

# AFFAIRES

MICHEL GIRARD NOS ÉPARGNES SONT-ELLES EN DANGER? PAGE 6

<b>S&amp;P/TSX</b> ▲ 9691,44 +15,87 (+0,16%)	<b>Actions négociées</b> ▲ 123 ▼ 93 Inchangées : 8	<b>TSX CROISSANCE</b> ▲ 1988,19 +33,50 (+1,71%)	<b>QUÉBEC 30</b> ▼ 1120,32 -8,37 (-0,74%)	<b>Actions négociées</b> ▲ 10 ▼ 20 Inchangées : 0	<b>NASDAQ</b> ▼ 2041,60 -18,12 (-0,88%)	<b>DOW JONES</b> ▼ 10774,36 -77,15 (-0,71%)	<b>S&amp;P 500</b> ▼ 1200,08 -9,17 (-0,76%)
--	--	---	---	---	---	---	---

**Jetsgo** Un atterrissage forcé

## Les concurrents s'envolent en Bourse

MARTIN VALLIÈRES  
TORONTO

Le malheur des voyageurs et des employés de Jetsgo, qui a cessé ses activités hier, a fait le bonheur des actionnaires... de ses concurrents. La valeur de leurs actions a connu une forte hausse à la Bourse de Toronto.

Mais ça se présente mal pour les goussets des voyageurs, de l'avis d'analystes.

« Le marché canadien des vols réguliers reviendra à un duopole entre Air Canada et WestJet. Les prix des billets vont augmenter », a prédit Jacques Kavafian, spécialiste du transport aérien chez Research Capital, à Toronto.

En fait, la précarité financière de

Jetsgo était pressentie depuis un certain temps dans le milieu financier de Bay Street. Mais il y a deux semaines à peine, le président de Jetsgo, Michel Leblanc, avait déclaré à l'agence de nouvelles financières Bloomberg, l'une des plus influentes au monde, qu'il s'agissait de « rumeurs sans fondement suscitées par ses concurrents. »

N'empêche, la fin soudaine de Jets-

go a fait bondir les actions de ses concurrents canadiens que sont le transporteur à rabais WestJet, de Calgary, la société ACE Aviation de Montréal, propriétaire d'Air Canada, ainsi que le groupe Transat A.T., aussi de Montréal, qui détient Air Transat.

Dès la première demi-heure de transactions, les actions de WestJet, le principal concurrent de Jetsgo à To-

ronto et dans l'Ouest, se sont envolées de 42 %, avec un énorme volume. Elles ont terminé en hausse de 39 % à 15,60 \$, mais sous leur sommet historique de 20,96 \$, atteint en janvier 2004. Neuf millions et demi d'actions ont été échangées, un volume sans précédent pour le transporteur de Calgary.

► Voir **CONCURRENTS** en page 2

### Le dérapage de Marlene Jennings



CLAUDE PICHER

LA VIE ÉCONOMIQUE

La députée libérale de Notre-Dame-de-Grâce—Lachine, Marlene Jennings, a créé toute une commotion à Ottawa, cette semaine, en suggérant que le Canada finance une campagne publicitaire antiméricaine dans les pays intéressés à signer des accords de libre-échange avec les États-Unis.

Le raisonnement est simple. Bien que les États-Unis et le Canada aient signé un accord de libre-échange depuis maintenant 17 ans, Washington multiplie les entraves au commerce. Les Américains imposent unilatéralement des droits compensatoires sur le bois d'œuvre canadien.

► Voir **PICHER** en page 4

#### LE CHIFFRE DU JOUR

**19%**

Le salaire des enseignants et des autres membres du personnel a augmenté de 19 % au Canada de 1992 à 2003 dans les établissements d'enseignement primaire et secondaire. Ce taux correspond assez bien à la hausse de 22 % de l'indice des prix à la consommation durant cette même période. Les salaires des enseignants représentent 70 % des dépenses de fonctionnement des conseils scolaires. Les plus fortes augmentations ont eu lieu en Alberta (27 %) et au Québec (25 %).

Source: Statistique Canada

#### Acquisition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise: www.acquisition.biz 32914144 3291449

## BOMBARDIER CSeries



De 100 à 130 places  
Coût de développement:  
**2,1 milliards \$**

### LES CONCURRENTS



B737-600



A318



#### BOEING

	Places	Commandés	Livrés
B717	106	155	139
<b>B737-600</b>	<b>110</b>	<b>73</b>	<b>56</b>
B737-700	130	984	631

#### AIRBUS

	Places	Commandés	Livrés
<b>A318</b>	<b>105</b>	<b>61</b>	<b>22</b>
A319	125	1038	671

#### EMBRAER

	Places	Commandés	Livrés
<b>Embraer 190</b>	<b>98-106</b>	<b>155</b>	<b>0</b>
Embraer 195	108-118	15	0

## Qui voudra du nouvel avion?

Le conseil d'administration de Bombardier pourrait décider dès le début de la semaine prochaine d'aller de l'avant avec la construction d'une nouvelle famille d'avions de 110 et 130 places. Reste à voir s'il y a de la place dans le marché, face à des concurrents comme Boeing, Airbus et Embraer.

MARIE TISON

Si elle prend son envol, la nouvelle famille d'appareils de Bombardier, la CSeries, parviendra-t-elle à se faire une place dans un espace aérien plutôt encombré ?

Richard Aboulafia, analyste et vice-président de Teal Group, une firme américaine de consultation spécialisée dans les domaines de l'aérospatiale et de la défense, estime que Bombardier risque la catastrophe en

entrant en collision avec Airbus et Boeing.

« Tous les autres qui ont essayé de lancer un avion dans cette catégorie (de 110 à 130 places) l'ont vu s'écraser de façon horrible, comme Fairchild Dornier, comme Fokker », lance M. Aboulafia.

Nelson Klug, directeur d'une autre firme américaine de consultation, Avitas, croit pour sa part que les nouveaux appareils de Bombardier pourraient faire leur chemin en décollant

à un moment particulièrement opportun.

« Les appareils de la CSeries entreront en service en 2010, rappelle-t-il. À ce moment, les transporteurs, aux prises avec de vieux avions, pourraient être disposés à regarder quelque chose de nouveau pour les remplacer. »

Le conseil d'administration de Bombardier devrait décider la semaine prochaine si l'entreprise ira de l'avant avec la CSeries, une famille de quatre

appareils de 110 et 130 places. Ils devront baser leur décision sur trois critères: une formule de financement qui impliquera les autorités gouvernementales, les fournisseurs et l'entreprise elle-même, une technologie qui permettra aux transporteurs de réaliser des économies de 15 % sur les frais d'exploitation par rapport aux appareils existants et la présence d'un marché pour ces appareils.

► Voir **NOUVEL** en page 9



Les nouvelles vont vite

La Boxster 2005 à partir de 62 400 \$\*

Automobiles Lauzon Laval

2455, boulevard Chomedey (450) 688-1144

\* Frais de transport et de préparation en sus. Photo à titre indicatif seulement. Visitez votre concessionnaire Lauzon pour tous les détails.



PORSCHE

# JETSGO UN ATERRISSAGE FORCÉ

## Surprise et colère à l'aéroport de Toronto

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO — À l'aéroport de Toronto, la principale plaque tournante de Jetsgo, des centaines de voyageurs ont été pris au dépourvu et choqués même par l'interruption soudaine des activités du transporteur à rabais.

Ses dizaines d'employés aussi, dont la plupart n'ont appris qu'à leur arrivée à l'aéroport, tôt hier matin, qu'ils étaient soudainement chômeurs.

Jetsgo avait 18 départs prévus de Toronto juste pour la journée, et un peu moins durant ce week-end. Il utilisait des biréactés de 110 à 145 passagers.

La situation à l'aéroport de Toronto était particulièrement difficile pour les familles qui se préparaient à voyager pour le premier week-end de la semaine de relâche scolaire en Ontario.

Ce début du « March Break » est l'un des moments les plus occupés de l'année pour les transporteurs qui desservent les principaux aéroports au Canada anglais, en particulier celui de Toronto.

Par conséquent, pour ces familles en départ de vacances, remplacer des billets de Jetsgo sans valeur par des billets chez d'autres transporteurs, à la dernière minute, s'annonçait très dispendieux, sinon aléatoire.

Aux comptoirs d'Air Canada et WestJet, notamment, on ne pouvait qu'offrir aux voyageurs pris de court de leur vendre des places, si disponibles, « au meilleur tarif possible ».

« Notre principal problème, c'est que ça survient à un moment où nous avons volé déjà presque tous remplis », a indiqué Laura Cooke, porte-parole d'Air Canada à Toronto. En fin de journée, le transporteur déployait de plus gros avions sur ses principales liaisons canadiennes, en plus d'ajouter un vol entre Toronto et Vancouver.

Mais pour des voyageurs comme ce père, sa conjointe et leurs trois enfants de 6 à 12 ans qui devaient s'envoler vers la Floride avec Jetsgo, on se préparait à chambarder des vacances devenues subitement trop onéreuses.

« Si nous voulons partir quand même aujourd'hui, le meilleur prix de billets que nous avons eu jusqu'à maintenant à l'aéroport approche les 3000\$. Ça doublerait presque le coût de nos vacances », a-t-il indiqué.



PHOTO FRANK GUNN, PC

Des dizaines d'employés de Jetsgo n'ont appris qu'à leur arrivée à l'aéroport de Toronto, hier, qu'ils n'avaient plus d'emploi.

Entre temps, ce père de famille était parmi les voyageurs qui patientaient en vain devant les comptoirs de Jetsgo où ses enseignes vertes à l'effigie souriante avaient déjà été décrochées tôt en matinée.

Ces voyageurs étaient choqués que Jetsgo n'ait dépêché aucun représentant sur place, ni pris la peine d'arranger une substitution de billets avec d'autres transporteurs, même avec quelques frais additionnels.

Le seul contact immédiat de ces voyageurs était un représentant de l'Autorité aéroportuaire du Grand

Toronto, qui avait d'ailleurs eu maille à partir avec Jetsgo ces derniers temps.

Il y a quelques jours, la perte de pièces de moteur au décollage par un biréacté de Jetsgo avait provoqué la fermeture de l'une des pistes achalandées de l'aéroport Pearson pendant quelques heures.

Et durant juste avant Noël, les 23 et 24 décembre derniers, des centaines de voyageurs de Jetsgo avaient été retardés durant de nombreuses heures à l'aéroport de Toronto en raison des difficultés particulières du

transporteur à se relever d'une intempérie.

Mais hier, devant les comptoirs de Jetsgo, le représentant de l'Autorité aéroportuaire ne pouvait faire guère mieux que de distribuer des copies du communiqué diffusé par le transporteur durant la nuit précédente.

Et sur ce communiqué, après les brefs excuses du président de Jetsgo, Michel Leblanc, il y avait une liste d'organismes de voyage et de protection de consommateur de chaque province, avec leur nu-

méro de téléphone et leur adresse Internet.

« Les dirigeants de Jetsgo ont agi de façon vraiment cavalière. Et pour la majorité des voyageurs qui, comme nous, ont acheté leurs billets sur son site Internet, nous nous retrouvons laissés à nous-mêmes », a indiqué un jeune couple qui devait partir vers Los Angeles.

Ils espéraient trouver des places de remplacement de dernière minute à bord de vols d'Air Canada ou de transporteurs américains, mais probablement à prix fort.

## Les concurrents s'envolent en Bourse

### CONCURRENTS

suite de la page 1

Pour les actionnaires de WestJet, déçus récemment par des résultats mitigés, la disparition de Jetsgo est un cadeau du ciel. En quelques heures, hier, la valeur boursière de WestJet s'est regonflé d'un demi-milliard de dollars.

« La fin de Jetsgo, qui accaparait environ 11 % du marché canadien, est un moment-clé dans l'histoire de WestJet. Ce transporteur profitera le plus du transfert de voyageurs et d'une concurrence moins vive pour les prix des billets », a résumé l'analyste Cameron Doerksen, spécialiste

« La fin de Jetsgo, qui accaparait environ 11 % du marché canadien, est un moment-clé dans l'histoire de WestJet. »

du transport aérien chez la firme Dlouhy Merchant, à Montréal.

Le président de WestJet, Clive Beddoe, a d'ailleurs indiqué depuis Calgary que la mise au rancart de 18 avions plus âgés serait retardée. Aussi, WestJet a rétabli son objectif d'augmenter sa capacité de 35 % cette année, un objectif mis de côté récemment pour rassurer ses actionnaires.

À l'instar d'autres analystes, Cameron Doerksen a rehaussé immédiatement ses prévisions de profits chez WestJet, ainsi que le cours-cible d'ici un an pour ses actions.

Il s'attend désormais à un bénéfice de 77 cents par action en 2005, plus du double des 28 cents qu'il anticipait avant la fin des activités des Jetsgo. Aux prochains résultats annuels de WestJet, cela pourrait représenter 60 millions de plus en profits.

Quant aux actions, M. Doerksen les évaluait désormais autour de 24 \$ dans un an, ce qui suggère un gain de 60 % par rapport à leur cote d'hier.

### Ace Aviation

Pendant ce temps, du côté d'Ace Aviation, qui possède Air Canada,

les actions ont bondi de 14 % à la Bourse de Toronto, pour terminer à 37 \$. Il s'agit d'un nouveau sommet depuis le retour en Bourse du transporteur en septembre dernier, après 18 mois de restructuration financière.

Pour les actionnaires d'Ace Aviation, dont les hauts dirigeants d'Air Canada et leurs options d'achat, le gain boursier d'hier représente un enrichissement immédiat de 420 millions.

« L'une des principales préoccupations envers ACE Aviation était la rentabilité de ses liaisons au Canada, qui comptent pour 30 % de ses revenus. Mais avec la disparition de Jetsgo, les prix devraient s'améliorer, de même que les résultats financiers d'Air Canada », selon l'analyste Cameron Doerksen.

Il a d'ailleurs rehaussé de 41 % sa prévision de profits d'exploitation pour Ace Aviation dès cette année, ce qui devrait aboutir à un profit net d'environ 300 millions, une première pour le transporteur depuis quatre ans.

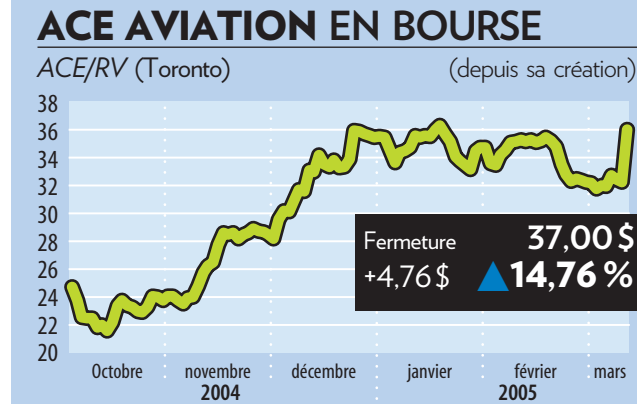
En Bourse, M. Doerksen voit désormais les actions d'Ace Aviation s'élever à 47 \$ d'ici un an, 10 \$ de plus que ce qu'il anticipait avant la disparition de Jetsgo.

C'est dans le triangle urbain entre Montréal, Ottawa et Toronto que Jetsgo livrait la concurrence la plus forte à Air Canada, chaque transporteur ayant des vols fréquents, à chaque jour.

Mais la poussée récente de Jetsgo vers l'Ouest, agaçante surtout pour WestJet, risquait de peser sur la rentabilité des vols d'Air Canada vers Calgary et Vancouver.

Quant aux actions de Transat AT, qui détient Air Transat, l'un des plus gros transporteurs de voyageurs au Canada, elles ont grimpé de 2 % à 27,40 \$ (TRZ.B) hier. C'est toutefois encore sous leur sommet de 28,29 \$ atteint le 2 mars dernier.

De l'avis d'analystes, l'impact de la disparition de Jetsgo sur les revenus et profits d'Air Transat s'annonce minimal. Leur concurrence se réduisait à quelques liaisons vers des destinations-soleil.



Source : Bloomberg

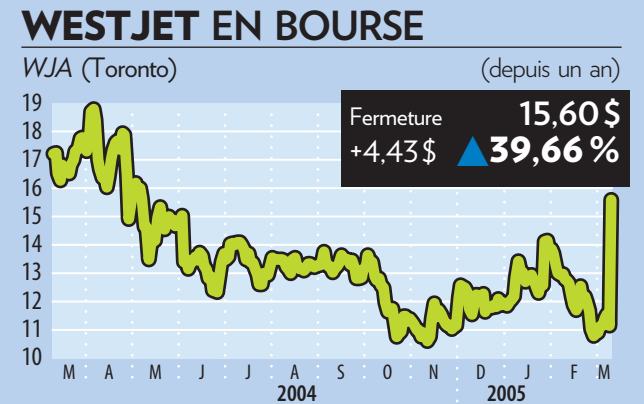


PHOTO FRANK GUNN, PC

## Dur coup pour NordTech Aéronautique

### PRESSE CANADIENNE

La disparition de Jetsgo porte un dur coup à NordTech Aéronautique, une entreprise québécoise qui veillait à l'entretien des appareils de Jetsgo.

Ses installations sont situées aux aéroports Pierre-Elliott-Trudeau

ainsi que Jean-Lesage à Québec. Nord Tech a fait savoir hier que les travaux d'entretien de la flotte de Jetsgo représentaient environ 35 % de son chiffre d'affaires.

La dette du transporteur à l'égard de NordTech atteint plus de 2,5 millions. Le président du conseil d'administration, Luc Filiatreault, a dé-

claré qu'il y aura « un certain nombre de mises à pied temporaires » parmi les quelque 425 employés que compte l'entreprise (125 à Québec et 300 à Montréal).

M. Filiatreault n'était pas en mesure, hier en fin de journée, d'en dire davantage sur l'impact à court terme en ce qui concerne l'effectif.

# JETSGO UN ATERRISSAGE FORCÉ

## Une image ternie à jamais

MAXIME BERGERON

Aussi bien déclarer Jetsgo morte et enterrée dès maintenant.

Si elle devait renaître de ses cendres, la société montréalaise devrait sans aucun doute changer de raison sociale, tant la manière dont elle a abandonné 17 000 clients un peu partout en Amérique du Nord aura terni irrémédiablement son image. C'est du moins l'avis de plusieurs experts en gestion et en aviation consultés hier par *La Presse Affaires*.

Selon Dale Doreen, professeur à l'école de gestion John-Molson de l'Université Concordia, Jetsgo devra éprouver de très grands remords et offrir d'importantes compensations financières à ses clients si jamais elle compte revenir sur le marché après avoir conclu un arrangement avec ses créanciers. Et encore.

« Est-ce possible ? Oui. Est-ce que ce sera beaucoup plus difficile ? Ça, c'est certain. Selon moi, si Jetsgo revient dans l'industrie, elle va revenir sous un autre nom », a indiqué M. Doreen.

« C'était le dernier clou dans le cercueil de Jetsgo », a pour sa part tranché Ramy Ezlitzur, professeur associé à la Rothman School of Business, de l'Université de Toronto.

Toutefois, malgré les importants désagréments à prévoir pour les 17 000 clients qui devaient s'envoler ou revenir au pays dans les prochaines semaines avec Jetsgo, plusieurs experts interrogés hier ont dit comprendre pourquoi le transporteur a cessé ses activités de manière aussi abrupte.

« Ce n'est pas la manière de faire, mais d'un point de vue économique, ils ont peut-être voulu ra-



PHOTO DON MACKINNON, GETTY IMAGES

**Vu la manière employée, l'image de Jetsgo en a plus que pris son rhume. Les 17 000 clients abandonnés un peu partout en Amérique du Nord sont loin d'avoir le sourire aux lèvres.**

masser le plus d'argent possible avant de faire faillite », a souligné Dale Doreen.

« S'ils avaient annoncé qu'ils étaient en difficulté, les gens auraient cessé d'acheter des billets et de payer : la perte aurait été encore plus grande, a de son côté avancé Michael Carney, lui aussi professeur spécialisé en aviation à l'école de gestion John-Molson. Ils ont voulu minimiser les désavantages. »

Karl Moore, professeur à la faculté de management de l'Université McGill, acquiesce. « Ça montre combien ils étaient désespérés, mais c'est terrible pour ceux qui sont pris à l'extérieur du pays. Ils sont vraiment

pénalisés. »

Selon M. Moore, Jetsgo aurait dû aviser ses clients au moins trois jours à l'avance de l'arrêt de ses activités. Ils auraient ainsi eu le temps de modifier leurs plans, a-t-il dit.

Il semble que le destin de Jetsgo se soit scellé au début de la semaine. C'est ce que soutient Michel Leblanc, le grand patron du transporteur fondé en 2002, dans une lettre adressée hier à ses 1200 employés. « Un créancier en particulier, qui avait le pouvoir de mettre fin à l'exploitation de Jetsgo, a exercé une pression extrême sur notre trésorerie en début de semaine, bien qu'il connaissait les conséquences

désastreuses de son geste pour chacun d'entre vous », a-t-il écrit.

**Tout n'est pas fini**

Michel Leblanc pourrait cependant rebondir, croient les experts. Et ce, malgré la manière cavalière dont l'entreprise a cessé ses activités hier. Les probabilités sont même assez élevées pour qu'on revoie un jour l'homme de 58 ans dans le domaine de l'aviation, considérant son parcours, estimation-ils. C'est qu'il a le transport aérien dans le sang.

M. Leblanc est l'ancien dirigeant de Royal Aviation, entreprise qu'il a vendue en 2001 à Canada 3000 pour 84 millions. (Cette dernière société a fait faillite peu après les attentats du 11 septembre 2001, abandonnant des milliers de passagers à l'étranger comme l'a fait Jetsgo hier). L'homme d'affaires a aussi été propriétaire de Quebecair, qu'il avait achetée en 1986 du gouvernement avant de la renommer Intair.

« Je crois que ce sera possible (que Michel Leblanc redémarre un nouveau transporteur), mais je serais surpris qu'il trouve des investisseurs dans le futur, a dit Karl Moore. Ça lui prendra des investisseurs avec un très grand goût du risque... »

Michael Carney doute lui aussi que M. Leblanc veuille se retirer définitivement de l'industrie. L'homme peut très bien se réinventer, croit-il. « Il n'a jamais utilisé le même nom deux fois, c'était Quebecair, Inter-Canadien, Intair, Royal... Je crois que ça pourrait faire un concours intéressant : comment s'appellera la prochaine compagnie aérienne de Michel Leblanc ? »

### JETSGO EN UN COUP D'OEIL

**Fondateur :** Michel Leblanc, 58 ans

**Actionnaires :** Michel Leblanc (90 %) et Fidelity Investment (10 %)

**Fondation :** Octobre 2001

**Premiers vols :** Juin 2002

**Revenus totaux en 2004 (1) :** 228,7 millions

**Pertes :** 12 millions en janvier 2005, 55 millions depuis 18 mois

**Part du marché canadien :** entre 7 et 8 %

**Poursuite contre WestJet :** 50 millions

**Nombre d'employés :** 1200, dont 550 pilotes et agents de bord

**Nombre de passagers :** 280 000 par mois

**Nombre d'avions :** 14 Boeing MD-83 et 15 Fokker 100

**Principales destinations :** Une vingtaine de villes canadiennes, en plus de la Floride, de New York, de la Californie et des Caraïbes

(1) Il s'agit des revenus pour les 12 mois se terminant le 28 mars 2004

Source : requête en Cour supérieure de la Corporation Jetsgo et La Presse

### MICHEL LEBLANC

## L'aviation et le goût du risque dans le sang

KARINE FORTIN PRESSE CANADIENNE

Devenu pilote à 16 ans, le PDG de Jetsgo, Michel Leblanc, a pour ainsi dire passé sa vie dans le domaine de l'aviation, fondé plusieurs compagnies et fait fortune en prenant des risques considérables. D'après les analystes, sa dernière mésaventure ne devrait pas mettre fin à ses ambitions.

« C'est un entrepreneur en série », rigole le professeur de management Karl Moore, de l'Université McGill. Il a eu du succès dans le secteur, il aime clairement ça. Nous le reverrons certainement. »

Michel Leblanc, 58 ans, est le fils d'un ancien vendeur d'automobiles recyclé dans le commerce d'avions. Son premier emploi consistait à ravitailler et à nettoyer les appareils des membres de l'aéroclub de Trois-Rivières.

Il a obtenu son brevet de pilote privé à 17 ans et sa licence commerciale l'année suivante. Il est en outre détenteur d'une maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'Université de l'État de New York.

En 1979, il met sur pied la compagnie Conifair qui se spécialise dans l'épandage de pesticides en Gaspésie et au Saguenay. Cette entreprise a été à l'origine de sa société de portefeuille actuelle.

Quelques années plus tard, Michel Leblanc s'associe à Nordair, à Marcel Dutil et à Marc Racicot pour racheter la société déficitaire Quebecair, qu'ils ramènent à la rentabilité sous le nom de Nordair Métro.

À la suite d'une série de transaction, l'entreprise est intégrée aux lignes aériennes Canadien International dont elle devient la filiale Inter-Canadien.

### LA LETTRE DU PRÉSIDENT À SES EMPLOYÉS

Chers collègues,

La décision de terminer l'exploitation de Jetsgo a été très difficile à prendre pour moi et toute l'équipe de direction. Elle n'a été prise qu'après avoir exploré toutes les options pour l'éviter. Malheureusement, un créancier en particulier, qui avait le pouvoir de mettre fin à l'exploitation de Jetsgo, a exercé une pression extrême sur notre trésorerie en début de semaine, bien qu'il connaissait les conséquences désastreuses de son geste pour chacun d'entre vous. Vous ne méritez pas cela. Nullement. Au contraire, je dois vous féliciter pour le rôle que vous avez joué à bâtir Jetsgo, vous remercier pour tous les efforts que notre croissance a exigé et enfin vous souhaiter à tous et chacun le meilleur avenir possible. Dans l'immédiat, nous faisons le maximum d'efforts pour minimiser les effets liés à votre perte d'emploi que je souhaite temporaire et de courte durée.

Encore une fois, merci !

Michel Leblanc  
Président et chef de la direction

La division se sépare de sa société mère en 1989 pour voler de ses propres ailes sous le nom d'Intair.

Elle est contrainte de se placer sous la protection de la loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (LACC) à la fin de l'année suivante après des pertes de plus de 12 millions.

À l'époque, plusieurs observateurs pensent que Michel Leblanc est fini.

Il se relance pourtant en affaires à peine un an plus tard avec Royal Aviation. À son rachat par Canada 3000 en 2001, la compagnie exploite 16 appareils et compte 1400 employés.

La transaction enrichit l'homme d'affaires. Lors de la faillite du transporteur torontois, au lendemain des attentats du 11 septembre, il rachète une partie des actifs de son an-

cienne entreprise avec sa fortune personnelle.

L'équipement et les appareils servent de noyau à Jetsgo, dont le premier vol a eu lieu en 2002. D'après les documents déposés en Cour hier, la compagnie a été rentable pendant au moins un an, avant de commencer à perdre de l'argent.

De l'aveu même de ses dirigeants, Jetsgo a peu de chances

de survivre à sa restructuration. Mais Michel Leblanc ne disparaîtra pas du paysage de l'aéronautique pour autant, soutient Michael Carney, de l'Université Concordia.

Il a l'aviation dans le sang. Il a toujours aimé se mesurer aux grandes compagnies et pourrait bien leur réserver encore des surprises, souligne-t-il.

### FACE À LA CONCURRENCE

## « Parfois vous survivez, parfois vous vivez »

Le ministre des Transports Jean Lapierre écarte toute aide gouvernementale aux voyageurs

JOËL-DENIS BELLAVANCE

OTTAWA – Le ministre des Transports, Jean Lapierre, se dit attristé par la fermeture du transporteur Jetsgo, mais il croit que cela est le résultat de la concurrence féroce qui a cours dans cette industrie aux prises aussi avec des prix élevés du pétrole.

Conscient que 17 000 passagers du transporteur ont été affectés hier par cette fermeture annoncée en pleine nuit, le ministre a indiqué avoir

communiqué avec les dirigeants d'autres compagnies telles qu'Air Canada, WestJet et VIA Rail afin qu'elles augmentent leur capacité.

Toutefois, il est hors de question que le gouvernement fédéral débourse les frais de transport de ces passagers pour qu'ils puissent retourner chez eux. Il a affirmé que la plupart des clients devraient disposer d'une assurance leur permettant d'obtenir un remboursement de leur billet.

« L'industrie vit des moments diffi-

ciles. Aux États-Unis, il y a cinq compagnies qui sont sous la loi sur la protection des faillites. Ici, en 2003, Air Canada a eu des problèmes. Cela ne fait que quelques mois. Mais Air Canada va pas mal bien maintenant. WestJet se tire aussi bien d'affaire. Nous voulons avoir une industrie en bonne santé. Mais la compétition, parfois vous survivez, parfois vous mourez », a lancé le ministre.

M. Lapierre a confirmé que son ministère avait envoyé à Jestgo un avis

lui enjoignant de revoir ses mesures de sécurité d'ici 30 jours afin de s'assurer que la compagnie ne lésine pas au chapitre de l'entretien de ses avions. Mais le ministre ne croit pas que cet avis ait joué quelque rôle que ce soit dans la décision de fermer ses portes.

À l'issue d'une réunion de son cabinet, hier, le premier ministre Paul Martin a qualifié de « regrettable » l'effondrement de Jestgo, sans plus.

« Aux Communes, le chef du Parti conservateur, Stephen Harper, a sou-

tenu que le gouvernement libéral était en partie responsable des malheurs de l'industrie.

« C'est la neuvième compagnie aérienne à faire faillite en huit ans à cause des tergiversations du gouvernement libéral, des frais de loyers élevés aux aéroports, des taxes à la sécurité et des taxes élevées sur le carburant. C'est cela l'idée d'une société de libre marché qu'a le gouvernement. Des taxes élevées », a lancé le chef conservateur.

Le ministre Lapierre est sorti de ses gonds. « J'imagine que le chef du Parti conservateur, qui est un admirateur de la politique de droite à l'américaine, reconnaît aussi qu'il y a cinq compagnies aériennes majeures aux États-Unis qui sont sous la loi de la protection de la faillite. Je sais que le modèle américain est son modèle. Est-ce que c'est mieux ? Non ! » a dit le ministre.

PHOTOMONTAGE, LA PRESSE

# LA PRESSE AFFAIRES

## REPÈRES

### DOLLAR CANADIEN

**82,95¢ US**  
 VARIATION -0,10¢  
**61,60¢€** -0,25¢

**SOMME REQUISE POUR ACHETER**  
 UN DOLLAR US: **1,2055\$**  
 UN EURO: **1,6234\$**

**TAUX PRÉFÉRENTIEL 4,25%**  
**TAUX DE LA BANQUE DU CANADA 2,5%**  
 OR (NY gold) **446,20\$ US +3,40\$ US**  
 PÉTROLE (North sea brent) **53,02\$ US -0,42\$ US**

## DILBERT



# Le dérapage de Marlene Jennings

**PICHER**  
 suite de la page 1

Ils ont décrété un embargo sur l'importation de boeuf canadien. Autrement dit, ce sont de mauvais joueurs, et le Canada a le devoir de raconter sa mauvaise expérience aux pays qui seraient tentés de l'imiter, comme la Corée du Sud et certaines républiques issues de l'ancien empire soviétique. Non seulement leur rendrait-il service en les prévenant du danger, mais encore cela mettrait les Américains dans un sérieux embarras.

Ces propos sont d'autant plus renversants que M<sup>me</sup> Jennings se trouve aussi être la secrétaire parlementaire responsable des relations canado-américaines!

En fait, la suggestion de la députée reflète un préjugé largement répandu de ce côté-ci de la frontière. Les dossiers du bois d'oeuvre et du boeuf albertain ont tellement fait les manchettes que beaucoup de Canadiens en sont venus à croire que l'économie du pays est menacée. Or, le commerce canado-américain ne se résume pas au bois et au boeuf, et de loin. La réalité est la suivante: ensemble, le bois d'oeuvre et le boeuf dont on parle tant représentaient en 2002 moins de 4 % des exportations canadiennes aux États-Unis. C'était avant que l'on découvre un cas de vache folle en Alberta, et avant que les droits compensatoires sur le bois d'oeuvre ne s'appliquent pour une année complète. En 2003, la part du bois d'oeuvre et du boeuf était tombée en bas de 3 % des exportations à destination des États-Unis.

## PRINCIPALES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LES ÉTATS-UNIS

Produit	Valeur (en milliards de \$ CAN)	Part des exportations totales	Principal fournisseur
Automobiles et pièces	74,3	24 %	Ontario (95 %)
Combustibles minéraux	59,2	19 %	Alberta (68 %)
Machines et engins mécaniques	22,0	7 %	Ontario (74 %)
Bois et ouvrages en bois	15,0	5 %	C.-Britannique (39 %)
Papier et carton	13,1	4 %	Québec (40 %)
Machinerie et matériel électrique	11,5	4 %	Ontario (56 %)
Matières plastiques	11,2	4 %	Ontario (60 %)
Avions et pièces	8,7	3 %	Québec (87 %)
Meubles	7,2	2 %	Ontario (60 %)
Aluminium et produits en aluminium	7,0	2 %	Québec (71 %)
<b>Dix principaux produits</b>	<b>229,2</b>	<b>75 %</b>	

Source : Statistique Canada

Certes, les Américains ne sont pas toujours des partenaires commodes, et on ne compte plus le nombre de guerres commerciales entre les deux pays: guerre du magnésium, guerre de la volaille, guerre de la bière, guerre du porc sur pied, guerre du homard, et même guerre du sirop d'érable, pour ne nommer que celles-là. De tous ces conflits, celui du bois d'oeuvre ressort comme le plus long (il dure depuis près de 40 ans) et le plus dur. Il a fait des milliers de chômeurs au Canada, mais a aussi eu un impact négatif sur l'industrie américaine de la construction résidentielle; d'ailleurs, dans cette affaire, les associations américaines de consommateurs et de constructeurs de maisons sont des alliées du Canada. C'est, en somme, un irritant majeur, des deux côtés de la frontière.

Malgré cela, plus de 96 % du commerce entre les deux pays fonctionne normalement. Comme le montre le tableau ci-dessus, 10 groupes de produits, à eux seuls, comptent pour 75 % des exportations canadiennes aux États-Unis. Trois produits dominent le portrait: l'automobile, où la domination ontarienne est écrasante, le pétrole, principalement albertain, et la machinerie. Le tableau montre que les Américains achètent de tout, des matières premières aux produits finis. Si on devait compléter la liste, on y trouverait aussi des animaux, des produits alimentaires, des textiles, des vêtements, des appareils électroniques, des outils, des bijoux, du fer, de l'acier, et des centaines d'autres produits. Autrement dit, les exportations canadiennes au sud de la frontière reposent sur une base extrêmement diversifiée, et la presque totalité de ce commerce se fait sans problème.

On pourrait même dire que les Américains sont des clients en or. Leur marché est collé sur le nôtre. Ils sont riches et nombreux; c'est, de loin, le plus important bassin de consommateurs de la planète (certes, les Chinois et les Indiens sont plus nombreux, mais ont infiniment moins d'argent à dépenser). Malgré certains déplorables relents de protectionnisme, c'est un des marchés les plus ouverts et les plus faciles à pénétrer, surtout d'un point de vue canadien. Je sais les nationalistes canadiens vont grincer des dents en lisant ceci, mais le fait est qu'aucun autre pays au monde ne ressemble autant aux États-Unis que le Canada. Cela contribue évidemment à stimuler les échanges.

En 1988, le Canada et les États-Unis ont signé un traité de libre-échange qui va propulser les exportations canadiennes à des niveaux sans précédent.

La première année d'application du traité, les exportations canadiennes aux États-Unis se situaient à 108 milliards. En 2004, elles atteignaient 352 milliards. En même temps, le surplus commercial avec les États-Unis, c'est-à-dire la différence entre les exportations et les importations, passait de 11 à 102 milliards. Même en tenant compte de l'inflation, la progression est prodigieuse. Pendant la même période, l'économie canadienne a créé plus de trois millions d'emplois, et on peut certainement penser que l'explosion du surplus commercial a fortement contribué à cette poussée. Et dire, avec le recul du temps, qu'il ne manquait pas de prophètes de malheur, il y a 17 ans, pour prédire les pires calamités advenant la signature d'un traité de libre-échange...

M<sup>me</sup> Jennings, donc, aurait voulu financer une campagne publicitaire internationale pour dire à quel point les Américains sont de mauvais partenaires commerciaux. Le moins que l'on puisse dire, soyons polis, c'est que de grands pans de la réalité lui échappent encore.

Aux dernières nouvelles, la députée s'est excusée. Bien. Faute avouée, dit-on, est à moitié pardonnée. Quant au ministre des Affaires étrangères, Pierre Pettigrew, il s'est efforcé de minimiser l'incident. Il fait bien son job, c'est correct.

N'empêche: ce n'est pas la première fois que des passionnaires canadiennes (qui se trouvent aussi être des personnalités politiques importantes) commettent ce genre de dérapage. Que l'on pense, pour mémoire, au comportement hallucinant de la députée Carolyn Parrish. Ultérieurement, il appartient au premier ministre Paul Martin de calmer les esprits. Pour cela, il lui suffirait juste de s'assurer que ses responsables politiques se renseignent un peu avant de dire des niaiseries. Venant de bouffons, passe encore. Mais quand un raisonnement aussi fou est pondu par nulle autre que la secrétaire parlementaire responsable des relations canado-américaines, l'affaire me semble beaucoup plus grave.

# Chez BCE, Sabia renonce à une prime de 1,48 million

BLOOMBERG

Michael Sabia, chef de la direction de BCE Inc., a renoncé à une prime de 1,48 million l'an dernier parce qu'il se sentait responsable des perturbations consécutives à un nouveau système de facturation chez Bell Mobilité, la division du sans-fil de la compagnie.

M. Sabia, 51 ans, a touché une rémunération totale de 1,82 million l'an dernier, y compris la somme de 611 052 \$ touchée en exerçant des options d'achat d'actions, selon un document présenté aux autorités réglementaires. Son salaire est demeuré à 1 million, le même qu'en 2003.

Le mois dernier, BCE, plus importante compagnie de téléphonie au Canada, a fait savoir qu'elle avait perdu des ventes et des profits en 2004 à cause du nouveau système de facturation des clients du sans fil.

Michael Neuman, qui était à la tête de Bell Mobilité, a donné sa démission le 22 février dernier. Il a été remplacé par Robert Odenaal.

### La responsabilité du PDG

« Étant donné les perturbations dans le service à la clientèle survenu en 2004 à la suite de la mise en place du nouveau système de facturation de la division du sans fil et parce que M. Sabia croit en la responsabilité finale du PDG, il a refusé la prime », a indiqué BCE dans le document soumis aux autorités.

BCE précise que le comité de rémunération des dirigeants avait accordé la prime à M. Sabia parce qu'il avait conclu avec succès la négociation d'un nouveau contrat de travail, mis en oeuvre un programme de réduction des coûts d'au moins 1 milliard et lancé plusieurs nouveaux services en 2004.

C'est la deuxième année de suite que M. Sabia refuse une prime. En 2003, il avait dit non à 1,44 million qui lui avait été accordé pour avoir atteint les objectifs d'un programme de deux ans sur les dépenses en capital et le flux de trésorerie.

# L'excédent commercial a diminué à cause de l'énergie

PRESSE CANADIENNE

OTTAWA – En janvier, l'excédent du commerce international des marchandises a fortement reculé, à 4,0 milliards contre 5,2 milliards en décembre, rapportait hier Statistique Canada.

Les exportations ont diminué de 1,6 % en écart mensuel, à 35,9 mil-

liards. Elles ont progressé dans tous les secteurs, sauf celui de l'énergie; en excluant ce secteur justement, les exportations ont augmenté de 0,8 % en janvier, note l'agence fédérale.

À l'autre chapitre, les importations ont crû de 1,9 % à 31,9 milliards, grâce surtout aux secteurs de l'agriculture et la pêche, de l'énergie ainsi que des machines et équipement.

Vers les États-Unis, les exportations ont baissé de 2,3 % à 29,5 milliards, alors que les importations de cette provenance étaient en hausse légère de 0,3 %; le surplus avec ce pays s'est ainsi établi à 8,1 milliards, contre 8,8 milliards un mois plus tôt.

Avec tous les autres pays, le Canada affiche un déficit commercial qui a augmenté, à 4,1 milliards. Les impor-

tations de ces pays ont crû à 10,5 milliards en janvier, contre 9,9 milliards en décembre.

À Montréal, la Banque Laurentienne y voit un « résultat d'ensemble plutôt négatif » mais observe que les importations de machines et équipement ont grimpé pour le deuxième mois de suite. Cela apparaît « de bon augure », souligne-t-elle.

**710 OCCASIONS D'AFFAIRES**  
**APPAREIL:** remplace moteur et carburant. "Énergie ionique". Pure. 514-338-1402  
**DEVENEZ** entrepreneur, prenez soin de votre santé et de vos finances. 514-738-2051.  
**PARTENAIRES** financiers recherchés. Nouveau concept spa urbain. 514-592-0088  
**PRÊTS** et subventions des gouvernements pour votre petite entreprise existante ou nouvelle. Appelez 1-800-417-2927.  
**PROBLÈMES D'IMPÔTS ?** Équipe gagnante de [www.defenseursfiscaux.com](http://www.defenseursfiscaux.com) 450-449-5533  
**SOLUTIONS POUR VOTRE ENTREPRISE** Capital de risques, fonds de roulement, achat d'équipement, terrain, immeuble, 1ère, 2e hyp. Claude St-Onge Ctr (514) 733-4214

**710 OCCASIONS D'AFFAIRES**  
**WWW.DAYTRADERCANADA.COM**  
**Devenez Daytrader** cours professionnel de 7 jours • Accès direct NASDAQ, NYSE, TSX • Maison/bureau, temps plein/partiel • Contrôle du risque à 100% • 67h de cours dont 40h de temps réel • Manuel de 400 pages • Ordinateur & logiciels fournis • **Le cours à Montréal débute le 30 avril 2005.**  
 • (514) 529-2073 • 1-866-529-2073 •

**714 FRANCHISES**  
**FRANCHISE:** vêtements de marque à prix exceptionnels. Idéal pour esprit artistique. Concept boutique très lucratif, clé en main. Devenez propriétaire. 514-891-7221.

**714 FRANCHISES**  
**Boston Pizza**  
**La recette de notre succès:**  
 • Notre engagement envers nos franchisés: rentabilité et succès.  
 • Plus de 200 restaurants d'un océan à l'autre... et en pleine croissance.  
 • Au premier rang des chaînes de restaurants décontractés au Canada.  
 • Coût des aliments peu élevé (moyenne de 25%).  
 • Clientèle cible: familles et jeunes adultes.  
 • 5 ouvertures prévues au Québec en 2005.  
 Communiquez avec notre département de franchise en composant le: **450.687.2004**  
[www.bostonpizza.com](http://www.bostonpizza.com) ACF

**700 Petites annonces**  
[www.capresse.ca](http://www.capresse.ca)

**715 FINANCEMENT**  
**1RE-2e HYP.** rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)  
**FINANCEMENT ET CAPITAL DE RISQUE**  
[www.onyxfinancing.com](http://www.onyxfinancing.com) 514-956-9596  
**716 SERVICES SPÉCIALISÉS**

**716**  
**CRI/REER IMMOBILISÉ**  
 • encaisser peu importe l'âge  
 • dé-immobilisation sans impact fiscal  
 Michel Gagné B.S.A. 514-704-4264  
 Conseiller Placement et retraite  
**INCORPORATIONS!** Constituer une compagnie pour aussi peu que 99\$ + frais. Société fédérale ou compagnie québécoise. Recherche de nom NUANS pour 25\$. Minutes annuelles pour 50\$/an, mise à jour corporatif. 1-866-906-2677 ou [www.CentreCorporatif.ca](http://www.CentreCorporatif.ca)

**800 AVIS LEGAUX, APPELS D'OFFRES**

**Ouverture du testament**  
 Le 21 mai 2004 est décédée, dernier domicile à Zurich (Suisse):  
**Erika Martha Hess**, née le 22 janvier 1914 à Zurich, originaire de Mammern / TG, fille de Julius Augustus Hess et de Martha née Brunner. Entraîné en ligne pour la succession ab intestat les membres de la parenté des grands-parents, c. à d. les descendants d'Andreas Hess, né le 11 décembre 1840 et décédé le 20 mars 1886, et de Verena née Schudel, née le 17 juillet 1839 et décédée le 20 janvier 1890, ainsi que les descendants de Jakob Philipp Brunner, né le 27 novembre 1842 et décédé le 20 juin 1927, et de Franziska née Rüde, née le 13 mars 1845 et décédée le 21 septembre 1919. La défunte a toutefois disposé pleinement de son patrimoine au titre d'une disposition testamentaire manifestement valable qui a été ouverte par le tribunal mentionné ci-après et désigné une héritière instituée pour sa succession.  
 Conformément à la disposition prise par l'Office du juge unique en matière de succession en date du 5 janvier 2005, un certificat d'héritier sera établi en faveur de l'héritière instituée, à condition qu'aucune objection au sens de l'article 559 du CCS ne soit soulevée de la part des héritiers légaux, dans un délai d'un mois après publication de cet avis, en apportant la preuve de leurs droits de succession. Les héritiers légaux ont de plus le droit - à condition de pouvoir apporter la preuve de leur qualité d'héritier - de consulter le testament auprès du secrétaire de l'office du juge unique mentionnée et d'en demander copie. Les requêtes déposées auprès du tribunal de district de Zurich doivent être formulées, si possible, dans une des langues officielles (allemand, français, italien) ou en anglais.  
 Zurich, 5 janvier 2005  
**TRIBUNAL DE DISTRICT DE ZURICH**  
 Office du juge unique en matière de succession  
 Case postale  
 CH-8026 Zurich

**UNE FRANCHISE EN SANTÉ**  
 Comptoir à sushis • So  
 Hosomaki • Épicerie jo  
 Thé japonais • Saké •  
 Sushi • Boutique japon  
 Consultez notre site internet pour connaître les territoires disponibles. Pour plus d'informations, communiquez avec Katrine Scott, directrice du développement des affaires.  
 (514) 390-8862 • 1-866-SUSHISHOP  
 329723A 3297244

**Donnez le don de la vue**  
 Contribuez à la lutte contre la cécité dans les pays en voie de développement grâce à un don, un don commémoratif ou à des lunettes usagées.  
**Action universelle de la vue**  
 1-800-585-8265 (514) 484-5757  
 No d'enregistrement d'organisme de bienfaisance 11906 8995 RR0001  
[www.giftofsight.com](http://www.giftofsight.com)

**801**

# Les producteurs privés d'électricité lorgnent l'Ontario

HÉLÈNE BARIL

**Tout en espérant la fin prochaine du moratoire sur les petites centrales, les producteurs privés du Québec pensent à investir en Ontario, où le gouvernement vient d'offrir 18 sites hydroélectriques à développer dans la province.**

« C'est sûr que ça nous intéresse », dit le président de l'Association québécoise des producteurs d'énergie renouvelable, Jacky Cerceau. L'expertise pour développer des petites centrales hydroélectri-

Les 18 sites mis aux enchères par le gouvernement de l'Ontario pourraient produire entre 200 et 300 mégawatts. Selon le ministre ontarien de l'Énergie, la province a la capacité de développer entre 3000 et 6000 mégawatts d'électricité avec des centrales hydrauliques de petite taille.

Hydro-Québec n'est pas intéressée à construire des petites centrales en Ontario, a indiqué son porte-parole, Sylvain Théberge. « C'est un créneau qui ne nous intéresse pas », a-t-il dit, en rappelant que la société d'État développe des sites plus gros, de 50 mégawatts et plus.

Selon lui, le marché de l'Ontario de-

Idéalement, l'Ontario voudrait développer entre 3000 et 6000 mégawatts d'hydroélectricité et 3000 mégawatts d'énergie éolienne. La province est aussi intéressée à devenir partenaire dans de gros projets de développement hydroélectrique au Manitoba et à Terre-Neuve.

Si elle atteint ces objectifs, l'Ontario pourrait acheter moins d'énergie d'Hydro-Québec, qui ne semble pas s'en inquiéter. « On va suivre la situation, a dit Sylvain Théberge. Entre des voeux exprimés et ce que ça va donner, il faudra voir. »

Innergex et Boralex, deux producteurs québécois actifs dans l'énergie hydroélectrique et dans l'éolien, s'intéressent de près aux récentes ouvertures du gouvernement ontarien.

Boralex a déjà répondu à un appel de propositions pour construire une centrale de cogénération en Ontario et sa proposition a passé les premières étapes de sélection. Claude Audet, son président et chef de l'exploitation, a fait savoir que son entreprise regardera la possibilité de soumissionner également pour une petite centrale hydroélectrique ou un parc d'éoliennes.

L'intérêt est le même chez Innergex, qui a déjà deux projets de petites centrales acceptés par le ministère de l'Énergie de l'Ontario, a indiqué Jean

Trudel, vice-président aux finances. L'entreprise s'intéresse aussi au développement éolien en Ontario, a-t-il dit, mais elle est déjà fort occupée au Québec, où le consortium dont elle fait partie, Cartier énergie éolienne, a été choisi pour fournir 740 mégawatts des 1000 mégawatts du premier appel d'offres d'Hydro-Québec.

Innergex surveille aussi le deuxième appel d'offres d'Hydro pour un autre 1000 mégawatts d'énergie éolienne. « On regarde toujours toutes les opportunités, a dit Jean Trudel, mais on est sélectifs. »

Contrairement au Québec, où les producteurs privés sont assurés de vendre leur énergie à Hydro-Québec à des prix garantis par des contrats à long terme, l'Ontario laisse aux promoteurs le soin de trouver des acheteurs pour leur énergie.

Selon le président de l'AQPER, cette partie de l'équation est encore un peu confuse en Ontario. Jacky Cerceau, qui est aussi président d'Hydro-méga, un producteur d'hydroélectricité attiré par le marché ontarien, estime qu'il faut s'assurer que l'énergie produite par les nouveaux sites pourra être acheminée au réseau ontarien et qu'elle trouvera des acheteurs. Il ne voit toutefois pas de problèmes insurmontables, compte tenu des immenses besoins de la province en énergie renouvelable.

## Hausse des tarifs en Ontario

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — La Commission de l'énergie de l'Ontario (CEO) a annoncé hier une augmentation des tarifs d'électricité qui, a-t-elle avancé, fera croître d'environ 4,4 % la facture annuelle d'électricité des ménages.

À compter du 1<sup>er</sup> avril, le prix de l'électricité payé par les consommateurs sera de 5 cents le kilowattheure (kWh) pour les premiers 750 kWh qu'ils consomment chaque mois, soit une hausse de 6,4 % par rapport au taux actuel de 4,7 cents imposé aux consommateurs résidentiels et aux petites entreprises.

La consommation supérieure à 750 kWh par mois coûtera 5,8 cents le kWh, en hausse de 5,5 % par rapport au taux présent de 5,5 cents.

Néanmoins, les consommateurs résidentiels profiteront d'un répit, a indiqué la CEO. À compter du 1<sup>er</sup> novembre, le seuil tarifaire, au-dessous duquel l'électricité est facturée au prix le plus bas, changera deux fois l'an. Ce seuil sera de 1000 kWh par mois durant la saison d'hiver (du 1<sup>er</sup> novembre au 30 avril) et de 600 kWh durant la saison d'été (du 1<sup>er</sup> mai au 31 octobre), ce qui signifie que les consommateurs pourront utiliser davantage d'électricité au prix le plus bas durant l'hiver, c'est-à-dire lorsqu'ils ont besoin de plus d'électricité pour l'éclairage, les activités à l'intérieur et le chauffage.

## Le gouvernement du Québec a mis fin au programme de développement de nouvelles petites centrales sous la pression des écologistes.

ques se trouve plus au Québec qu'en Ontario, selon lui.

Hydro-Québec achète déjà la production de 50 petites centrales hydroélectriques privées au Québec, soit environ 250 mégawatts d'énergie. Le gouvernement du Québec a toutefois mis fin au programme de développement de nouvelles petites centrales sous la pression des écologistes.

meure par contre très intéressant pour Hydro. Les besoins en électricité de l'Ontario sont énormes, d'autant plus que la province s'est engagée à fermer ses centrales au charbon d'ici 2007 pour réduire ses émissions de gaz à effet de serre. Ces centrales polluantes fournissent actuellement 7500 mégawatts que la province veut remplacer par du gaz naturel, de hydroélectricité et de l'éolien.

## Chauffer au gaz naturel serait plus logique pour le Québec

HÉLÈNE BARIL

Si riche en hydroélectricité soit-il, le Québec gagnerait à convertir le chauffage de l'électricité au gaz naturel. Ce n'est pas Gaz Métro qui le dit, mais un biologiste de l'Université du Québec à Chicoutimi.

« Ce serait une excellente chose », affirme Claude Villeneuve, qui participait hier à Montréal à un Forum sur le gaz naturel organisé par l'industrie. « L'efficacité énergétique, ce n'est pas seulement économiser l'énergie, c'est aussi mettre la bonne énergie à la bonne place », a-t-il expliqué lors d'un entretien avec *La Presse Affaires*.

Pour beaucoup de Québécois, il n'est pas évident de remplacer de l'énergie propre et abordable comme l'hydroélectricité par du gaz naturel qui produit plus de gaz à effet de serre et dont le prix est fluctuant.

La question est plus complexe qu'elle en a l'air, explique le biologiste. Continuer de se chauffer à l'électricité signifie construire de plus en plus de barrages et d'installations de production qui ne seront utilisés que quelques heures par année. Ce suréquipement a un aussi un coût en matière d'environnement, dit Claude Villeneuve, et il y a une limite au potentiel hydroélectrique qui peut être développé.

Il ne faut pas s'attendre à ce que la conversion du chauffage se fasse tout seul. « En matière d'énergie, attendre que les choses se fassent est la pire des stratégies », estime-t-il. Le laisser-faire, ça veut dire utiliser l'énergie la moins chère tout de suite et au Québec, ça veut dire continuer de chauffer à l'électricité.

Les avantages à tirer de la conversion du chauffage au gaz naturel sont assez importants pour justifier une intervention gouvernementale, estime le professeur, qui est aussi directeur de la chaire en Eco-conseil de l'Université du Québec à Chicoutimi.

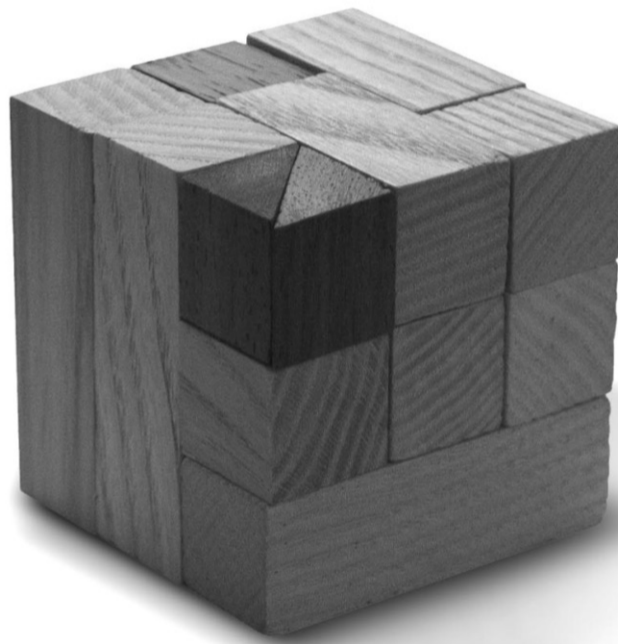
Il n'y a pas que le gaz naturel, et il n'y a pas que les subventions comme outils disponibles, note-t-il, en précisant qu'on ne doit pas oublier les biogaz, généré par les lieux d'enfouissement ou les résidus de bois comme alternatives. L'intervention gouvernementale peut prendre plusieurs formes et être autant incitative, pour encourager l'utilisation de d'autres sources d'énergie, que dissuasive, pour réduire l'utilisation de l'électricité, explique le professeur.

« Il faut faire preuve d'imagination et ça, ça manque beaucoup au gouvernement. »

Pendant deux jours, les participants au Forum sur le gaz naturel ont examiné cette source d'énergie sous toutes ses coutures, de l'exploration à l'exportation, en passant par sa perception dans l'opinion publique.

www.lavaltechnopole.com

## LAVAL : UNE VILLE QUI S'OCCUPE DE SES AFFAIRES.



Choisissez le bon environnement économique pour votre entreprise. Regardez du côté de Laval, vous y trouverez une ville qui s'occupe de ses affaires.

Et ça marche! Les résultats le prouvent, Laval connaît une croissance économique fulgurante. Alors découvrez cet environnement économique à la fois diversifié, innovant et énergique.

Il y a une place pour vous à Laval...

Communiquez avec nous, nous vous guiderons pour trouver le site qui répond le mieux à vos besoins. Ceux d'aujourd'hui comme ceux de demain... car nous aimons préparer l'avenir!



Un numéro vous y conduit : (450) 978-5959

Et un site Internet vous guide : [www.lavaltechnopole.com](http://www.lavaltechnopole.com)



# MICHEL GIRARD

FINANCES PERSONNELLES

## Nos épargnes sont-elles en danger?

« Vos épargnes ont de la valeur. Mais sont-elles protégées ? »

Ce sont les deux organismes gouvernementaux chargés de protéger nos épargnes, soit la Société d'assurance-dépôts du Canada et l'Autorité des marchés financiers du Québec, qui font cette mise en garde dans une annonce publiée cette semaine dans tous les grands quotidiens.

Pendant la période la plus occupée de l'année en matière de placements, soit lors du récent blitz REER des mois de janvier et février, on multipliait à coup d'annonces la même mise en garde.

Quand on lance pareille mise en garde dans le cadre d'une vaste campagne de publicité gouvernementale cela laisse entendre qu'un sérieux problème de protection inadéquate toucherait nombre de nos placements.

Et par ricochet, l'annonce laisse présager que des consommateurs auraient subi des préjudices en investissant leurs économies dans des placements non couverts par les deux organismes.

Quels sont les préjudices en question ? J'ai posé la question à l'Autorité des marchés financiers (AMF), l'organisme provincial qui chapeaute aujourd'hui tous les organismes de surveillance des marchés financiers au Québec. Le porte-parole de l'AMF, Philippe Roy, affirme qu'aucun problème de protection inadéquate des placements n'est survenue récemment. La mise en garde en question s'inscrit strictement dans une campagne annuelle

d'information et d'éducation des consommateurs. Point à la ligne.

Mais pourquoi utilise-t-on un titre aussi alarmiste : « Vos épargnes ont de la valeur. Mais sont-elles protégées ? » Tout simplement dans le but d'attirer l'attention des consommateurs, selon M. Roy.

Quoi qu'il en soit, il n'en demeure pas moins que le gros de la campagne des deux organismes d'assurance-dépôts se déroulait pendant le blitz REER, qui est le principal moment de l'année où les investisseurs font leurs achats de parts de fonds communs de placement. Comme par hasard, les fonds communs ne bénéficient pas de la protection de l'assurance-dépôts, contrairement aux dépôts dans les institutions financières !

### La protection grimpe sauf au Québec

Par ailleurs, dans le cadre du nouveau budget fédéral, le ministre des Finances Ralph Goodale a sensiblement bonifié la limite de protection de l'assurance-dépôts pour les dépôts assurables. Le gouvernement Martin augmente ainsi cette limite de protection à 100 000 \$, soit 40 000 \$ de plus que la protection qui était en vigueur depuis 22 ans.

Mais cette augmentation de la limite de protection ne touche que les institutions financières membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

À l'exception des banques, toutes les institutions financières (cais-

ses, sociétés de fiducie, sociétés d'épargne) qui recueillent des dépôts au Québec sont tenues de s'inscrire à l'assurance-dépôts de l'Autorité des marchés financiers.

Or, l'Autorité des marchés financiers ne peut emboîter le pas à l'Assurance-dépôts du Canada tant et aussi longtemps que le gouvernement du Québec ne modifie la loi provinciale qui régit l'assurance-dépôts de l'AMF. C'est vraisemblablement lors de la présentation de son prochain budget provincial que le gouvernement Charest va hausser la limite de protection de l'assurance-dépôts québécoise à 100 000 \$.

### Placements protégés et non protégés

Cela dit, voici un bref rappel des placements qui bénéficient de la protection de l'assurance-dépôts, tant fédérale que provinciale.

Tout d'abord, les institutions visées sont les banques, les sociétés de fiducie, les caisses populaires, les sociétés de prêts hypothécaires et autres sociétés d'épargne. La protection de l'assurance-dépôt protège les dépôts des clients en cas de faillite de leur institution financière.

Depuis la création en 1967 de la Société d'assurance-dépôt du Canada (SADC), il y a eu 43 institutions financières membres qui ont déclaré faillite au pays. Dans le cadre de ces faillites, la SADC a protégé plus de deux millions de déposants, lesquels détenaient quelque 24 milliards de dollars en dépôts assurés

auprès de ces institutions. Ces faillites ont coûté 4,7 milliards de dollars à la SADC.

Bonne nouvelle : aucune institution membre de la SADC n'a fait faillite depuis juin 1996.

La protection de l'assurance-dépôts s'élève donc jusqu'à concurrence de 100 000 \$ pour les clients des institutions membre de la SADC et de 60 000 \$ pour les clients des institutions membres de l'AMF. La protection couvre le capital investi et les revenus d'intérêt accumulés, tels les dépôts versés dans des compte-chèques, dans des comptes d'épargne, dans des certificats de dépôts et de placement garanti, les mandats, les traites, les chèques de voyage, etc.

On fait référence ici aux dépôts remboursables à l'intérieur d'un terme de cinq ans ou moins. De plus, les dépôts doivent être libellés en monnaie canadienne.

Fait important : un même client peut bénéficier de plusieurs protections de 100 000 \$ ou 60 000 \$ s'il a réparti ses épargnes dans diverses catégories de dépôts. En effet, certains dépôts sont protégés par des garanties distinctes. C'est le cas des dépôts conjoints, des dépôts en fiducie, des dépôts placés dans les REER et les FERR.

Notez maintenant les placements qui ne bénéficient aucunement de la protection de l'assurance-dépôts : les dépôts dont le terme excède cinq ans ; les dépôts faits ou payables en une monnaie étrangère ; les dépôts faits à l'extérieur du Québec ou payables à l'extérieur du Québec ; les parts du capital social d'une coopérative de services financiers ; les parts d'un fonds commun de placement, les actions.

En ce qui concerne les placements effectués dans les fonds communs, non seulement les détenteurs de parts ne sont-ils pas protégés par l'assurance-dépôts... mais ils ne bénéficient d'aucune autre protection.

L'industrie des fonds communs estime qu'il n'y pas de danger pour vos épargnes et voici pourquoi : « Lorsque vous investissez dans un fonds commun de placement, vous êtes en fait propriétaire d'une partie des placements du fonds. Cela s'apparente à l'achat d'une maison ou presque ; il faut donc s'attendre à une fluctuation de la valeur. Un placement dans un fonds n'est pas assorti d'une promesse de remboursement comme un prêt qui doit être assurée. Le fonds promet uniquement de gérer votre placement, de le garder en sécurité pendant qu'il est en sa possession et de vous en remettre la valeur lorsque vous voudrez le vendre.

Il s'agit d'un véhicule de placement différent de celui offert par les comptes des banques et des sociétés de fiducie protégés par une assurance.

Les investisseurs sont propriétaires des éléments d'actif du fonds, ceux-ci sont déposés en leur nom à une banque dépositaire ou une société de fiducie complètement indépendante du gestionnaire du fonds. »

Est-ce que ces propos vous rassurent ? Du côté maintenant des portefeuilles de placement détenus dans les maisons de courtage, eh bien là c'est plus rassurant car le Fonds canadien de protection des épargnants nous protège jusqu'à hauteur d'un million de dollars contre la faillite d'une maison de courtage.

## Messages par BlackBerry interdits

BLOOMBERG

La Banque Royale interdit à la grande majorité des membres de son personnel actif sur le marché financier de transmettre des courriels dits par NIP grâce à leur dispositif portable BlackBerry et elle songe à imposer une interdiction à l'échelle de la compagnie de transmettre des messages dont elle

ne peut pas faire le suivi, rapporte le *Globe and Mail*.

Le 9 mars dernier, la Banque a retiré certains droits à des employés de sa division de courtage qui négocient directement avec les clients. Cette décision a pour objectif de se conformer aux exigences des autorités américaines de réglementation quant aux communications électroniques, précisait

le journal hier en citant une porte-parole de la Banque Royale. Les messages peuvent être transmis directement à un autre numéro d'identification personnelle (NIP) et ne sont pas téléchargés à un ordinateur principal s'ils sont effacés avant que le BlackBerry soit remis dans son support, a indiqué le *Globe*. Le dispositif BlackBerry est fabriqué par Research In Motion.

L'EXPÉRIENCE

### DE LA PRATIQUE




#### MBA pour cadres en exercice

Offert à Longueuil

*Vous vous dirigez vers un poste de haute direction...*




*Vous planifiez investir dans un MBA, mais pas n'importe lequel...*

*...le MBA pour cadres offert à Longueuil par l'Université de Sherbrooke !*

**Chef de file depuis 37 ans**

- Une journée par semaine en alternance les vendredis et les samedis
- Dans un milieu stimulant, avec des collègues d'expérience et une application intégrée du travail en équipe
- Au Campus de Longueuil (Complexe Saint-Charles), à deux pas du métro Longueuil-Université-de-Sherbrooke



**UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE**

www.USherbrooke.ca/vers/mba

**Soirée d'information**

Le mardi 15 mars de 19 h à 21 h  
Hôtel Sandman, Longueuil

 Longueuil—Université-de-Sherbrooke

Confirmez votre présence au (450) 670-0669

## ATTENTION INVESTISSEURS



### À VENDRE

**RÉSIDENCES D'AÎNÉS - RIVE-SUD**

**Prix : 965 000 \$**

**Profit net : 113 000 \$**

**Re/Max Métro inc.**

**Tél. : (514) 644-4444**

**www.richardperreault.ca**

**RÉSEAU ESG UQAM**

en collaboration avec présente

CONFÉRENCE **DUO**

**MILLER THOMSON POULIOT**

Avocats  
Agents de brevets et de marques de commerce

### Le tourisme montréalais est-il de calibre international ?

**Mercredi, 16 mars à 17 h 30**



**M. Pierre Bellerose**, Bacc. en gestion touristique  
Vice-président recherche, relations publiques et développement du produit, Tourisme Montréal



**M. Louis Jolin**, LL.D.  
Professeur, Département d'études urbaines et touristiques ESG UQAM

Animatrice : **Mme Andrée De Serres**, LL.L., M.B.A., Ph.D.  
Professeure, Département Stratégie des affaires ESG UQAM  
Administrateur - Conseil d'administration Réseau ESG UQAM

Local : Salon D-R 200

Pavillon : Pavillon Athanase-David (adjacent à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM) 1440, rue Saint-Denis à Montréal

Reservation : Par téléphone au (514) 987-3010 avant le 15 mars  
Courriel : [reseau.esg@uqam.ca](mailto:reseau.esg@uqam.ca)  
Membre : 25 \$ / Public : 35 \$ (cocktail inclus)

# À VOS AFFAIRES LE DIMANCHE



**CE DIMANCHE DANS LA PRESSE**

**LE COÛT RÉEL**  
des études collégiales

3297122A

**Offrez-vous un cadeau inoubliable : développez votre charisme !**

Atelier de Communication Pratique pour tous

## SAVOIR S'EXPRIMER RIRE ET FAIRE RIRE CONVAINCRE ET VENDRE



**Marc Chauve**  
Créateur



**Carole Meyer**  
Formatrice agréée

Méthode innovante en 9 étapes, inspirée de l'art dramatique

- Augmenter sa confiance en soi
- Développer sa mémoire
- Contrôler son émotionnel dans l'action
- Découvrir ces qualités qui font de soi un être unique
- Explorer les potentialités de son cerveau

**Assistez à une démonstration** (publique et gratuite)

**Au choix : de 12 h à 13 h ou de 19 h à 20 h 15 les 15 et 17 mars**

Édifice Bon Pasteur, 100, rue Sherbrooke Est, 3<sup>e</sup> étage

Atelier le mardi soir et solutions sur mesure pour corporations et exécutifs

*Une méthode éprouvée depuis 20 ans*

**CAST - Carole Meyer Formation**

**RÉSERVEZ : (514) 356-2232** ou [www.cmformation.com](http://www.cmformation.com)

3297806

## Le taux de chômage se maintient à 7% au Canada

BLOOMBERG

Les employeurs canadiens ont ajouté 26 600 personnes à leur effectif en février dernier, les embauches gouvernementales compensant les mises à pied effectuées par les exportateurs touchés par un huard plus vigoureux. La baisse du nombre d'emplois dans le secteur manufacturier a été la plus considérable en deux ans.

Le taux de chômage s'est maintenu à 7% et la population active comptait 28 700 travailleurs de plus, à 17,29 millions. On prévoyait que le nombre d'emplois augmenterait de 15 000 au cours de février après une baisse de 5700 en janvier, selon l'estimation moyenne de 21 économistes sondés par Bloomberg News.

La croissance de l'emploi au Canada, attribuable en grande partie aux nouvelles embauches dans les services au cours de la dernière année, contribue à alimenter les dépenses des ménages au moment où les manufacturiers ont plus de mal à concurrencer les rivaux américains en raison d'une devise américaine plus faible. La consommation et les investissements commerciaux assureront un essor économique suffisant cette année pour justifier des taux d'intérêt plus élevés dans l'avenir, a fait savoir David Dodge, gouverneur de la Banque du Canada.

« Le marché de l'emploi présente beaucoup de ressort et c'est ce qui, finalement, constituera le moteur de l'économie à mon avis », avance John Anania, économiste en chef adjoint de la Banque du Canada. « L'aspect le plus important à retenir de ces données sur l'emploi est que, jusqu'à présent, le marché de l'emploi au Canada n'a pas perdu d'emplois depuis que le dollar canadien a commencé à s'apprécier au début de 2002 », ajoute-t-il.

Au cours des 12 derniers mois, le Canada a créé 239 600 emplois, une augmentation de 1,5%.

Le ralentissement des exportations empêchera M. Dodge d'augmenter les taux d'intérêt au cours des prochains mois, soutiennent les économistes. Les manufacturiers ont sabré 28 100 emplois en février, soit le plus grand nombre depuis mars 2003. Depuis août dernier, l'effectif des manufacturiers a baissé de 38 100, ce qui donne à penser que les usines pâtissent de la force du huard.

Le surplus commercial canadien a baissé à 4 milliards de dollars canadiens en janvier dernier, le plus faible en deux ans, les exportations ayant diminué, a fait savoir hier Statistique Canada. Les économistes avaient prédit que le surplus serait supérieur et dépasserait le niveau de 5,2 milliards atteint en décembre dernier.

La Banque du Canada haussera son taux directeur, qui se situe présentement à 2,5%, au cours du troisième trimestre, selon huit économistes sondés par Bloomberg News la semaine dernière.

La banque centrale « demeurera sur la touche » parce qu'elle s'inquiète à propos du secteur des exportations, croit Rudy Narvas, un économiste de TD Securities, à Toronto.

La baisse de la croissance de la productivité au Canada est également un objet de préoccupation et on craint qu'elle ne se traduise par des pertes d'emplois supplémentaires. Selon un rapport gouvernemental publié jeudi, la productivité de la main-d'oeuvre canadienne, une mesure du travail effectué en une heure, n'a pas crû pour la première fois depuis 1996.

« Les entreprises canadiennes ont trop d'employés et ça n'augure rien de bon pour la croissance de l'emploi au cours de l'année qui vient », soutient Avery Shenfeld, un économiste de CIBC World Markets, à Toronto.

Hier, le huard a mis fin à une envolée de cinq jours et baissait de 0,10 cents à 82,95 cents US à Toronto, comparativement à 83,05 cents US la veille, ce qui constituait un sommet depuis la mi-janvier.

Le dollar canadien s'est haussé à son niveau le plus haut en plus d'une décennie en novembre dernier, ce qui avait incité la Banque du Canada à ralentir la cadence des hausses des taux d'intérêt que M. Dodge fera un jour ou l'autre, insiste-t-il. Le gouverneur de la Banque du Canada prévoit une croissance économique de 2,8% cette année, troisième année de suite à moins de 3%, niveau sous lequel il reste encore de la capacité, selon la banque centrale.

# Shermag ferme son usine de Scotstown

EVELYNE LEBLANC  
LA TRIBUNE

**SHERBROOKE** – La concurrence asiatique et la faiblesse du dollar américain obligent le fabricant de meubles résidentiels Shermag à fermer définitivement son usine de Scotstown, en Estrie, engendrant la mise à pied de 84 travailleurs. Shermag a aussi annoncé hier la réduction temporaire de la production à son usine de Lennoxville.

**« Le faible dollar américain réduit nos marges de profits et la féroce concurrence asiatique ne nous permet pas d'augmenter nos prix pour rattraper ces pertes », explique le président de l'entreprise.**

Cette fermeture porte à plus de 180 les mises à pied effectuées depuis le début de l'année dans les usines de Shermag, qui compte 2200 employés au Canada.

Le président et chef de la direction de Shermag, Jeff Casselman, s'est avoué désolé, hier matin, mais contraint à ces mesures en raison de

pressions importantes du marché. « Depuis plus de 18 mois, l'industrie du meuble en général affronte des défis économiques importants. Le faible dollar américain réduit nos marges de profits et la féroce concurrence asiatique ne nous permet pas d'augmenter nos prix pour rattraper ces pertes », a expliqué M. Casselman en conférence de presse.

La surcapacité de production de certains produits dans l'ensemble des usines de Shermag, combinée à un

niveau trop élevé des stocks en entrepôt, exigeaient que l'entreprise prenne des mesures rapides pour redresser la situation et pour demeurer compétitif face au marché.

« Nous avons analysé les coûts de structure pour améliorer notre capacité et nous en sommes arrivés à cette conclusion. L'usine de Scotstown a

été choisie parce qu'elle est petite et que sa production de meubles pour jeunes et de mobiliers de chambre à coucher était plus facile à absorber par les plus grandes usines où les coûts de production sont plus avantageux », précise le président de Shermag.

Le bâtiment de Scotstown sera mis en vente dans les prochaines semaines, selon M. Casselman, ce qui laisse peu d'espoir de reprise. Un comité de reclassement sera créé afin d'aider les employés à réorienter leur carrière ou à se trouver un nouvel emploi. Le transfert des employés vers d'autres usines n'est pas prévu.

### Réduction de production

Quant à l'usine de Lennoxville, ce sont neuf employés qui sont mis à pied pour porter à quelque 20 le nombre de travailleurs forcés au chômage en un mois à cette usine. « Il n'y a pas de menaces de fermeture de l'usine de Lennoxville. Depuis plusieurs trimestres, nous connaissons des problèmes avec la gamme de produits réalisés à cet endroit. Les mesures que nous prenons aujourd'hui sont combinées à la ré-

duction des effectifs de la division HPL de Victoriaville annoncé en février pour réduire les stocks élevés dans l'ensemble de nos usines », ajoute-t-il, précisant que 79 employés avaient été mis à pied lors de cette précédente annonce à la mi-février.

Lors du dévoilement de ses résultats financiers trimestriels le mois dernier, le fabricant de meubles a annoncé une hausse de 12,5% de ses revenus nets qui ont été de 63,5 millions pour son troisième trimestre par rapport à 56,5 millions réalisés l'an dernier pour la même période, mais a accusé un recul de 4,4% de ses revenus nets pour les neuf premiers mois de l'exercice financier, soit des revenus se chiffrant à 157,4 millions contre 164,8 millions l'an dernier.

Du même souffle, la compagnie avait annoncé qu'elle entreprenait un examen complet de ses opérations et de sa structure de coût actuelle. Les annonces de mise à pied pour Victoriaville, Lennoxville et de licenciement pour Scotstown résultent de cette restructuration.

Cette annonce a eu une incidence sur le titre de Shermag qui a reculé de 1,29% hier pour clôturer à 7,65\$ l'action à la Bourse de Toronto.

## SELON LE CONSEIL QUÉBÉCOIS DU COMMERCE AU DÉTAIL

# Les détaillants devraient s'exporter davantage

LAURIER CLOUTIER

Les détaillants québécois devraient s'implanter davantage à l'extérieur du Québec, selon le président-directeur général du Conseil québécois du commerce de détail (CQCD).

Gaston Lafleur a déploré, en entrevue à *La Presse Affaires* que les détaillants québécois qui prennent de l'expansion ailleurs au Canada et aussi à l'étranger, soient encore « trop rares ».

Outre Jean Coutu, Alimentation Couche-Tard et Tristan & America, qui ont pris de l'expansion en Amérique du Nord, il y a aussi La Senza (Europe, Moyen-Orient) et le fabricant de produits de consommation Dorel, qui exploitent un réseau international, mais « il n'y en pas assez », a ajouté le PDG. Les magasins Hart, Dollarama et quelques autres exploitent de leur côté un réseau canadien.

Les marchés potentiels pour les détaillants québécois ne comprennent « pas seulement les États-Unis, selon Gaston Lafleur, mais aussi l'Europe et même la Chine. Pourquoi ne pas faire comme la chaîne Fruits & Passion et s'implanter à Pékin ? »

Les détaillants du Québec pourraient conclure des partenariats et miser sur leurs concepts de franchises, a-t-il dit, pour profiter du potentiel de croissance à l'étranger. Le Château pourrait ainsi exporter son concept qui s'apparente d'ailleurs à ceux des chaînes Zara et Mango, d'Espagne.

Les règlements et les charges sociales sont plus lourds en Europe, mais les profits sont souvent plus élevés

aussi, selon Gaston Lafleur. Quant au potentiel de la Chine, dont la croissance économique approche les 10% par année, inutile d'insister.

L'implantation à l'étranger des détaillants québécois pourrait leur permettre de compenser la concurrence accrue dans leur marché primaire, depuis l'arrivée des mégacentres et des grandes surfaces, qui accusaient du retard au Québec, a déclaré Gaston Lafleur.

Le CQCD organise à l'occasion des missions d'une vingtaine de détaillants en Europe, pour leur faire découvrir d'autres marchés potentiels. En 2003, c'était le tour de la France, et l'automne prochain, le CQCD visitera la région de Londres.

Sous le thème du « Choc du détail », l'équipe de Gaston Lafleur tient son congrès annuel de deux jours, lundi et mardi prochains, avec des conférenciers venant de l'extérieur, mais aussi des détaillants locaux connaissant du succès, dont le président de la Maison Simons, Peter Simons.

D'ailleurs, à l'ouverture du congrès Peter Simons traitera de l'innovation et de l'audace, essentielles dans le commerce de détail. Kevin Roberts, de la grande maison Saatchi & Saatchi, de Londres, prononcera une conférence sur « les marques d'amour, ça vaut aussi pour les magasins ». Près d'une dizaine d'autres viendront donner des conseils et rappeler des recettes éprouvées aux congressistes. Par contre, Pierre Gagné ne participera pas à la table ronde annoncée car il vient de quitter son poste de directeur général de Brick au Québec.



PHOTO RÉMI LEMÉE. ARCHIVES LA PRESSE  
Gaston Lafleur, président-directeur général du Conseil québécois du commerce de détail.

## info impôt

CAPSULE n° 1

Je me suis séparé de ma conjointe de fait en septembre 2004. Nous avons convenu dans une entente écrite de partager la garde légale de nos deux enfants de 6 et 8 ans. Puisque jusqu'à la date de la séparation, elle a eu un revenu d'emploi modeste de 15 000\$, je lui verse une pension non déductible de 2 000\$ par mois pour les enfants ainsi qu'une pension déductible de 1 000\$ pour ses propres besoins. Quels montants puis-je déduire et quels crédits d'impôt puis-je réclamer en 2004 ?

Bien que la situation ne soit jamais souhaitée, une rupture du mariage ou de l'union de fait ouvre la porte à diverses possibilités en matière fiscale. Ainsi, au fédéral, vous pouvez soit déduire la pension alimentaire déductible de 3 000\$ (payée d'octobre à décembre), soit réclamer le crédit pour conjoint ou pour personne à charge. À noter que votre ex-conjointe ayant gagné un revenu de 15 000\$, vous ne pouvez bénéficier du crédit d'impôt pour conjoint. Toutefois, en raison de la garde partagée, vous pourrez réclamer le crédit d'impôt pour une personne à charge admissible à l'égard d'un des enfants si vous étiez toujours sans conjointe au 31 décembre 2004. Il vous sera ainsi permis de réclamer un crédit de 1 088\$ (soit 6 803\$ X 16%).

Au provincial, vous pouvez soit déduire la pension alimentaire de 3 000\$, soit réclamer les crédits d'impôt pour enfant à charge selon ce qui est le plus avantageux pour vous. Le transfert des crédits entre conjoints ne sera pas permis puisque vous étiez séparé au 31 décembre. Vous pourrez également réclamer le crédit pour famille monoparentale si vous êtes demeuré sans conjoint. Toutefois, vous ne pourrez bénéficier du crédit pour personne vivant seule ou avec un enfant à charge, car vous n'aurez pas vécu seul durant toute l'année.

Pour d'autres conseils pratiques:

[www.cga-quebec.org](http://www.cga-quebec.org)

**CGA**  
Ordre des CGA  
du Québec  
Votre expert-comptable

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA  
THE CANADIAN CHAMBER OF COMMERCE

### «Priorités du Canada face à la concurrence mondiale»

Mercredi 16 mars 2005  
7 h 45 - 10 h 30  
Centre Sheraton Montréal  
Salle de bal centre

**Venez participer avec des chefs d'entreprise du Canada à une discussion sur la compétitivité économique et la stratégie internationale**

### Conférencier(ière)s

- Luc Beauregard, Cabinet de relations publiques NATIONAL INC.
- Nancy Hughes Anthony, Chambre de commerce du Canada
- Françoise Bertrand, Fédération des chambres de commerce du Québec
- Clément Gignac, Financière Banque Nationale
- Mathieu Bouchard, Alcan Inc.
- Isabelle Hudon, Chambre de commerce du Montréal métropolitain
- Michael Kergin, Ambassadeur précédent du Canada auprès des États-Unis
- Son Excellence Maria Teresa Garcia Segovia de Madero, Ambassadrice du Mexique au Canada
- Raymond Chrétien, Fasken Martineau
- Dominique Boies, RBC Marchés mondiaux des capitaux

Pour vous inscrire, allez à [www.chamber.ca](http://www.chamber.ca) ou contactez **Norah Vollmer** au 613-238-4000.

3300857

## LA PRESSE AFFAIRES

## DES FAITS, JUSTE DES FAITS

## POUR COMMENCER...

En 2004, les importations américaines ont atteint 1,764 billion, soit plus que les PIB de toutes les économies dans le monde, sauf les trois qui suivent celui des États-Unis. — *Washington Post*

## ÉCONOMIE MONDIALE

Les nations membres du G8, soit les États-Unis, la France, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Canada et la Russie, ne forment que **11 % de la population mondiale**. — *HVB Group*

L'Américain moyen utilise **16 fois plus de pétrole** chaque année que le Chinois moyen. — *Wall Street Journal*

Pa moins de 93% des nouveaux emplois en Afrique sont créés dans le secteur informel. — *Organisation internationale du travail*

## ÉCONOMIE DES AMÉRIQUES

Le fait d'augmenter la taxe fédérale américaine sur l'essence à 1\$ par gallon réduirait la consommation d'essence d'environ 8% (ou 800 000 barils de pétrole par jour) et permettrait de recueillir environ 140 milliards de dollars américains en revenus en une seule année.

— *Institut de l'économie internationale*

De 1990 à 2001, les investissements privés dans les infrastructures en Amérique latine ont atteint près de 360 milliards de dollars américains, soit le double de ce qu'a attiré la région Est de l'Asie-Pacifique. — *Banque mondiale*

Cuba a interdit l'usage du tabac dans les lieux publics en février dernier dans le cadre d'une campagne pour faire passer l'espérance de vie de **75 ans à 80 ans d'ici 2010**. — *Financial Times*



PHOTO TIM BOYLE, GETTY IMAGES ©

## ÉCONOMIE EUROPÉENNE



On compte 15,2 millions de musulmans dans les 15 pays qui ont adhéré à l'Union européenne en 2004, soit environ 4% de la population de l'UE. L'ajout des 68 millions de musulmans turcs ferait passer ce pourcentage à 15%. — *Atlantic Monthly*

En 2003, les Français travaillaient en moyenne **1453 heures par année**, soit environ **150 heures de moins que la moyenne européenne** et **350 heures de moins que la moyenne américaine**. — *OCDE*

## ÉCONOMIE ASIATIQUE

Bien que le commerce en Inde augmente d'environ 20% par année, ce pays ne **réalise que 0,8% du commerce mondial** alors qu'il abrite **16% de la population mondiale**. — *Organisation mondiale du travail*

Le déficit du Japon, estimé à 330 milliards de dollars américains en 2005, sera le 13<sup>e</sup> déficit budgétaire de suite. — *OCDE*

## EN RELIEF : DÉSÉQUILIBRE DU COMMERCE

Le déficit commercial américain atteint maintenant plus de 617 milliards alors que les importations (qui atteignent près de 1,8 billion) sont **53% plus importantes que les exportations** (1,14 billion).

Cela signifie qu'en 2005, les exportations devraient croître 50% plus vite que les importations pour tout simplement maintenir le déficit commercial américain à son niveau actuel.

Si les exportations continuaient de croître plus vite que les importations à ce rythme plus rapide, **le déficit commercial serait éliminé d'ici 2010**.

— *Sources : The Globalist ; Morgan Stanley ; U.S. Census Bureau, Foreign Trade Division*

## ET FINALEMENT...

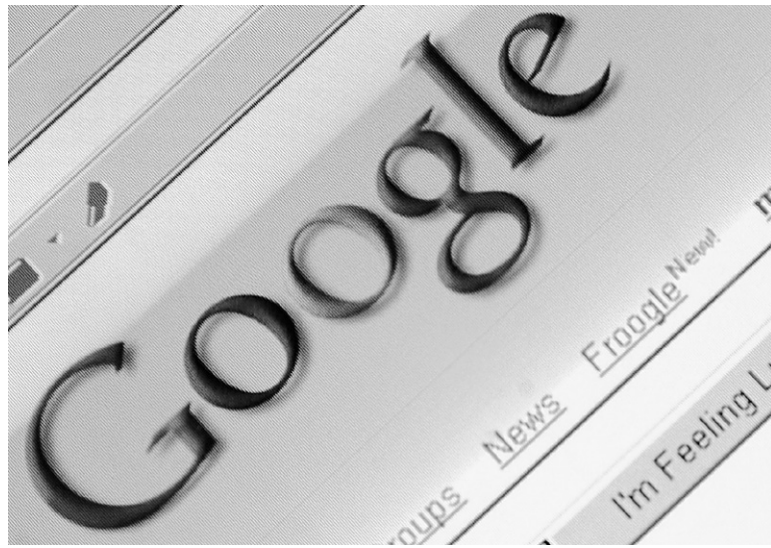


PHOTO DES JENSON, BLOOMBERG ©

En 1998, Andy Bechtolsheim, ingénieur originaire d'Allemagne et légendaire concepteur de matériel informatique et cofondateur de Sun Microsystems, signa un chèque de **100 000\$** pour aider au financement de Google Inc., un **investissement évalué maintenant à 670 millions de dollars américains**. — *Wall Street Journal*

COMPILATION EFFECTUÉE PAR THE GLOBALIST (theglobalist.com)



Le président américain de Sony, Howard Stringer (à gauche), en compagnie du magnat du cinéma américain et propriétaire d'IAC Interactive, Barry Diller.

PHOTO MATTHEW STAVER, BLOOMBERG NEWS ©

## HOWARD STRINGER

## L'homme qui a voulu de Spider-Man

BLOOMBERG

Howard Stringer assistait à un visionnement de *Spider-Man* dans les studios de Sony à Culver City, en Californie, en se demandant s'il devait approuver sa diffusion. « Allons de l'avant », lança-t-il en donnant une tape dans le dos d'Avi Arad, le réalisateur du film.

Ce dynamisme est l'exemple parfait du style de gestion de M. Stringer à la tête de la division américaine du divertissement de Sony, selon M. Arad, qui rappelle la scène trois ans plus tard. Sony et Marvel Entertainment ont recueilli quelque 1,6 milliard de dollars américains en ventes de billets dans le monde entier grâce à *Spider-Man*.

« Parfois, vous vous trouvez dans une salle de réunion et vous espérez que tout le monde dans la pièce se sente aussi emballé, et c'est ce qu'il démontre », explique M. Arad en parlant de l'attitude de M. Stringer. « Si vous indiquez une voie à suivre et vous laissez de la liberté de création, vous obtiendrez de meilleurs gadgets, de meilleurs films, de la meilleure musique, de la meilleure télévision », ajoute-t-il.

Les grands succès des films parrainés par M. Stringer ont contribué à redresser la division de cinéma de Sony et ont aussi contribué en partie à sa nomination, au début de la semaine, au poste de PDG de Sony. M. Stringer, 63 ans, originaire de Cardiff, dans le pays de Galles, a pour mandat de redresser la division de l'électronique de Sony, qui fut dominante autrefois et qui a subi des baisses de profit au cours des cinq derniers trimestres de suite. Cette division assure environ 70% des ventes de la compagnie.

M. Stringer a remplacé Nobuyuki Idei, 67 ans, qui a perdu son poste de PDG après cinq ans. Le titre de Sony a perdu plus de 70% de sa valeur au cours du mandat de M. Idei. Les bénéfices tirés de films tels que *Spider-Man* dépassent systématiquement la croissance des profits de la division qui a fait vendre le Walkman, de Sony, partout dans le monde dans les années 80.

« Le seul secteur où ils ont connu de vrais succès au cours des dernières années est celui du divertissement », observe Peter Guber, un ancien président de la division des films de Sony qui est maintenant patron de Mandalay Pictures, à Los Angeles.

Lors d'une conférence de presse tenue à Tokyo lundi dernier, M. Stringer a dit prévoir des changements au

sein de la compagnie fondée en 1946.

« Sony s'est bâti un formidable héritage pendant 60 ans, mais nous ne pouvons pas laisser cela nous enlever ou nous entraver, a dit M. Stringer, qui va prendre les rênes de la compagnie le 22 juin prochain. Nous devons prendre cet héritage et le réinventer. »

À titre de patron de la division du divertissement au sein de Sony, M. Stringer a négocié l'an dernier l'acquisition du studio Metro-Goldwyn-Mayer, de Los Angeles, qui possède l'une des plus importantes collections de films au monde. M. Stringer a indiqué qu'il entendait accélérer la collaboration entre les différents composants de la compagnie pour requinquer les divisions de Sony qui en arrachent.

« Il n'y a pas de patron qui comprenne mieux le divertissement et la technologie que Howard », soutient Richard Doherty, directeur de la recherche au sein de la firme de consultants Envisioning Group Inc., de Seaforth, dans l'État de New York, qui connaît M. Stringer depuis neuf ans. « Il sera peut-être finalement en mesure de faire des deux maisons de Sony non seulement un tandem, mais quelque chose de plus que la somme de leurs parties », ajoute-t-il.

M. Stringer, devenu citoyen américain en 1985, a aidé la compagnie à connaître son essor au sein de la plus importante économie dans le monde. Sous sa houlette à Sony Corp. of America, les ventes ont crû de 6,8% aux États-Unis entre 2001 et 2003, selon des données recueillies par Bloomberg.

Les ventes américaines ont formé 35% du total réalisé par Sony en 2003, contre 31% en 2001. Les États-Unis ont ravi au Japon le titre de plus important marché de Sony en 2002.

M. Stringer, qui a été fait chevalier par la reine Élisabeth en 1999, est « le choix parfait » pour cet emploi, assure John Calley, ancien président et chef de la direction de Sony Pictures Entertainment. « Il a fait en sorte que Tokyo se sente plus à l'aise en ce qui concerne la division du cinéma », indique-t-il.

M. Stringer a été embauché par M. Idei en 1997 après avoir passé 30 ans au sein du réseau de télé CBS. Il a gravi les échelons et est devenu vice-président de Sony en novembre 2003.

Depuis que M. Stringer a été nommé à la tête de Sony Pictures Entertainment en 1998, les revenus tirés des guichets des cinémas américains

ont fait un bond de 65% et ont atteint 1,31 milliard de dollars américains.

Parmi ses succès, M. Stringer a utilisé 300 millions de dollars américains des liquidités de Sony pour réaliser l'acquisition de Metro-Goldwyn-Mayer (MGM), contre 2,9 milliards, l'an dernier, ce qui fournit à Sony une cinémathèque de 4000 titres. L'acquisition a été faite conjointement avec des firmes comprenant notamment Texas Pacific Group et Providence Equity Partners.

« Sony a obtenu à bon prix le contrôle d'une cinémathèque valant des milliards de dollars et que la compagnie estimait très importante, soutient M. Doherty. Je ne connais aucune transaction réalisée ces dernières années qui se soit avérée aussi intéressante eu égard au prix payé. »

L'acquisition de MGM par M. Stringer démontre qu'il reconnaît l'importance croissante du contenu à fournir aux consommateurs, soutient Alex Yemenidjian, chef de la direction de MGM.

« Il a compris que le tout vaut plus que la somme des parties, dit M. Yemenidjian, 49 ans. Peut-être réussira-t-il à faire dans le reste du monde ce qu'il a fait aux États-Unis chez Sony. »

L'an dernier, M. Stringer a également fusionné la division de musique de Sony avec Guetersloh, division de la compagnie allemande Bertelsmann, ce qui lui a valu de pouvoir compter sur des artistes tels que Bruce Springsteen et Outkast.

Mais la connaissance qu'a M. Stringer de Hollywood ne sera peut-être pas suffisante pour redresser Sony au moment où les profits tirés de l'électronique grand public diminuent, estime Hideaki Kurimoto, gestionnaire de Meiji Dresdner Asset Management, à Tokyo.

« Le secteur électronique lui-même subit un dégonflement important, ajoute M. Kurimoto. Sony n'est pas une petite compagnie où un changement de patron suffira à régler les problèmes. »

Au cours de sa première conférence de presse à titre de PDG désigné, M. Stringer a souligné que de nouvelles initiatives et des réductions de coûts sont nécessaires pour raviver la compagnie.

« La croissance ne peut tout simplement pas être assurée par des réductions de coûts, a dit M. Stringer. Il nous faut de nouveaux projets, de nouvelles idées, une nouvelle stratégie, de nouvelles alliances et une vision commune. »

# Affrontement avec Boeing et Airbus

## Les concurrents de Bombardier entendent bien réagir à la C Series

MARIE TISON

La grande question n'est pas tellement de savoir s'il y a un marché pour la C Series de Bombardier, mais bien de savoir comment réagiront Airbus et Boeing.

« Bombardier se trouvera à concurrencer directement Airbus et Boeing, qui sont tous les deux pas mal plus gros », fait remarquer Cameron Doerksen, analyste financier à la firme montréalaise Dlouhy Merchant.

Un porte-parole de Boeing, Todd Blecher, fait clairement savoir que l'entreprise n'a pas l'intention de se laisser faire. L'avionneur américain a mis fin au programme de B717, un appareil de 106 places, mais il demeure confiant des chances du B737-600, un appareil de 110 places.

« Nous pensons que la famille du B737 est supérieure à tout ce qui existe sur le marché, soutient-il. Nous nous interrogeons sur les chances de succès d'un nouvel arrivant, compte tenu du degré de pénétration de nos appareils et de ceux d'Airbus. »

M. Blecher reconnaît que beaucoup d'appareils vieillissants du segment visé par la C Series devront être remplacés au cours de la prochaine année.

« Nous croyons que la grande majorité des commandes seront placées auprès de Boeing et d'Airbus », a-t-il toutefois ajouté.

Richard Aboulafia, de la firme de consultation américaine Teal Group, rappelle qu'il est avantageux « d'acheter dans la famille » parce que les transporteurs peuvent ainsi réaliser des économies au niveau de la maintenance, de l'achat des pièces ou de la formation des pilotes.

Pour intéresser les transporteurs à une nouvelle famille d'appareils, il faut faire « une offre du tonnerre », proposer un prix imbattable... et perdre de l'argent sur chaque appareil vendu, soutient M. Aboulafia.

« D'autres entreprises ont essayé dans le passé, comme Fokker, déclare-t-il. Ça s'est terminé horriblement pour elles. »

M. Aboulafia estime que Bombardier pourrait tirer son épingle du jeu si sa nouvelle famille présentait des éléments particulièrement irrésistibles, comme une nouvelle technologie révolutionnaire ou une utilisation exclusive de matériaux composites.

« Ils sont plutôt en train de concevoir quelque chose qui ressemble aux appareils existants, déplore-t-il. Cet appareil aurait pu être conçu en 1975. »

Il reconnaît toutefois qu'en l'absence d'une importante division militaire, il est difficile pour la compagnie Bombardier d'expérimenter avec les matériaux composites et de rentabiliser leur utilisation.



Le président du programme du nouvel avion commercial de Bombardier, Gary R. Scott, devant une maquette d'un appareil de la C Series, qui devrait normalement connaître son coup d'envoi la semaine prochaine.

### Économies réelles ?

Bombardier entend faire en sorte que sa nouvelle famille d'appareils, si elle prend son envol, permette aux transporteurs de réaliser des économies de 15 % sur les coûts d'exploitation. Selon Jacques Kafavian, analyste financier à la firme torontoise Research Capital, le fait de ne pas avoir de points communs avec d'autres appareils pourrait annuler ces économies attendues.

Nelson Klug, de la firme de consultation américaine Avitas, affirme pour sa part qu'une famille totalement différente pourrait constituer un avantage pour un grand transporteur : celui-ci pourrait profiter de la situation pour imposer une échelle salariale différente, moins élevée, pour les pilotes des nouveaux appareils.

« À l'heure actuelle, les grands transporteurs ne peuvent concurrencer les transporteurs à rabais, soutient-il. Ils doivent modifier leur structure. »

Il reconnaît toutefois que la négociation de nouvelles échelles salariales pourrait susciter « certaines complications » avec les pilotes.

Outre les appareils d'Airbus et Boeing, la C Series de Bombardier devra également affronter l'Embraer 195, un appareil régional qui pourra transporter de 108 à 118 passagers.

L'appareil présente un certain handicap, un rayon d'action plus limité que la C Series. Orlando Neto, directeur de l'information de marché chez Embraer, a toutefois fait valoir récemment que l'Embraer 195 entrera en service en 2006, soit quatre bonnes années avant les appareils de la C Series. Il aura donc amplement le temps de s'établir sur le marché.

Nelson Klug remarque qu'Embraer a su offrir des appareils de plus en plus gros sans trop attirer l'attention des deux grands.

« Embraer n'a pas affronté directement Airbus et Boeing, indique-t-il. Ce sera intéressant de voir la

réaction de ces derniers si la C Series va de l'avant, parce que ça va vraiment jouer dans la limite inférieure de leur marché. »

Airbus et Boeing pourraient réagir en livrant une guerre de prix sans merci. Ils pourraient également décider de lancer un nouvel appareil pour remplacer le B737-600 ou le A318.

Todd Blecher affirme qu'à court et moyen terme, Boeing n'a pas l'intention de remplacer le B737.

« Nous avons un carnet de commandes très rempli, déclare-t-il. C'est l'appareil de choix pour la plupart des transporteurs à rabais du monde. »

Selon Richard Aboulafia, la menace plane quand même.

« Si, d'ici cinq ans, Airbus et Boeing lancent de nouveaux appareils dans ce segment, des appareils faisant appel aux matériaux composites, il faudra alors déposer des fleurs sur la tombe de l'industrie aéronautique canadienne », affirme-t-il.

### POUR OU CONTRE ?

Cameron Doerksen, analyste de la firme Dlouhy Merchant, se prononce

#### CONTRE

- > Marché mondial trop limité pour des appareils de 110-130 places
- > Plus grande demande pour des appareils de 100 places seulement
- > Concurrence directe avec les géants Airbus et Boeing
- > Aucun point commun avec des appareils plus gros, donc pas d'économies d'échelle
- > Aucune garantie de succès commercial

#### POUR

- > Demande encourageante à long terme
- > Appareil conçu spécifiquement pour le marché de 110-130 places
- > Premier appareil économique à arriver sur ce marché

# Qui voudra du nouvel avion de Bombardier

## NOUVEL suite de la page 1

Bombardier Aéronautique soutient qu'un tel marché existe. L'entreprise estime que 5800 appareils de 100 à 149 places devront être livrés au cours des 20 prochaines années, soit pour remplacer des appareils vieillissants (4080 appareils), soit pour répondre à la demande grandissante en fait de transport aérien (1720 appareils). Cela représente un marché de 250 milliards de dollars américains. Bombardier aimerait bien mettre la main sur la moitié de ce marché.

Ces données ressemblent effectivement à celles d'Airbus dans sa plus récente étude de marché. L'avionneur européen prévoit ainsi que les manufacturiers livreront 5582 appareils de 125 et 150 places au cours des 20 prochaines années.

Il est plus difficile de comparer les prévisions de Bombardier avec celles de Boeing et d'Embraer, qui utilisent des catégories différentes. C'est ainsi qu'Embraer prévoit que les avionneurs livreront 2950 appareils de 91 à 120 places au cours des 20 prochaines années. Pour sa part, Boeing prévoit pour la même période la livraison de 14 770 appareils mono-couloir, une catégorie qui regroupe des avions de 100 à plus de 200 places.

Le segment que vise Bombar-

dier, les appareils de 110 et 130 places, est plutôt étroit, note Cameron Doerksen, analyste financier à la firme montréalaise Dlouhy Merchant.

« Actuellement, il y a peu de demande pour des avions de cette taille, soutient-il. Boeing a mis fin au programme du B717 parce qu'il n'y avait pas beaucoup de demande. Le Boeing 737-600, qui a à peu près la même taille, n'est pas très populaire, l'Airbus A318 ne s'est pas non plus très bien vendu et l'Embraer 195 a suscité bien peu de commandes. »

Nelson Klug, d'Avitas, rétorque

**« Tous les autres qui ont essayé de lancer un avion dans cette catégorie l'ont vu s'écraser de façon horrible. »**

que les appareils d'Airbus et de Boeing ne sont pas pleinement adaptés au marché visé. C'est ainsi que l'A318, appareil de 105 places, est une version raccourcie de l'A319, qui est lui-même une version raccourcie du populaire A320.

« C'est un appareil qui est bien trop lourd pour la catégorie des 110 places », affirme-t-il.

Le B737-600, appareil de 110 places, est lui aussi une version raccourcie d'un appareil plus gros, ce qui en fait également un appareil trop lourd, donc moins

efficace qu'un appareil qui serait conçu directement en fonction d'une charge de 110 passagers.

Alors qu'il travaillait chez McDonnell Douglas, dans les années 90, M. Klug a travaillé au développement du MD95. Lorsque Boeing a acheté l'entreprise, en 1996, elle a poursuivi le programme de développement du MD95 et l'a rebaptisé le B717.

M. Klug conserve donc une certaine affection pour le B717, un avion réellement conçu pour 106 passagers. Il admet toutefois qu'il a fallu faire des compromis importants. Afin de diminuer les

coûts de développement, on a décidé d'utiliser les ailes du DC9 plutôt que de concevoir de nouvelles ailes.

« Le B717 est un nouvel appareil, mais ses ailes font appel à une vieille technologie, déplore-t-il. En outre, son rayon d'action est limité. »

M. Klug ajoute que le MD-95/B717 est probablement arrivé au mauvais moment. À l'époque de son développement, McDonnell Douglas était en difficulté financière. Les transporteurs étaient peu disposés à acheter un produit

durable d'une compagnie qui risquait de disparaître. En outre, le MD95 visait à remplacer les DC9, des avions bien conçus qui vieillissaient très bien.

« On essayait de convaincre des sociétés aériennes de changer leur DC9 qui, malheureusement, ne tombaient pas en morceaux, relate M. Klug. Cinq ans plus tard, les choses auraient peut-être été différentes. »

Il affirme que l'appareil d'une centaine de passagers de Fokker est également arrivé au mauvais moment, soit lors du ralentissement du début des années 90.

« Début plusieurs années, personne n'a été capable de vendre quoi que ce soit », raconte-t-il.

L'appareil d'une centaine de places développé par Fairchild a également été emporté à la faveur du ralentissement qui a commencé à se faire ressentir avant les attentats du 11 septembre 2001. Les investissements qui auraient été nécessaires pour faire décoller le projet ne se sont pas matérialisés.

M. Klug indique que Bombardier serait peut-être aussi arrivée au mauvais moment si elle était allée de l'avant avec le BRJ-X, un projet d'appareil de 100 places abandonné en 2000.

« Ils l'auraient probablement lancé au moment où personne n'en aurait voulu », déclare-t-il.

La C Series pourrait arriver à un

meilleur moment, justement grâce aux bons vieux DC9, qui commencent sérieusement à prendre de l'âge.

M. Klug raconte qu'un peu avant 2000, Northwest, qui devait acquérir des MD95, a plutôt décidé de refaire l'intérieur de tous ses DC9 pour leur donner 10 années de service de plus, « ce qui nous amène à 2010, juste au moment où la C Series sera disponible ».

Pierre-Yves Terrisse, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins, affirme que Northwest pourrait bien être le client de lancement de la C Series : à l'heure actuelle, le transporteur exploite environ 150 DC9, d'un âge moyen de 34 ans, d'une capacité de 78 à 125 places, au sein d'une flotte d'environ 430 appareils.

Cameron Doerksen, de Dlouhy Merchant, indique que Bombardier pourrait arriver au bon moment en étant le premier à proposer un appareil conçu spécialement pour le marché des 110 à 130 places. Il conserve cependant bien des doutes au sujet de la taille de ce marché.

« Selon les études d'Embraer, 48 % de tous les avions qui décollent aux États-Unis transportent de 70 à 100 passager, alors que seulement 19 % transportent entre 110 et 140 passagers, note-t-il. Peut-être Bombardier devrait-elle développer un nouvel appareil de 100 places plutôt que des appareils de 110 et 130 places. »

# LA PRESSE AFFAIRES

## ABER DIAMOND

# Une belle pierre diamantaire

**YVES GINGRAS**  
**FIN DE SÉANCE**

Connaissez-vous beaucoup d'entreprises qui ont un coût de fabrication de 23 \$ US et un prix de vente de 90 \$ US ? C'est pourtant le cas d'Aber Diamond, le plus important producteur de diamants au Canada.

« Il s'agit d'une entreprise unique », déclare l'analyste Christopher Sears, de MacDougall, MacDougall et MacTier, puisqu'elle possède à la fois une participation dans une mine de diamant et une autre dans une bijouterie haut de gamme.

Aber détient en effet 40 % de la mine Diavik située près du Lac des Grands dans les Territoires-du-Nord-Ouest. La société a ainsi obtenu 3 millions de carats en 2005, une augmentation de plus de 100 % par rapport à l'an dernier. Son partenaire dans ce projet est Rio Tinto, le géant britannique du secteur minier.

M. Sears constate l'importance des marges bénéficiaires de Diavik. Ainsi, sur des ventes de 252,7 millions US pour 2005, la mine a généré des bénéfices d'exploitation de 133,3 millions, soit une marge brute de... 53 %.

La rentabilité de la mine devrait d'ailleurs s'accroître encore plus à l'avenir. Le coût d'exploitation moyen par carat a été de 23 \$ en 2005 par rapport à 31 \$ l'an passé. Steven Butler, de Canaccord, prétend pour sa part que le prix moyen par carat devrait se hisser à 100 \$ en 2006 pour s'y maintenir en 2007 et 2008. M. Sears fait remarquer qu'une hausse soutenue des prix est d'autant plus probable que De Beers, le chef de file au plan mondial, vient d'imposer quatre hausses de prix successives sans que la demande n'ait fléchi pour autant.

En plus de ses activités d'extraction, Aber s'est également porté ac-

quéreur en 2004 de 51 % des actions de Harry Winston, le joyau de la vente au détail du diamant poli. Après à peine neuf mois, cette acquisition a déjà amené des revenus additionnels de 132,7 millions US à la société. « Harry Winston c'est la Rolls-Royce du diamant », fait remarquer Christopher Sears. On retrouve des « salons de vente » du bijoutier sur les avenues prestigieuses de New York, Beverly Hills, Las Vegas, Paris, Genève, Tokyo, Osaka et Taipei. Deux ou trois magasins supplémentaires devraient voir le jour bientôt.

« Ces revenus ne sont que pour neuf mois. Ce sera beaucoup plus élevé cette année », mentionne M. Sears qui maintient sa recommandation d'achat. Du côté de Canaccord, on est cependant légèrement déçu des résultats dévoilés cette semaine. On s'inquiète des teneurs plus faibles de carats par tonne de minerai. L'analyste Steven Butler fait allusion à des réserves de 95,6 millions de carats alors que Aber prétend posséder des réserves de 138 millions de carats. M. Butler ramène ses prédictions quant aux bénéfices par action pour 2006 de 2,09 \$ à 1,78 \$ et réitère sa recommandation de conserver le titre. Quant à l'analyste new-yorkais Geoff Stanley de BMO Nesbitt Burns, il s'inquiète également de la teneur plus faible en carats mais il observe que « le marché pour le diamant brut s'est maintenu au dernier trimestre et Harry Winston a connu une excellente saison des Fêtes. » De plus, il rappelle que la société a instauré une politique de dividende (0,15 \$ par trimestre) et a annoncé le rachat de 5 % des actions en circulation.

Élément intéressant pour les investisseurs soucieux d'éthique, Aber a été reconnu pour l'exemplarité de ses relations avec les autochtones. Plus de 40 % des employés et 30 % des fournisseurs de la mine Diavik sont des autochtones.

### L'ENTREPRISE EN CHIFFRES

## ABER DIAMOND

Symbole : **ABZ** (Toronto)  
Année financière : 31 janvier

### PRÉDICTIONS POUR 2006

Avant les résultats présentés cette semaine<sup>1</sup>  
Bénéfice par action prévu : **1,95 \$US**

### RÉSULTATS FINANCIERS

En millions de dollars américains sauf le bénéfice par action

	2005	2004
Revenus	<b>385</b>	<b>95,6</b>
Bénéfice net	<b>53,1</b>	<b>27,7</b>
Bénéfice par action	<b>0,92 \$</b>	<b>0,50 \$</b>
Flux de trésorerie par action	<b>2,96 \$</b>	<b>0,72 \$</b>

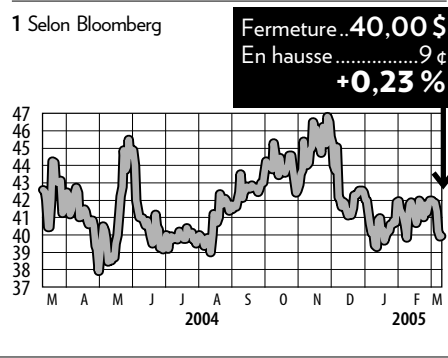
### PRODUCTION DE DIAMANTS

	2004	2003
Diamants en milliers de carats	<b>3 030</b>	<b>1533</b>
Teneur (carats par tonne)	<b>3,88</b>	<b>3,21</b>
Frais d'exploitation (en millions de dollars)	<b>70</b>	<b>48</b>
Frais d'exploitation par carat	<b>23 \$</b>	<b>31 \$</b>

### RECOMMANDATIONS

**5** analystes recommandent d'acheter le titre, **5** de le conserver et **0** de le vendre

1 Selon Bloomberg



**CHRISTOPHER SEARS**  
Analyste chez MacDougall, MacDougall & MacTier

**PLUS** : La production en forte hausse à la mine Diavik, la qualité des diamants et les marges bénéficiaires élevées. L'acquisition des bijouteries Harry Winston qui rapporte déjà beaucoup après à peine neuf mois.

**MOINS** : La société ne dispose que d'une seule mine. Elle est donc très sensible à tout arrêt de la production qui pourrait survenir à la mine Diavik. Le marché du diamant est cyclique. La demande semble néanmoins soutenue pour l'instant.

PHOTO ANDRÉ PICHETTE, LA PRESSE ©

### RÉSULTATS FINANCIERS

	REVENUS (000 \$)			BÉNÉFICE NET (000 \$)			BÉN. / ACTION		
	Cour.	An dem.	Var. %	Cour.	An dem.	Var. %	Cour.	An dem.	Var. %
<b>Atlas Cold Stor. Inc. Tr. (FZR.UN / TSX)</b> 31 déc. - 4 <sup>e</sup> trim.	123 032	122 717	0	(2 811)	661	—	(0,04)	0,01	
Service, Ontario	12 mois	487 575	489 928	0	(15 310)	(40 304)	—	(0,27)	(0,69)
<b>Bonavista Energy Trust (BNP.UN / TSX)</b> 31 déc. - 4 <sup>e</sup> trim.	120 404	85 199	41	52 741	32 474	62	0,63	0,45	
Pétrole/Énergie, Alberta	12 mois	456 779	375 709	22	206 323	163 213	26	2,49	2,43
<b>Coretec Inc. (CYY / TSX)</b>	31 déc. - 4 <sup>e</sup> trim.	20 755	17 415	19	1 143	(190)	—	0,06	(0,01)
Ordi./Électron./Logiciels, Ontario	12 mois	81 850	65 723	25	(1 782)	(5 110)	—	(0,10)	(0,27)
<b>High Point Resources Inc. (HPR / TSX)</b> 31 déc. - 12 mois	30 943	19 537	58	3 015	1 644	83	0,04	0,03	
Pétrole/Énergie, Alberta									
<b>Husky Injection Molding (HKY / TSX)</b>	31 jan. - 2 <sup>e</sup> trim.	204 043	177 880	15	(2 802)	3 708	—	(0,02)	0,03
Machinerie/Fabrication, Ontario	6 mois	366 292	311 438	18	(16 117)	(6 108)	—	(0,14)	(0,05)
<b>Inscap Corp. (INQ.SV / TSX)</b>	31 jan. - 3 <sup>e</sup> trim.	30 350	27 545	10	(7 896)	225	—	(0,52)	0,02
Ménages/Consomm./Cosmét., Ontario	9 mois	76 404	91 436	-16	(10 516)	2 313	—	(0,70)	0,15
<b>Kelman Technologies Inc. (KTI / TSX)</b> 31 déc. - 12 mois	21 042	24 571	-14	(2 099)	459	—	(0,05)	0,01	
Ordi./Électron./Logiciels, Alberta									
<b>Keyera Facil. Inc. F. (KEY.UN / TSX)</b> 31 déc. - 12 mois	744 903	0		22 738	7 587	200	0,63	0,57	
Pétrole/Énergie, Alberta									
<b>Logistec Corp. (LGT.B / TSX)</b>	31 déc. - 4 <sup>e</sup> trim.	52 615	48 271	9	3 775	2 355	60	0,57	0,35
Ordi./Électron./Logiciels, Québec	12 mois	185 499	181 343	2	7 787	4 904	59	1,17	0,74
<b>McCoy Bros. Inc. (MCB / TSX)</b>	31 déc. - 4 <sup>e</sup> trim.	23 587	8 240	186	1 131	619	83	0,06	0,04
Pétrole/Énergie, Alberta	12 mois	52 379	30 786	70	2 343	1 004	133	0,13	0,06
<b>Mercer Int'l Inc. (MRLU / TSX)</b>	31 déc. - 12 mois	247 898	194 556	27	19 980	(3 593)	—	1,15	(0,21)
Papier/Prod. forest./Conten., N/A									
<b>Reko Int'l Group Inc. (REK / TSX)</b>	31 jan. - 2 <sup>e</sup> trim.	24 798	23 859	4	(1 200)	(956)	—	(0,15)	(0,12)
Machinerie/Fabrication, Ontario	6 mois	48 097	48 315	0	(1 368)	(1 378)	—	(0,18)	(0,17)
<b>Row Entert. Inc. F. (ROW.UN / TSX)</b>	31 déc. - 12 mois	332 827	47 813	596	12 501	3 501	257	0,80	0,25
Divertissement, Ontario									
<b>True Energy Inc. (TUJ / TSX)</b>	31 déc. - 4 <sup>e</sup> trim.	14 427	8 026	80	2 833	(682)	—	0,05	(0,01)
Pétrole/Énergie, Alberta	12 mois	50 559	28 962	75	8 960	4 363	105	0,15	0,09
<b>Vicwest Corporation (VIC / TSX)</b>	31 déc. - 4 <sup>e</sup> trim.	76 622	76 441	0	7 028	(117)	—	0,36	(0,01)
Ménages/Consomm./Cosmét., Ontario	12 mois	298 368	91 477	226	19 684	1 520	1195	1,01	0,08

Source: CNW Group

Inscrivez-vous au site [www.lapresseaffaires.com](http://www.lapresseaffaires.com) et découvrez une foule d'informations sur les entreprises inscrites en bourse.

### LES DEVICES

(PC) Les taux de devises étrangères, fournis vendredi par la Banque de Montréal; ces taux interbancaires, en (dollar) canadien, ne sont pas ceux du commerce de devises au détail.

Afrique du Sud	rand	\$ 0,2164
Arabie saoudite	riyal	\$ 0,3348
Argentine	peso	\$ 0,42492
Australie	dollar	\$ 0,9868
Bahamas	dollar	\$ 1,2254
Bahreïn	dinar	\$ 3,2970
Barbade	dollar	\$ 0,6306
Bermudes	dollar	\$ 1,2254
Brsil	real	\$ 0,4900
Bulgarie	lev	\$ 0,8525
Caraiïbes	dollar	\$ 0,4725
Chili	peso	\$ 0,00212
Chine	renminbi	\$ 0,1512
Chypre	livre	\$ 2,8671
Colombie	peso	\$ 0,000532
Corée	won	\$ 0,001243
Costa Rica	colon	\$ 0,002667
Danemark	couroonne	\$ 0,2248
Égypte	livre	\$ 0,2145
États-Unis	dollar	\$ 0,3384
France	dollar	\$ 1,2055
Allemagne	mark	\$ 1,6216
Grèce	euro	\$ 0,7752
Inde	dollar	\$ 0,006944
Indonésie	dollar	\$ 0,0343
Israël	shekel	\$ 0,1598
Japon	yen	\$ 0,00686
Malaisie	ringgit	\$ 0,0233
Maldives	roupie	\$ 0,000140
Maroc	dirham	\$ 0,2894
Mexique	peso	\$ 0,00140
Norvège	couroonne	\$ 0,000140
Nouvelle-Zélande	dollar	\$ 0,6306
Pakistan	roupie	\$ 0,000140
Pérou	sol	\$ 0,000140
Philippines	peso	\$ 0,000140
Pologne	zloty	\$ 0,000140
Répub. dominicaine	peso	\$ 0,000140
Répub. tchèque	couroonne	\$ 0,000140
Roumanie	leu	\$ 0,000140
Royaume-Uni	livre	\$ 0,000140
Russie	rouble	\$ 0,000140
Singapour	dollar	\$ 0,000140
Slovaquie	couroonne	\$ 0,000140
Slovenie	tolar	\$ 0,000140
Sri Lanka	roupie	\$ 0,000140
Suède	couroonne	\$ 0,000140
Suisse	franc	\$ 0,000140
Taiwan	dollar	\$ 0,000140
Tanzanie	shilling	\$ 0,000140
Thaïlande	bait	\$ 0,000140
Trinité-Tobago	dollar	\$ 0,000140
Tunisie	dinar	\$ 0,000140
Turquie	livre	\$ 0,000140
Ukraine	hryvna	\$ 0,000140
Venezuela	bolivar	\$ 0,000140

Les cotes sont en devises canadiennes.

### LES OBLIGATIONS

#### GOUVERNEMENT DU CANADA

Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Canada	6,00	1 Sept. 05	101,56	2,55	-0,02
Canada	8,75	1 Déc. 05	104,25	2,68	-0,04
Canada	7,00	1 Déc. 06	106,52	3,06	-0,14
Canada	7,25	1 Juin 07	108,56	3,20	-0,18
Canada	6,00	1 Juin 08	107,60	3,47	-0,26
Canada	5,50	1 Juin 09	106,92	3,70	-0,33
Canada	9,50	1 Juin 10	126,23	3,88	-0,44
Canada	9,00	1 Mars 11	126,15	4,02	-0,47
Canada	6,00	1 Juin 11	110,35	4,09	-0,44
Canada	10,25	15 Mars 14	143,82	4,32	-0,66
Canada	9,75	1 Juin 11	157,88	4,63	-0,71
Canada	8,00	1 Juin 23	138,96	4,77	-0,69
Canada	8,00	1 Juin 27	142,58	4,84	-0,72
Canada	5,75	1 Juin 29	112,78	4,84	-0,60
Real Ret.	4,25	1 Déc. 21	131,69	2,00	-0,46
Real Ret.	4,25	1 Déc. 26	137,95	2,07	-0,61

#### PROVINCIAL

B C M Fin	5,50	24 Mars 08	105,67	3,50	-0,15
Hydro Qué.	8,50	15 Août 05	102,47	2,53	-0,02
Hydro Qué.	11,00	15 Août 20	162,79	5,07	-0,53
Manitoba	7,75	22 Déc. 25	132,59	5,17	-0,58
N Brunswic	5,70	2 Juin 08	106,41	3,56	-0,26
N Brunswic	6,00	27 Déc. 17	110,24	4,91	-0,55
Nfld/ndid	6,15	17 Avril 28	110,12	5,37	-0,52
Nva Scotia	6,60	1 Juin 27	116,87	5,29	-0,54
Ontario	6,13	12 Sept. 07	108,51	3,37	-0,19
Ontario	6,25	25 Août 28	113,02	3,27	-0,54
Hydro Ont.	7,75	3 Nov. 05	103,17	2,64	-0,03
Hydro Ont.	7,45	31 Mars 13	118,43	4,67	-0,56
Hydro Ont.	8,50	26 Mai 25	140,93	5,20	-0,59
Hydro Ont.	8,25	22 Juin 26	138,45	5,23	-0,60
P E I	6,00	3 Oct. 07	106,24	3,42	-0,20
P E I	8,50	27 Oct. 15	130,18	4,83	-0,62
Québec	6,50	1 Oct. 07	107,47	3,40	-0,20
Québec	6,00	1 Oct. 29	108,75	3,35	-0,55
Tor-Met	7,75	1 Déc. 05	103,49	2,75	-0,04

#### CORPORATIONS

Bk Scotia	5,65	22 Juil. 13/08	106,04	3,71	-0,27
Bell Can.	7,00	24 Sept. 27	112,06	6,01	-0,55

Bombardier	7,35	22 Déc. 26	86,00	8,80	-0,26
Cdn Occ Pat	6,30	2 Juin 08	107,22	3,88	-0,53
Cons Gas	6,10	19 Mai 28	103,98	5,78	-0,53
Gtaa	5,				

INVESTIR

LA PRESSE AFFAIRES

En tout temps, consultez les cotes boursières en direct sur lapresseaffaires.com

LPA 50

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

Table with 8 columns: IQ 30, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VARIATION CETTE ANNÉE (%), VAL. BOUR. (M \$), 52 SEMAINES HAUT, BAS. Lists 50 companies like Abitibi-Consolidated, ACE Aviation, Addenda Capital, etc.

Table with 8 columns: IQ 30, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VARIATION CETTE ANNÉE (%), VAL. BOUR. (M \$), 52 SEMAINES HAUT, BAS. Lists 50 companies like Groupe TVA, Labopharm, Le Groupe Jean Coutu, etc.

▲▼ Indique un titre qui a gagné ou perdu 1% et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractère gras Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. / IQ 30 Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la UNE de La Presse Affaires. / M\$ Millions de dollars US / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

BOURSE DE TORONTO

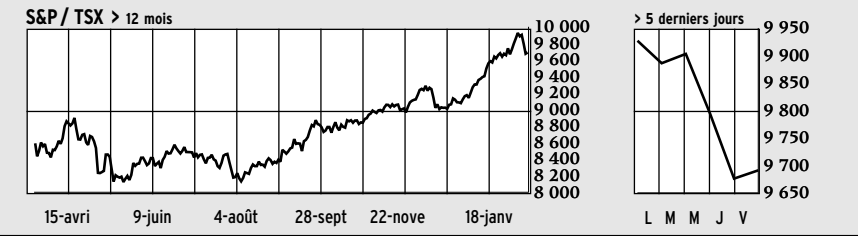


Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and 52 semaines.

SOUS-INDICES

Table with 4 columns: FERMETURE, VARIATION, FERMETURE, VARIATION. Lists categories like Services financiers, Matériaux de base, etc.

AUTRES INDICES CANADIENS

Table with 4 columns: FERMETURE, VAR., VAR. (%), FERMETURE, VAR., VAR. (%). Lists S&P/TSX 60, S&P/TSX Petites cap., etc.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table with 6 columns: VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (\$), VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (\$). Lists NORTEL NETWORKS C, WESTJET AIRLINES, etc.

TITRES GAGNANTS EN %

Table with 4 columns: VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%), VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%). Lists WESTJET AIRLINES, MADISON PACIF./B, etc.

TITRES PERDANTS EN %

Table with 4 columns: VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%), VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%). Lists ASPREVA PHARMAC., REKO INTER.GRP, etc.

BOURSE DE CROISSANCE TSX



Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and 52 semaines.

NEW YORK

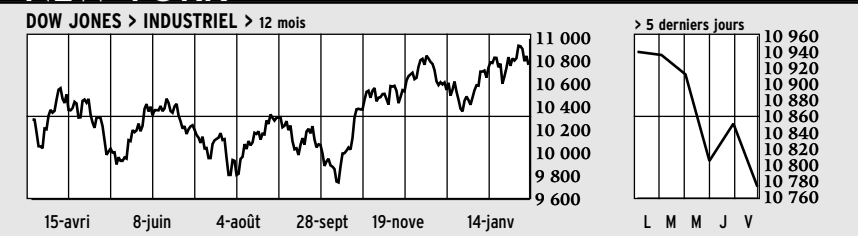


Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and 52 semaines.

NASDAQ

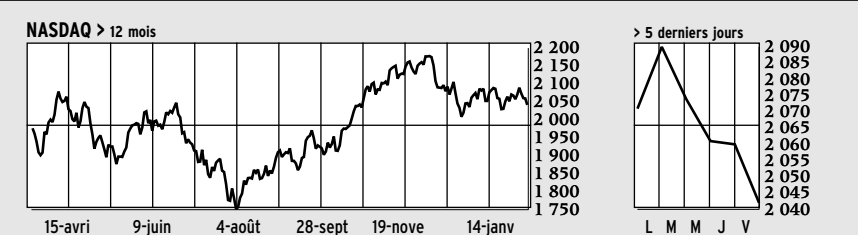


Table with 6 columns: OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and 52 semaines.

TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES

Large table with 6 columns: FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VOLUME, VAR. CETTE ANNÉE (%), FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VOLUME, VAR. CETTE ANNÉE (%). Lists numerous companies like Abicourt Mines Inc, Abitex Resources Inc, etc.

ÉTATS-UNIS LES 100 GÉANTS

Table with 6 columns: FERM. (\$), CHANGEMENT NET, %, 52 SEMAINES HAUT, BAS, VALEUR BOUR. (MM \$)\*. Lists 100 companies like Abbott Labs, Alcoa Inc, Allstate Corp, etc.

Liste des 100 sociétés inscrites sur les marchés américains ayant la plus forte valeur boursière. La liste est révisée à chaque trimestre. / M\$ Millions de dollars US

COURS TOU

Table of stock market data for various companies, including volume, price, and change. Includes sub-sections for 'A-B' and 'C'.

Société

Table of stock market data for various companies, including volume, price, and change. Includes sub-sections for 'N-Q' and 'R-S'.

Société

Table of stock market data for various companies, including volume, price, and change. Includes sub-sections for 'T-Z' and 'Sociétés en Commandite'.

Table of stock market data for various companies, including volume, price, and change. Includes sub-sections for 'Sociétés en Commandite' and 'Sociétés en Commandite'.

Advertisement for Le Caron Condominiums Luxueux, featuring a large image of a building and contact information.

Advertisement for Le Caron Condominiums Luxueux, featuring a large image of a building and contact information.

Advertisement for Le Caron Condominiums Luxueux, featuring a large image of a building and contact information.

Advertisement for Le Caron Condominiums Luxueux, featuring a large image of a building and contact information.

Boeing est à la recherche d'un nouveau PDG

# Alan Mulally possède une longueur d'avance

BLOOMBERG

Le projet de Boeing de construire le 787 pour ravir des clients à Airbus au cours des cinq prochaines années pourrait s'avérer un atout pour Alan Mulally, chef de la division des avions commerciaux de Boeing, au moment où la compagnie est à la recherche d'un nouveau PDG.

Boeing, deuxième fournisseur de la Défense américaine, compte sur le nouvel aéronef pour compenser le ralentissement de la croissance dans sa division des armements, explique John Walsh, président de Walsh Aviation, d'Annapolis, dans le Maryland.

Cette division est dirigée par James Albaugh, autre candidat en vue pour le poste de PDG. Boeing a congédié Harry Stonecipher au début de la semaine en raison de sa liaison avec une employée.

« Un spécialiste des aéronefs civils, voilà ce qu'il leur faut », lance M. Walsh, qui produit des prévisions de marché pour les fournisseurs de Boeing. « Ils doivent contrôler la « situation Airbus et il leur faut réussir le lancement du 787 sur le marché pour accomplir cela », ajoute-t-il.

Boeing prépare son 787, conçu pour l'efficacité énergétique et le confort des passagers, pour tenter de détrôner Airbus, qui lui a ravi en 2003 le titre de plus important constructeur d'appareils commerciaux. BAE Systems et European Aeronautic, Defense & Space Co., so-

ciété mère de Airbus, se disputent des contrats militaires aux États-Unis.

M. Mulally, 59 ans, a dirigé la division de la défense pendant deux ans avant de passer aux commandes de la division des appareils commerciaux en 1998. Il a sabré plus de 30 000 emplois dans la division de la défense pour rendre celle-ci, établie à St. Louis, plus rentable au moment où la demande fléchissait. Il s'est attiré le respect des travailleurs « parce qu'il vous regarde dans les yeux et vous dit la vérité », indique Bob Brewer, directeur pour le Midwest de la Society of Professional Engineering Employees, dont 20 000 membres travaillent chez Boeing.

Le nouveau PDG devra restaurer la confiance après que M. Stonecipher fut devenu le deuxième grand patron de Boeing à démissionner à la suite de faux pas à caractère éthique, soutient Richard Aboulafia, analyste de Teal Group, un cabinet-conseil de Fairfax, en Virginie. Il se peut que des candidats de l'extérieur soit considérés, tels que James McNerney, PDG de 3M Co., mais M. Aboulafia croit que la connaissance et l'expérience sont requises « pour assurer une bonne entrée du 787 sur le marché et pour stopper les pertes de parts de marché au profit de Airbus ».

M. Stonecipher, 68 ans, est sorti de sa retraite en décembre 2003 pour remplacer Philip Condit, qui a maintenant 63 ans, lequel avait quitté son poste après que Boeing eut congédié Michael Sears, directeur financier, et la cadre Darleen Druyun. Cette der-

nière avait négocié des contrats militaires au Pentagone avant d'être embauchée par Boeing. M<sup>me</sup> Druyun et M. Sears ont été reconnus coupables par un tribunal de conflit d'intérêts et ils ont admis avoir discuté de l'emploi de M<sup>me</sup> Druyun au moment où Boeing négociait un contrat de 23 milliards de dollars américains avec l'armée de l'air américaine.

« Si M. Albaugh ou M. Mulally est nommé PDG, je serai très heureux de ce choix », assure Matthew Spahn, vice-président de TCW Group, de New York, qui possédait 2,3 millions d'actions de Boeing en décembre dernier. « Au chapitre des priorités, la première devrait être de stopper la perte de parts de marché au profit de Airbus », estime-t-il.

M. Mulally a pris des décisions fondées sur l'intégrité, soutient John Monroe, un ingénieur de Boeing à la retraite qui a travaillé avec lui pendant plus de 18 ans. En 1992, l'équipe de design de M. Mulally à Renton, dans l'État de Washington, avait conçu le 777. Les ingénieurs se sont rendu compte que l'appareil présentait un surpoids de 10 000 livres (4536 kg), soit l'équivalent de 40 passagers et leurs bagages, explique M. Monroe.

Les designers ont dit à M. Mulally que Boeing fonctionnait souvent avec deux ensembles de livres : l'un pour les clients, avec un poids cible, et une version interne précise. « Et puis, nous devions travailler comme des malades pour que les deux correspondent », raconte M. Monroe. Selon ce dernier, M. Mulally réagit en s'adressant ainsi aux designers :

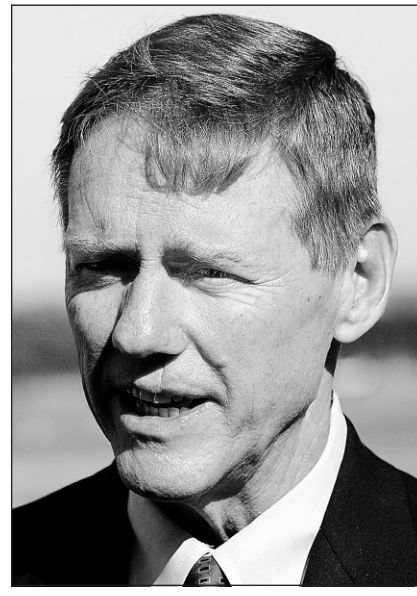


PHOTO GRAHAM BARCLAY. BLOOMBERG NEWS © Alan Mulally

« Les gars, vous ne pouvez pas faire ça. Vous allez finir par passer tout votre temps à gérer le secret et aucun à régler le problème de poids. Si vous jouez franc jeu, le client peut même vous aider. »

Le programme de l'appareil 777 fut le premier du genre dans lequel ont pu participer les transporteurs aériens à titre de membres de l'équipe de design, indique Todd Blecher, porte-parole de la division des appareils commerciaux de Boeing.

« Il n'y a jamais eu deux ensembles de livres, dit-il. Ce que l'on décrit, je crois, c'est le niveau d'informations que les transporteurs, à titre de membres de l'équipe de design

du 777, recevaient au jour le jour. Dans nos programmes antérieurs, ils recevaient des mises à jour périodiques. »

M. Mulally « se concentrait sur la rentabilité », a déclaré M. Stonecipher le 12 juillet dernier lors d'une entrevue. « Lorsque Alan Mulally prit les rênes en 1998, l'endroit était un véritable désastre, dit-il. La production était stoppée. On devrait vraiment faire une étude de cas de la transformation d'une compagnie d'aéro-nefs commerciaux. »

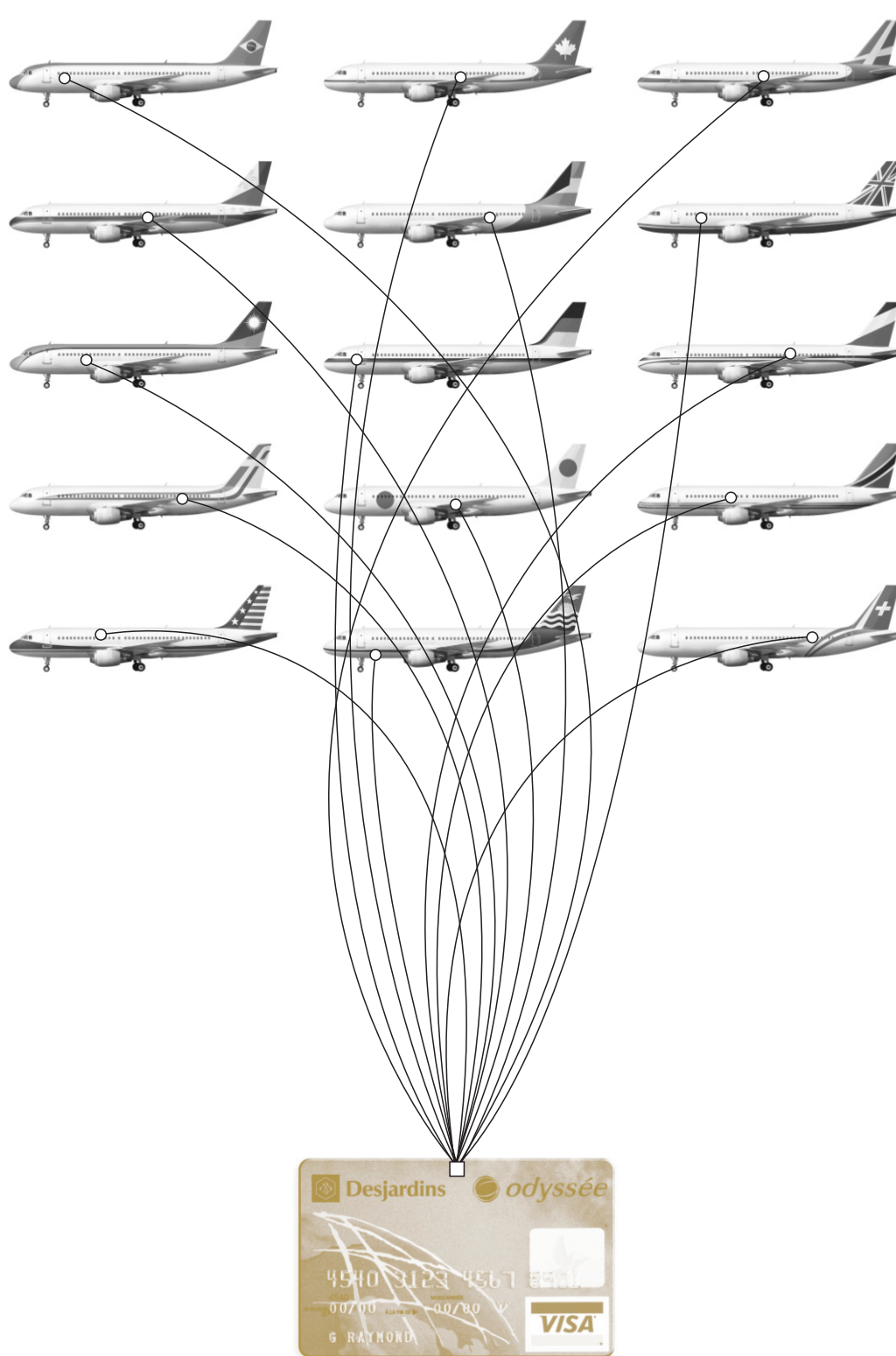
Jusqu'à 70 % de la valeur du nouvel appareil seront fournis par des entrepreneurs de l'extérieur, a précisé M. Mulally.

La plupart sont aux États-Unis, mais il y en a aussi en Chine, au Japon et ailleurs dans le monde. Son objectif est d'éviter les cycles d'emballement-effondrement qui ont fait mal à la compagnie au cours de ses 89 ans d'histoire.

« Il faut de la stabilité », lançait M. Mulally le 16 juin dernier lors d'une entrevue dans ses bureaux de Seattle, où sa division est établie.

« Les quatre dernières années ont été horribles, mais nous créons un Boeing qui sera beaucoup plus stable, indiquait-il. Nous voulons moins de fournisseurs et nous souhaitons qu'ils soient en meilleure santé financière et plus robustes. Pour y arriver, il faut les laisser être des fournisseurs de Airbus également. »

L'expérience de M. Mulally pourrait aussi jouer contre lui. Il aura 60 ans en août.



Partez avec qui vous voulez, quand vous voulez, où vous voulez, sans aucune restriction, grâce à vos BONIDOLLARS.

Ceci n'est pas une VISA OR

DEMANDEZ-LA MAINTENANT ET VOYAGEZ

**1 877 847-VISA**

- Remise de 2 % en BONIDOLLARS sur tous vos achats à l'extérieur du pays.
- Couverture d'assurance voyage complète.

C'est une VISA hors du commun !



Conjuguer avoirs et êtres

\*VISA Int. / Fédération des caisses Desjardins du Québec, usager autorisé.

## LA PRESSE AFFAIRES

## É.-U.: déficit commercial quasi record en janvier

Le coupable est bien l'appétit des Américains pour les produits étrangers

CLAIRE GALLEN  
AGENCE FRANCE-PRESSE

Les États-Unis ont accusé en janvier un déficit commercial de 58,3 milliards de dollars US, un quasi-record d'autant plus inquiétant que le coupable n'est pas cette fois le pétrole, mais la boulimie des Américains pour les produits étrangers.

Le déficit de janvier est le deuxième en importance jamais enregistré par les États-Unis, après le désastreux mois de novembre dernier (59,4 milliards US).

Il a fortement déçu les analystes qui tablaient sur un déficit de 56,8 milliards US, après 55,7 milliards en décembre.

« C'est une aggravation, et une aggravation réelle en ce sens où on ne peut pas l'expliquer par des facteurs exceptionnels tels que les

prix du pétrole ou le comportement aberrant de certains secteurs », souligne Ethan Harris, chef économiste pour les États-Unis de Lehman Brothers.

La facture pétrolière, qui expliquait souvent l'an dernier le creusement des déficit commerciaux américains, en effet s'est allégée le mois dernier, avec une baisse des importations.

**Le coupable**

Le coupable est bien l'appétit des Américains pour les produits étrangers, qui se traduit par une progression des importations (+1,9 %) bien plus rapide que pour les exportations (+0,4 %).

« Notre demande insatiable de biens de consommation et de voitures est ce qui explique la forte augmentation des importations », souligne l'économiste indépendant Joel Naroff. Il y a des raisons objec-

tives à cela.

Les Américains consomment plus, tout simplement parce que leur pays affiche une croissance plus rapide que les autres grands pays.

« Les États-Unis restent le moteur de la croissance mondiale et leur déficit commercial est un effet secondaire de cette situation », souligne M. Harris.

Mais les analystes s'étonnent de l'aggravation constante des déficits commerciaux, alors même que le dollar ne cesse de perdre du terrain face aux autres grandes monnaies.

**Dépréciation du dollar**

La dépréciation du billet vert devrait logiquement détourner les Américains des produits étrangers et favoriser leurs exportations.

Or les effets ont été jusqu'à présent limités, peut-être parce que « les entreprises étrangères se sont efforcées de rogner sur les coûts

afin de maintenir leurs prix bas », selon M. Harris.

Les analystes prévoient peu d'amélioration à l'horizon.

« Le déficit commercial va sans doute continuer à se creuser en 2005 », estime Marie-Pierre Ripert d'Ixis CIB.

L'année 2004 s'était soldée par un déficit record de 618 milliards US.

Ce déficit inquiète les partenaires des États-Unis qui voient le pays vivre au-dessus de ses moyens et dépendre de plus en plus des capitaux étrangers.

Pourtant le président de la Réserve fédérale (Fed) Alan Greenspan reste serein sur le sujet : jeudi encore, il assurait que « la résorption de notre déficit courant... ne m'inquiète pas outre mesure ».

Il s'était montré plus inquiet pour le déficit budgétaire, qui creuse lui aussi record sur record depuis plusieurs années. La maî-

trise du budget est en effet l'une des clés de la résorption du déséquilibre commercial, soulignent les analystes.

**Moins de dépenses**

« Il faudrait que les dépenses des Américains ralentissent beaucoup, ce qui pourrait arriver si l'on essayait sérieusement de contrôler le déficit budgétaire », souligne M. Harris, pour qui « on n'en prend cependant pas le chemin pour le moment ».

Les autres recettes pour faire baisser le déficit sont une accélération de la croissance dans les deux zones où elle reste anémique, l'Europe et le Japon, et sans doute aussi une poursuite de la dépréciation du billet vert.

« Pour un impact notable, il faudra sans doute une baisse du dollar de 20 à 30 % par rapport à ses niveaux actuels », estime M. Harris.

**CAMION TOYOTA**  
un coup de cœur sans fin

SEQUOIA 2005

SIENNA 2005

TUNDRA 2005

HIGHLANDER 2005

4RUNNER 2005

RAV4 2005

VENTE  
ÉTIQUETTES  
ROUGES

TOYOTA VOUS FAIT UNE FLEUR.

1000

\$ D'ACCESSOIRES TOYOTA GRATUITS  
À LA LOCATION OU À L'ACHAT  
SUR TOUS CES MODÈLES 2005 EN STOCK†

0

\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ\*  
À LA LOCATION

OU

À PARTIR DE

1,9

% FINANCEMENT  
À L'ACHAT\*\*

**ACCÈS TOYOTA** Une expérience d'achat tellement plus sympa.



Votre nouvelle Toyota part toujours avec le plein d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs. **Votre concessionnaire [www.acces.toyota.ca](http://www.acces.toyota.ca)**

Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. \* Offre de 0 \$ dépôt de sécurité sur tous les modèles 2005 neufs en stock à la location. † L'offre de 1 000 \$ en achat d'accessoires Toyota est applicable à la location ou à l'achat des modèles Sienna, RAV4, Highlander, 4Runner, Sequoia et Tundra 2005 neufs en stock. Les accessoires sont disponibles sur le site Internet [www.acces.toyota.ca](http://www.acces.toyota.ca). \*\* Offre de financement à l'achat à partir de 1,9 % pour les modèles Sienna, RAV4, Highlander, 4Runner, Sequoia et Tundra 2005 neufs en stock. Composez le 1 888 Toyota-8 ou visitez [www.acces.toyota.ca](http://www.acces.toyota.ca). Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Les offres se terminent le 31 mars 2005 et sont établies par les concessionnaires Accès Toyota pour les concessionnaires participants de la grande région de Montréal. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.