solmers	52
Cameron Holdings Corp.	38	Lexmark	98	Sonaca North America	31
Canadian Royalties	82	Lowe's	75	Stageline	44
Canadian Tire	72	LxSix Photonique	50	Stella-Jones	96
Canam (Groupe)	79	Maritime Verreault (Groupe)	21	Stelpro Design	28
Cascades	62	Maurice (Groupe)	63	Teckn-O-Laser	31
Casey's General Store	76	Métafab	26	Teco Management	21
Compagnie américaine de fer et métaux	74	Microsoft	45	TELUS	24
Corporation La Senza	88	Mines Aurizon	84	Terrascale Technologies	24
Costco Wholesale Corp.	17, 88	Mines Virginia	82	The Pantry	76
CVTech (Groupe)	26	Muridal	26, A5	Toll Brothers	75
Domaine de l'Île Ronde	A6	Neurochem	10, 11, 79	Transcontinental	14
Domtar	96	NexInnovations	24	Transports sanitaires du Fjord	69
Eaux Vives Water Bottling Corp.	27	Nike	22	Transtar Metals	34
Écolocycle	72	Nortel Networks	89, 103	TVA (Groupe)	89
Embraer	5, 6, 7, 8, 78	North American Products Corp.	38	U. S. Airways	8
Epson	98	Northgate Minerals Corp.	84	Van Houtte	97
Équipement Electroline	50	Novelis	88	Vignoble Bouche-Art	A6
Ericsson Canada	45	Onyx	72	Wal-Mart	71
Ferme Notre-Dame	69	Optosecurity	48	Yoho Resources	87
Fonds de revenu		Osler, Hoskin & Harcourt	38		
Divertissement Madacy	79				
Fonds de revenus Aeroplan	80				
Fonds de revenus Jazz Air	80				
Forzani (Groupe)	89				
General Motors	17				
Gestion ACE Aviation	80				

Notre politique de protection de la vie privée

Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre journal.

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions par courriel (jean.gagnon@transcontinental.ca), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses, Journal LES AFFAIRES, 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage Montréal (Québec) H3B 4X9

POUVEZ-VOUS VOUS PERMETTRE DE PASSER À CÔTÉ D'UNE OCCASION ?

Constructo



Le **seul** média où vous trouverez **tous** les projets de construction au Québec.

Contactez-nous pour un essai gratuit.

Info abonnement (514) 856-6606
Sans frais 1 800 363-0910 poste 6606
ou visitez notre site Constructo.ca

L'INFORMATION AU SERVICE DE LA CONSTRUCTION



FONDATION CANADIENNE LOUIS PASTEUR

Nouveau président de la Campagne de financement 2006

La Fondation canadienne Louis Pasteur est heureuse d'annoncer que Sylvain Gareau a accepté de présider sa Campagne de financement 2006.

Chaque année, la FCLP sollicite des dons de particuliers et d'entreprises, afin de constituer un fond de dotation pour apporter son soutien financier au développement de programmes de recherche, à la formation de jeunes chercheurs canadiens et étrangers, et favoriser l'échange des connaissances scientifiques.

Monsieur Gareau possède plus de 20 ans d'expérience opérationnelle et financière dans le secteur de la haute technologie. Il dirige les équipes responsables d'investissement dans les fonds de capital de risque et les fonds d'acquisition par emprunt. Il gère également les relations stratégiques avec les investisseurs et les partenaires.



Sylvain Gareau, M.Sc.
Président honoraire
Fonds et services aux investisseurs
Comité de dépôt et placement du Québec

Aidez nos chercheurs à trouver!

FONDATION CANADIENNE LOUIS PASTEUR
1001, Square Victoria, Bloc E, 8^e étage Montréal (Québec) H2Z 2B7 Canada
Téléphone : 514-270-1665 • Télécopieur : 514-845-7874 • fondation@fclp.ca

ASSURANCE CRÉDIT

Sécurité financière & Cie



Ceci
n'est pas
un cas
désespéré

C'est un entrepreneur qui a la situation bien en main.

En tant qu'entrepreneur, vous savez à quel point votre entreprise repose sur vous. Un accident ou une maladie pourraient avoir de lourdes conséquences pour celle-ci, pour votre famille et vos proches. C'est pourquoi il est important de vous prémunir contre les imprévus qui pourraient compromettre l'exploitation de votre entreprise et sa rentabilité.

Parlez-en avec votre directeur de comptes de votre centre financier aux entreprises Desjardins. Il peut vous aider à protéger votre patrimoine en assurant tous vos emprunts au moyen de l'assurance crédit pour les entreprises.

Courez la chance de gagner

50 000 \$ en argent grâce au concours

**Concrétisez vos projets avec
l'ASSURANCE CRÉDIT!**

Obtenez tous les détails auprès de votre centre financier aux entreprises, ou de votre caisse ou au www.desjardins.com/assurancecredit.



Sécurité financière

Conjuguez avoirs et épargne

Vie, santé, retraite