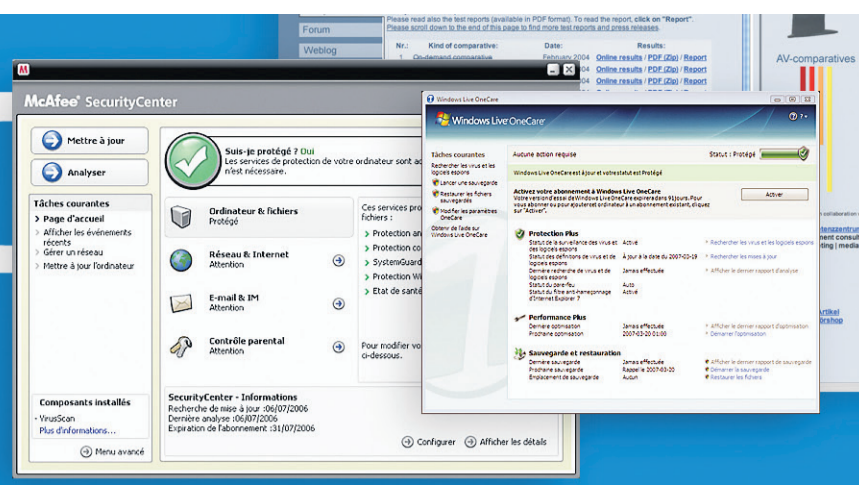


# AFFAIRES



## TECHNAUTE SIMPLIFIEZ LA SÉCURITÉ DES DONNÉES SUR L'ORDI DE LA MAISON PAGE 8

**PLANÈTE ÉCONOMIQUE**  
**Le raid d'India Inc.**  
 Les entreprises du « Bombay Club » injecteront cette année quelque 15 milliards US dans les compagnies étrangères  
 PAGE 2

**PME**  
**Regarder la Terre de haut**  
 L'avènement de Google Earth permet Groupe Alta de Québec de se faire connaître  
 PAGE 3

**PETRO-CANADA**  
**Peu d'emplois malgré l'investissement**  
 Même avec l'accroissement de sa capacité de production, les immobilisations projetées de 750 millions ne créeront pas d'emplois  
 PAGE 4

**Perdre son âme pour un café?**  
 Starbucks mise encore sur la croissance même si son PDG en craint les effets  
 PAGE 7



**CHIFFRE DU JOUR**  
**15,5 milliards**  
 Les investissements prévus dans les sables bitumineux sont en hausse de 35 % pour s'établir à 15,5 milliards de dollars cette année. Ils correspondent au tiers des dépenses du secteur pétrolier et gazier, contre le quart il y a deux ans.

**ENTREPRISE À VENDRE ?**  
 COMPOSEZ MAINTENANT LE 1 866 499 0334  
**Acquisition.biz**

## Construction sur le boulevard Saint-Laurent



Les effets négatifs de la construction nuisent aux commerces du boulevard Saint-Laurent. PHOTO IVANOH DEMERS, LA PRESSE

# Les grues mènent la vie dure aux commerçants



**VINCENT BROUSSEAU-POULIOT**  
 « C'est de la merde! » Comme les autres commerçants du boulevard Saint-Laurent, Barbara Daubin n'en peut plus de ses nouveaux voisins : les grues, les pics et les

bouts de tuyaux qui se retrouvent éventuellement sous terre. Depuis le mois de novembre, la Ville de Montréal a entrepris des travaux sur le tronçon le plus fréquenté de cette artère commerciale. « La construction nous rend la vie impossible, dit M<sup>me</sup> Daubin, gérante de la boutique de vêtements féminins Scandale. Notre chiffre d'affaires a diminué entre 20 % à 30 %. Les passants qui flânaient dans la rue regardaient nos

vêtements et décidaient d'entrer. Maintenant, la rue est devenue un parcours du combattant. Les gens avancent comme ils le peuvent, en regardant droit devant eux. »  
**Moins de touristes**  
 Les restaurants du boulevard Saint-Laurent, l'une des artères les plus fréquentées de Montréal, n'ont pas été épargnés eux non plus.  
 > Voir GRUES en page 4

## Qui sait profiter de la diversité?

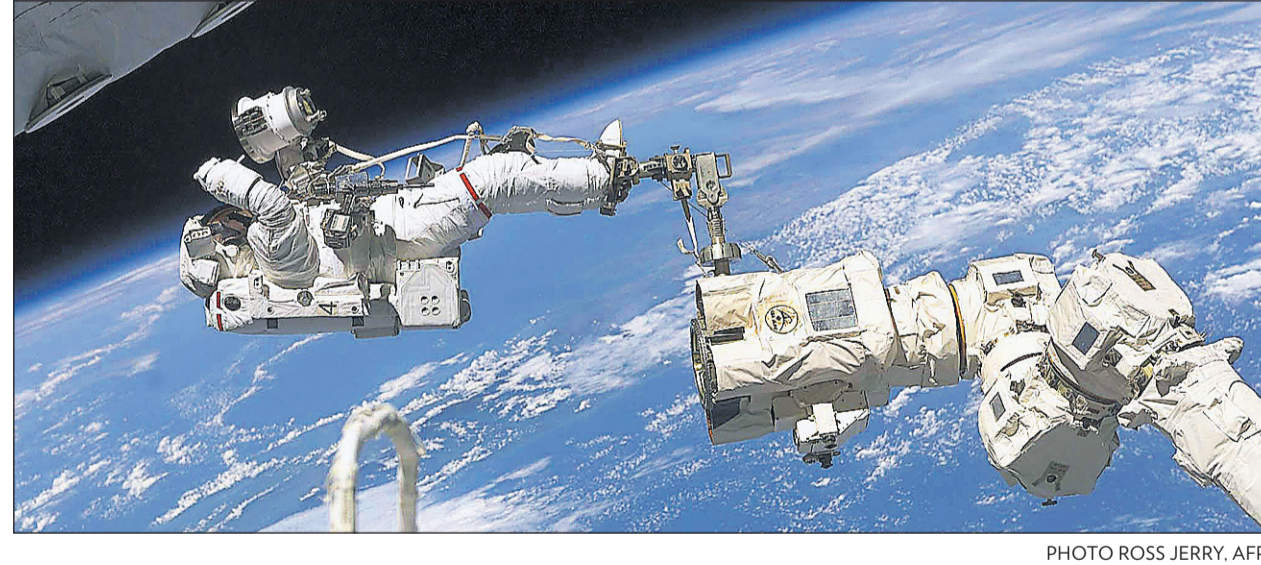
La plupart des entreprises disent valoriser la diversité, mais beaucoup en restent aux vœux pieux. Toutes proportions gardées, il y a pourtant plus de diplômés chez les Montréalais nés dans d'autres pays.

**ISABELLE LAPORTE**  
**VIE AU TRAVAIL**  
 COLLABORATION SPÉCIALE

Au retour de son second congé de maternité, Nathalie Bernier a vécu deux chocs. Le premier a été de concilier les exigences de sa famille grandissante et de son travail de comptable agréée chez Arthur Andersen. Le deuxième: « Mon employeur a présumé que j'avais perdu le feu sacré », se souvient-elle. Cet employeur avait tout faux. Le 16 mars dernier, Nathalie Bernier a été nommée associée directrice de KPMG Montréal. Elle est la première femme à la tête d'un grand cabinet d'experts-comptables au Québec. « Bien des femmes craignent que la maternité signe la fin de leur ascension professionnelle ». > Voir DIVERSITÉ en page 4

# La NASA veut embaucher qui elle veut

**MARIE TISON**  
 Les entreprises canadiennes de l'aérospatiale qui pestent contre les règles de Washington les empêchant d'embaucher des travailleurs de pays « suspects » ont trouvé un allié de taille : la NASA. Elle aussi aimerait bien se débarrasser de cette réglementation. Un groupe de travail indépendant a même conclu que les restrictions de ce qu'on appelle dans le jargon l'ITAR (pour International Traffic in Arms Regulation) « menacent l'efficacité et la sécurité de l'assemblage et de l'exploitation de la station spatiale ». « Cela peut entraver les communications, l'intégration des équipements et ultimement, la capacité de résoudre des problèmes urgents et de corriger des incidents qui surviennent en vol », explique le directeur de la division du contrôle des exportations à la NASA, John Hall, à La Presse Affaires. Le Canada est l'un des parten-



Le Canada a fourni trois éléments à la Station spatiale internationale : un grand bras manipulateur robotisé, une base mobile pour lui permettre de se déplacer le long de la station et un petit manipulateur robotisé. PHOTO ROSS JERRY, AFP

naires internationaux de la station spatiale. « L'ITAR n'a pas causé de crise majeure jusqu'ici, mais c'est certain que ces restrictions ont un impact négatif sur la libre com-

munication nécessaire au succès des missions, déclare Paul Cooper, un vice-président de MDA, responsable de la conception et de la fabrication d'importants éléments fournis à la station spatiale.

La recommandation du groupe de travail permettrait d'améliorer la situation. » > Voir NASA en page 5 AUTRES TEXTES EN PAGE 5

**Bienvenue à la destination d'affaires No 1 en Europe**  
**www.uktradeinvestcanada.org**

Vous visez l'Europe et cherchez une économie solide, libérale et flexible? Pensez au Royaume-Uni. Vous y trouverez également une main-d'oeuvre qualifiée et adaptable, ainsi que des capacités de R&D de classe mondiale. Ce n'est pas un hasard si les entreprises les plus prospères au monde choisissent souvent le Royaume-Uni pour une implantation ou une expansion. Le gouvernement du Royaume-Uni offre un service dédié aux investisseurs étrangers pour faciliter vos démarches. Composez le (514) 866-5863, poste 2240 ou visitez le [www.uktradeinvestcanada.org](http://www.uktradeinvestcanada.org).

**UK TRADE & INVESTMENT**

[www.uktradeinvestcanada.org](http://www.uktradeinvestcanada.org)

## LA PRESSE AFFAIRES

## REPÈRES DU LUNDI

DOLLAR CANADIEN

**86,15** ¢US

VARIATION

Semaine dernière **+1,06** ¢  
Cette année **+0,34** ¢**0,6486** €

VARIATION

Semaine dernière **+0,0101** €  
Cette année **-0,0011** €

SOMME REQUISE POUR ACHETER

Un dollar US **1,1608** \$  
Un euro **1,5417** \$TAUX PRÉFÉRENTIEL  
DES BANQUES **6,00** %TAUX DE LA BANQUE  
DU CANADA **4,25** %TAUX DE LA RÉSERVE  
FÉDÉRALE AMÉRICAINE **5,25** %

OR (NY GOLD)

**656,70** \$US

PÉTROLE

WTI, contrat terme rapproché

**61,49** \$USLight Sweet Crude **64,79** \$  
North Sea Brent **63,13** \$

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT

Décembre **0,4** %  
Variation annualisée **2,7** %

BALANCE COMMERCIALE

Janvier **6,35** milliardsINDICE DES PRIX  
À LA CONSOMMATIONAnnuel (février) **2,0** %  
Sans éléments volatils **2,4** %

TAUX DE CHÔMAGE

Février (désaisonnalisé)

CANADA **6,1** %  
Québec **7,8** %  
Ontario **6,3** %  
Montréal **7,5** %  
Toronto **6,5** %  
Vancouver **4,2** %

TAUX D'ACTIVITÉ AU CANADA

Février (désaisonnalisé) **67,5** %

EMPLOIS CETTE ANNÉE

CANADA **103 100**  
Québec **9 600**  
Ontario **13 600**RÉMUNÉRATION  
HEBDOMADAIRE MOYENNEDécembre **757,27** \$  
Variation annuelle **+3,0** %

MISES EN CHANTIER

Février Base annuelle

CANADA **10 890** **196 200**  
Québec **1 923** **35 800**  
Ontario **2 515** **51 500**Variation ann. (Canada) **-21,0** %

COMMERCE DE DÉTAIL

Janvier **-0,2** %  
Variation annuelle **+4,9** %

VENTES AUTOS NEUVES

Janvier **-3,3** %  
Variation annuelle **+5,4** %

NOTE : Dans tous les cas, il s'agit des données les plus récentes disponibles, à la fermeture des marchés vendredi dernier.

Sources : Bloomberg, Statistique Canada et la SCHL

## Le grand raid d'India Inc.



RICHARD DUPAUL

LA PLANÈTE  
ÉCONOMIQUE

À Paris, Londres et New York, les milieux financiers ont beaucoup parlé ces derniers jours des rumeurs voulant que le conglomérat indien Reliance Industries cherche à entrer au capital du français Carrefour, le deuxième détaillant au monde après l'américain Wal-Mart.

Pour le moment, Reliance ne convoiterait qu'une participation minoritaire dans Carrefour, selon des sources. Mais plusieurs voient dans ces avancées un premier pas vers une éventuelle prise de contrôle par Reliance, un colosse aux activités multiples (pétrole, produits chimiques, textiles, commerce, etc.) dont la valeur représente plus de 6 % de la Bourse indienne.

Démenties par Carrefour, ces spéculations viennent néanmoins confirmer une chose : le monde industrialisé prend désormais très au sérieux les « raiders » indiens. Et pour cause.

Pour la première fois de l'histoire, « India Inc. » est en voie de passer officiellement en mode offensif.

Selon une nouvelle étude de l'ASSOCHAM, un regroupement

des chambres de commerce de l'Inde, les investissements à l'international des sociétés locales surpasseront, en 2007, les sommes injectées par les compagnies étrangères au pays. Du jamais vu.

Les entreprises du « Bombay Club » injecteront quelque 15 milliards US dans les compagnies étrangères, contre des « entrées » directes de 12 milliards US sur le territoire indien.

Et pourtant, il y a six ou sept ans, personne n'aurait parié une roupie sur les chances de l'Inde

l'Occident encore étourdi assiste aux assauts répétés des conquérants indiens.

Pas une semaine ne passe sans qu'un mastodonte indien ne mette sa grosse patte sur un groupe étranger.

Dix jours après le coup d'éclat de Tata sur Corus – une transaction de 13,7 milliards US – le producteur indien d'aluminium Hindalco a acheté pour 6 milliards US son rival américain Novelis, un fabricant de tôles d'aluminium émanant de la montréalaise Alcan.

## Les entreprises du « Bombay Club » injecteront quelque 15 milliards US dans les compagnies étrangères, contre des « entrées » directes de 12 milliards US sur le territoire indien.

dans l'arène internationale. En 2000, les acquisitions indiennes à l'étranger représentaient à peine 1 milliard US. Mais en 2005, elles atteignaient déjà 4,5 milliards US et elles ont frôlé les 11 milliards US l'an dernier.

Le secteur privé indien, qui dépendait encore récemment du capital étranger pour assurer sa croissance, est passé de proie à prédateur en un rien de temps.

Des raids

Depuis le raid de l'aciériste Mittal Steel<sup>(1)</sup> sur l'européen Arcelor (en 2006), ou celui de Tata Steel sur le sidérurgiste britannique Corus (janvier 2007),

De plus, l'indien Suzlon Energy, un fabricant d'éoliennes, vient de faire, à la surprise générale, une offre de 1,3 milliard US pour l'allemand REpower.

Et on peut citer au passage l'acquisition probable de la division des plastiques de General Electric par Reliance. Ou cette tentative du groupe pharmaceutique Ranbaxy d'acheter une part de l'allemand Merck KgaA, avant que l'Indien ne désiste mercredi dernier.

Ce n'est pas fini

Or, tout indique que l'offensive n'est pas finie parce que l'industrie indienne a la voie libre et des moyens considérables.

Jusqu'en 1991, les entreprises indiennes n'étaient pas autorisées à se développer librement à l'étranger. Mais, en 2004, le gouvernement a assoupli les règles d'investissement outre-frontière. Si bien que les sociétés locales peuvent investir jusqu'à 200 % de leur valeur hors du pays sans l'accord préalable de l'État.

Et l'argent ne manque pas. L'économie indienne progresse à un rythme effréné (plus de 9 % par année), alimentant au passage les coffres des compagnies locales. Sans oublier que les fonds privés internationaux continuent d'investir massivement dans les sociétés indiennes qui, de surcroît, profitent de la poussée boursière (donc de la valeur élevée de leurs actions) pour financer leurs transactions.

Avec le recul, on réalise que la charge a probablement été sonnée en 2000.

Tata Tea, une société de Calcutta membre du conglomérat Tata, a alors étonné le monde entier en avalant son rival britannique Tetley Tea pour quelque 400 millions US – un record à l'époque.

C'était un tournant historique... et passablement ironique. Car le colonisé venait de prendre sa revanche sur le colonisateur.

(1) Officiellement, Mittal Steel n'est pas une société indienne mais anglo-néerlandaise (son siège social est à Rotterdam, au Pays-Bas). Il reste que son fondateur (Lakshmi Mittal) et ses activités ont des racines profondes en Inde.



PHOTO KIANOUCHE DORRANIE. ARCHIVES AFP

Les enquêtes de la justice française sur le rôle de Christophe de Margerie, le PDG de Total SA, ci-dessus, dans les présumés pots-de-vin versés lors de contrats passés avec l'Irak et l'Iran pourraient durer des années. Des enquêtes semblables portant sur d'autres patrons français, y compris Daniel Bouton, le président de la Société générale, se sont éternisées. « En France, le droit à un procès rapide n'existe pas, on a uniquement droit à une enquête qui fait beaucoup de bruit », soutient Emmanuel Rosenfeld, le procureur de M. de Margerie. Vendredi, le titre de Total a pris 71 cents, ou 1,04 %, à 68,79 \$US à New York. L'action s'est dépréciée de 5,4 % cette année.

## « L'affaire Total » ravive la question des pots-de-vin

AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — La corruption, dont l'ampleur est difficile à évaluer, mais qui coûterait jusqu'à 1000 milliards de dollars par an, reste complexe à endiguer même si les initiatives de nombreuses institutions internationales commencent à porter quelques fruits.

« L'affaire Total » avec la mise en examen pour « corruption » du patron du groupe pétrolier, Christophe de Margerie, a remis sur le devant de la scène la question récurrente des pots-de-vin dans la négociation des grands contrats internationaux.

« Depuis les années 90, il y a eu un accroissement de la corruption avec la mondialisation des circuits financiers qui a facilité la constitution de cagnottes dans les paradis fiscaux », et donc le versement de dessous de table en

toute discrétion, explique Jacques Terray, vice-président de la branche française de Transparency international.

Le coût du phénomène demeure difficile à chiffrer, estime le responsable de cette organisation anti-corruption, qui juge approximative l'évaluation de 1000 milliards US par an avancée par la Banque mondiale (BM).

Dans certains pays, le montant de la corruption pèserait jusqu'à 30 % du produit intérieur brut, selon les Nations Unies.

La corruption prospère

Mondialisée, endémique dans nombre de pays pauvres (Haïti, la Birmanie et l'Irak figurent en queue du classement 2006 de Transparency), la corruption prospère particulièrement dans certains secteurs : armement, pétrole ou ressources minières et

travaux publics, où se concentrent les grands contrats.

À cette liste sans surprise, Séverine Teissier présidente du réseau français de lutte contre la corruption Anticor, ajoute aussi l'exploitation de l'eau devenue « l'or bleu » dans certains pays et « un nid à corruption » au même titre que l'or noir.

Face à l'accélération du phénomène, les institutions internationales ne sont pas restées inertes.

L'OCDE ouvre la voie

L'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE), qui réunit les grands pays industrialisés, a ouvert la voie en 1997 en se dotant d'une « Convention sur la lutte contre la corruption d'agents publics étrangers dans les transactions commerciales internationales ».

L'OCDE a ainsi sévèrement tancé mi-mars la Grande-Bretagne, après l'abandon par Londres d'une enquête sur des pots-de-vin présumés dans des contrats de ventes d'armes entre le groupe BAE Systems et l'Arabie saoudite.

Et « l'affaire Total est la preuve que la convention fonctionne », a estimé vendredi un porte-parole de l'OCDE.

Cette convention a toutefois ses limites : elle ne concerne pas les pots-de-vin versés à des intermédiaires privés et elle ne s'applique qu'aux 36 pays signataires, mais pas aux 36 nouvelles puissances économiques que sont par exemple la Chine ou l'Inde.

D'où la réticence de nombre d'entreprises à renoncer à des pratiques considérées comme incontournables, face à des concurrents à l'abri de toutes contraintes.



PHOTO STÉPHANE CHAMPAGNE, COLLABORATION SPÉCIALE

Benoît Raymond, président de Groupe Alta. La PME de 240 employés a le vent dans les voiles depuis l'avènement de Google Earth sur le Net.

**Groupe Alta** de Québec

# Regarder la Terre de haut

STÉPHANE CHAMPAGNE  
COLLABORATION SPÉCIALE

L'avènement de Google Earth sur le Net est un cadeau du ciel pour la PME Groupe Alta de Québec. « Ça a permis de démocratiser les données et de faire connaître notre secteur d'activité », explique Benoît Raymond, président de l'entreprise spécialisée en géomatique.

Pour les néophytes, la géomatique est la gestion des données géographiques. L'acquisition, le stockage, le traitement et la diffusion de ces données font appel à une panoplie de sciences et de technologies dont la cartographie, la géodésie, l'informatique, etc. Au Canada, les universités Laval et de Calgary possèdent un département de géomatique.

Mais cette science n'est plus l'apanage des gouvernements, des universitaires et d'une poignée d'entreprises. Depuis que les photos aériennes sont au goût du jour, accessibles et qu'elles offrent maintenant des possibilités infinies, la PME Groupe Alta profite d'un vent plus que favorable.

Car, de simple entreprise qui effectuait uniquement de l'acquisition de données (lire : de la photographie aérienne), Groupe Alta offre aujourd'hui des solutions intégrées. Ces dernières années, la PME a en effet mis au point des logiciels lui permettant d'analyser ses propres données et de les traiter selon les besoins du client.

Par exemple, si Bell Canada désire connaître la nomenclature exacte d'une partie de son réseau dans une région donnée, Groupe Alta s'en chargera pour elle. Idem pour le gouvernement de la Colombie-Britannique, qui a fait appel à la PME pour savoir (grâce à l'infrarouge) si un insecte avait attaqué ou épargné une partie de son territoire forestier. Et il ne s'agit là que de la pointe de l'iceberg, croit Benoît Raymond.

« Pour l'instant, les solutions intégrées ne représentent que 15 % de nos revenus, dit-il. Mais c'est là qu'il y a le plus de potentiel de développement. La géomatique est

l'entreprise (qui demeurent confidentiels) proviennent encore du prélèvement de données. La PME possède une dizaine d'avions à cette fin, de même que l'équipement photographique impressionnant, notamment un appareil numérique de 1,5 millions. La qualité des images aériennes de l'entreprise permet même de distinguer la couleur des cheveux d'un quidam. Groupe Alta a déjà photographié du haut des airs les territoires d'une cinquantaine de pays. En ce moment, elle a entre autres une équipe au Costa Rica.

Ses autres revenus proviennent principalement du traitement de

Québec. La PME est dépositaire de la photothèque du gouvernement du Québec, c'est-à-dire de toutes les photos aériennes prises dans la Belle Province depuis les années 40. Elle possède ainsi des archives d'environ cinq millions de photos.

**Racheté à Kodak**

Fondé en 1958, Groupe Alta s'est concentré dans la recherche et le développement de logiciels à partir de la décennie 90. C'est d'ailleurs à cette époque que le géant Kodak s'est associé à la PME de Québec, puis l'a achetée. Son but : gagner la course dans ce qui allait devenir Google Earth. « On est monté jusqu'à 450 employés », dit le président de la PME, Benoît Raymond.

Mais Kodak a décidé d'abandonner le projet en 2002, en raison de ses difficultés financières et parce que Google était en train de gagner la course. « Mais nos données se retrouvent aujourd'hui sur Google Earth; nous y avons les photos aériennes de 80 villes américaines », explique M. Raymond.

En 2003, après l'épisode Kodak, les anciens actionnaires ont racheté l'entreprise et ont multiplié les acquisitions au point de faire de Groupe Alta l'un des principaux joueurs dans le secteur de la géomatique au Canada. La PME possède d'ailleurs le plus grand laboratoire analogique et numérique au pays.

**Depuis que les photos aériennes sont au goût du jour, accessibles et qu'elles offrent maintenant des possibilités infinies, Groupe Alta profite d'un vent plus que favorable.**

applicables dans à peu près tous les secteurs : ressources naturelles, télécommunications, infrastructure urbaine, sécurité publique, etc. »

L'entreprise vent ses services à 50 % au Canada, 30 % aux États-Unis et 20 % à l'international. En 2007, la PME entend faire une acquisition en sol américain, ce qui lui ouvrira les portes de ce marché, dit le président de Groupe Alta.

Plus de la moitié des revenus de

données et de la vente de logiciels (dans plus de 80 pays), dont le DVP qui vaut la bagatelle de 30 000 \$US. L'entreprise dispose d'une équipe de 240 personnes dans ses quatre bureaux québécois : pilotes d'avion, ingénieurs, techniciens, etc. L'entreprise a également un bureau au Maroc et un autre au Venezuela. Depuis 2003, sa croissance annuelle est d'environ 20 %.

Le siège social de Groupe Alta est situé à l'aéroport Jean-Lesage de

**PME EXPRESS**

**Demers Ambulances vise l'Asie**

La PME Demers Ambulances de Beauceville est sur le point de signer une alliance stratégique dans le but de construire et de distribuer des ambulances en Asie. « Rien qu'en Chine, il se vend plus d'ambulances que dans l'ensemble de l'Amérique du Nord », explique Benoît Lafortune, vice-président ventes et marketing. L'entreprise de 150 employés, actuellement numéro 1 au Canada et cinquième dans le monde, veut devenir le premier constructeur d'ambulances de la planète. C'est la première fois de son histoire, dit M. Lafortune, que la PME commence l'année avec un carnet de commandes aussi bien rempli. Demers exporte déjà dans plus de 22 pays. Sa production annuelle dépasse les 750 unités. Ces derniers mois, les frères Yves (anciennement président), Robin et Sylvain Demers, copropriétaires à hauteur de 25 % de la PME familiale, se sont tout à tour retirés des activités de production. Ils demeurent toutefois membres du conseil d'administration. Le nouveau président de Demers Ambulances sera connu incessamment. L'entreprise est détenue à 75 % par NovaCap.

**Boulangerie Saint-Méthode de nouveau rentable**

Après avoir évité la faillite en 2005 en ayant recours à la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, la Boulangerie Saint-Méthode a de nouveau rendez-vous avec la rentabilité. La dernière boulangerie d'importance de propriété québécoise est même sur le point d'augmenter sa production grâce à l'achat d'un nouveau four à pain de 1 million de dollars. De 220 000 pains par semaine, l'entreprise de 250 employés d'Adstock dans Chaudière-Appalaches souhaite en produire 300 000 sur une base hebdomadaire. La PME est reconnue pour ses pains « santé ». Elle vient d'ailleurs de mettre en marché deux nouveaux pains riches en fibre; le premier à base d'huile d'olive vierge; le second, un pain neuf grains, sans sucre et sans gras. Boulangerie Saint-Méthode, dont le chiffre d'affaires gravite autour des 25 millions, célèbre cette année son 60<sup>e</sup> anniversaire de fondation. Ses produits sont disponibles aux quatre coins de la province. L'entreprise familiale est troisième au chapitre des plus importantes boulangeries au Québec, derrière Canada Bread et Weston.

- Stéphane Champagne, collaboration spéciale

HP recommande Windows Vista™ Business.

**BLOC-NOTES COMMERCIAL HP COMPAQ nx9420**

Doté du processeur Intel® Core 2 Duo T7200 (2 GHz) et de Windows® XP Professionnel authentique, notre bloc-notes commercial le plus robuste offre une puissance et une performance supérieures, ainsi qu'un très grand écran de 17 po, le tout dans une solution de recharge rapide et sécurisée à l'ordinateur de bureau.

**1849 \$**

Location : 51 \$/mois\* (RB548UA)  
Économisez 100 \$ de plus en échangeant votre ancien bloc-notes¹.

**GRATUITE**

Obtenez GRATUITEMENT une station d'accueil HP NAS 3-en-1 (une valeur de 399 \$) en achetant avant le 31 mars³. En plus d'offrir les fonctions traditionnelles, cette station d'accueil intègre un disque dur prêt pour l'utilisation en réseau pour permettre la sauvegarde de systèmes, le partage de fichiers et les fonctions de serveur d'impression.

**LA MOBILITÉ AU BOUT DES DOIGTS. LES AFFAIRES REDEViennent PERSONNELLES.**

Double cœur. Toujours Plus.

**La liberté d'imprimer où que vous soyez.**

**IMPRIMANTE HP DESKJET 460**

Une impression haute performance avec une batterie et la technologie sans fil en option. Imprimez à partir d'un micro-ordinateur ou d'un assistant numérique personnel, avec en plus l'impression directe de photos à partir d'un appareil-photo numérique compatible avec PictBridge et d'une carte mémoire.

**199 \$** (Après la remise postale de 100 \$⁴)

Appelez au 1 866 232-9704  
Cliquez sur [www.hp.ca/lapresse](http://www.hp.ca/lapresse)  
Rendez-vous chez votre revendeur HP

© 2007 Hewlett-Packard Development Company, L.P. L'information contenue dans les présentes est sujette à changement sans préavis. Microsoft et Windows sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et au Canada et (ou) dans d'autres pays. Les autres noms utilisés dans cette présentation servent à des fins d'identification et ne sont pas des marques de commerce de Microsoft Corporation. Intel, le logo Intel, Intel Core, Intel Inside, le logo Intel Inside, Celeron, Celeron Inside, Centrino, le logo Centrino, Core Inside, Intel SpeedStep, Intel Viv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon et Xeon Inside sont des marques déposées ou enregistrées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. \* La numérotation d'Intel ne constitue pas une mesure de performance supérieure. L'architecture bicœur est une nouvelle technologie conçue pour améliorer la performance de certains logiciels. Assurez-vous de la compatibilité auprès de votre fournisseur de produits logiciels. Cette technologie pourrait ne pas convenir à tous les utilisateurs et à tous les logiciels. Certains systèmes pourraient exiger la mise à niveau et (ou) l'achat de produits matériels, de pilotes et (ou) de logiciels pour tirer pleinement profit des fonctionnalités de Windows Vista. Plus d'info sur le site [www.windowsvista.com/getready](http://www.windowsvista.com/getready) (en anglais seulement). Certaines caractéristiques de produits Windows Vista exigent du matériel perfectionné ou supplémentaire. Vous trouverez des renseignements détaillés sur les sites <http://www.microsoft.com/windowsvista/getready/hardwarereqs.aspx> et <http://www.microsoft.com/windowsvista/getready/capable.aspx> (en anglais seulement). L'outil Windows Vista Upgrade Advisor pourra vous aider à déterminer quelles fonctionnalités Windows Vista seront prises en charge par votre ordinateur. Pour le télécharger, allez à l'adresse [www.windowsvista.com/upgradeadvisor](http://www.windowsvista.com/upgradeadvisor) (en anglais seulement). Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs. ¹ Échangez un bloc-notes HP ou autre que HP en état de fonctionnement et vous obtiendrez une remise de 100 \$ à l'achat d'un nouveau bloc-notes HP entre le 1<sup>er</sup> novembre 2006 et le 30 avril 2007. Obtenez la juste valeur marchande et une remise en argent. Cette promotion est offerte à la fois au Canada et aux États-Unis. Il s'agit d'un échange pour un, avec l'acceptation d'un maximum de 100 unités pour la reprise. Allez à l'adresse <http://www.hp.com/united-states/tradein/promo/notebook2/index.html> (en anglais seulement) pour les conditions et modalités. ² La location de produits offerte par l'entremise des Services financiers Hewlett-Packard (SFHP) aux clients commerciaux admissibles au Canada est sujette à l'approbation de crédit et au bon respect des documents de financement standard SFHP. Les prix indiqués ont été calculés en fonction d'un contrat de location de 48 mois qui prévoit une option de rachat à la juste valeur marchande du produit à la fin du contrat de location. Les taux sont fondés sur une transaction initiale s'échelonnant entre 349 \$ et 9 999 \$ CA. D'autres taux s'appliquent à des contrats de location d'une durée et d'un montant de transaction différents. Financement offert sur des transactions supérieures à 349 \$ jusqu'au 30 avril 2007. Les Services financiers Hewlett-Packard (SFHP) se réservent le droit de modifier ou d'annuler ces programmes en tout temps, sans préavis. ³ À l'achat de certains bloc-notes HP Compaq de la série nx entre le 1<sup>er</sup> mars et le 31 mars 2007, vous obtiendrez GRATUITEMENT une station d'accueil NAS 3-en-1 (une valeur de 399 \$) (#EM537UT#ABA). ⁴ L'offre de remise instantanée s'applique aux imprimantes désignées achetées entre le 1<sup>er</sup> mars et le 31 mars 2007. Les prix indiqués sont ceux affichés sur Internet par HP Canada. Les prix peuvent varier et les revendeurs peuvent vendre à un prix moindre. Taxes et transport en sus. Les produits peuvent différer légèrement de l'illustration. Offres nulles là où la loi les interdit. En vigueur au Canada seulement. HP se réserve le droit de modifier ou d'annuler ces programmes en tout temps, sans préavis. Ces offres ne peuvent être jumelées avec aucune autre offre ou des prix spéciaux. HP ne se tient responsable d'aucune erreur de prix ou de publication. Quantités limitées. Maximum de 25 unités par client. Heures d'ouverture du Centre d'appels : du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h 30 HNE. Le magasin en ligne est ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

# LA PRESSE AFFAIRES

## DILBERT



### À NE PAS MANQUER CETTE SEMAINE

Mercredi, Bombardier publie ses résultats annuels. Et vendredi, Statistique Canada dévoile les données sur le PIB réel par industrie (janvier).

#### POUR NOUS JOINDRE

La Presse Affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9  
lpa@lapresseaffaires.com

## SUDOKU

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   |   | 1 |   | 3 |   |   | 4 |
| 7 |   |   |   |   |   | 5 | 6 |
|   |   |   |   | 6 | 1 |   |   |
| 3 | 7 |   | 8 |   |   |   |   |
|   | 8 |   | 4 |   |   | 1 | 5 |
|   | 9 |   |   |   |   |   | 3 |
| 8 |   |   | 6 |   |   | 5 |   |
|   |   | 2 |   |   |   | 7 | 3 |
| 4 |   |   |   |   |   |   | 9 |

Niveau de difficulté : MOYEN

0600

Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide. Chaque ligne, chaque colonne et chaque boîte 3x3 délimitée par un trait plus épais doivent contenir tous les chiffres de 1 à 9. Chaque chiffre apparaît donc une seule fois dans une ligne, dans une colonne et dans une boîte 3x3.

#### Solution du dernier sudoku

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 | 3 | 5 | 6 | 9 | 4 | 1 | 2 | 7 |
| 6 | 7 | 1 | 2 | 5 | 8 | 3 | 4 | 9 |
| 4 | 9 | 2 | 3 | 7 | 1 | 5 | 6 | 8 |
| 5 | 2 | 4 | 7 | 8 | 9 | 6 | 3 | 1 |
| 3 | 8 | 9 | 1 | 6 | 5 | 4 | 7 | 2 |
| 7 | 1 | 6 | 4 | 3 | 2 | 9 | 8 | 5 |
| 9 | 5 | 3 | 8 | 4 | 7 | 2 | 1 | 6 |
| 1 | 4 | 7 | 5 | 2 | 6 | 8 | 9 | 3 |
| 2 | 6 | 8 | 9 | 1 | 3 | 7 | 5 | 4 |

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site [www.les-mordus.com](http://www.les-mordus.com) ou écrivez-nous à [info@les-mordus.com](mailto:info@les-mordus.com)

Par Fabien Savary 0599

# Qui sait profiter de la diversité?

## DIVERSITÉ

suite de la page 1

« Mais la diversité peut s'épanouir là où les gens se parlent et cherchent ensemble des solutions », dit-elle. En 2003, KPMG s'est doté d'un conseil national de promotion de la diversité. Entre autres initiatives, des réseaux ont été mis en place pour donner à des groupes d'employés, comme les femmes, les gays et les immigrants, l'occasion d'échanger, d'établir des contacts et de promouvoir leurs intérêts.

De plus, « si un employé veut organiser une activité célébrant la diversité – que ce soit un lunch du Nouvel An chinois ou une soirée de réseautage pour 200 femmes –, on va l'aider sur les plans marketing, logistique et financier », explique Line Racette, associée chez KPMG.

« Même dans les conversations de corridor, il y a un perpétuel choc des idées, des cultures et des générations, qui stimule vraiment l'intellect. »

Peu d'entreprises joignent autant le geste à la parole. En novembre 2006, le Conference Board a publié un rapport aux chiffres éloquentes : 85 % des entreprises canadiennes affirment inclure la diversité parmi leurs priorités, mais seulement 58 % ont un plan stratégique et 33 %, un budget.

La présidente de la chambre de commerce du Montréal métropolitain, Isabelle Hudon, s'appuie sur une centaine d'employés de tous les âges et origines. Le plus grand atout d'une équipe diversifiée, dit-elle, c'est sa capacité d'innovation. « Même dans les conversations de corridor, il y a un perpétuel choc des idées, des cultures et des générations, qui stimule vraiment l'intellect. »

Cependant, les entreprises qui investissent dans la diversité le font rarement pour accroître leur capacité d'innovation, révèle le rapport du Conference Board. Davantage citent les exigences de la loi (24 %) et les questions de responsabilité sociale (42 %). Mais d'abord et avant tout, 55 % désirent soigner leur image d'employeur de choix et 58 %, accéder à un plus grand bassin d'employés. En août 2005, Adam Mongodin a fondé G-FORCE, une agence de ressources humaines entièrement vouée à la promotion de la diversité en milieu de travail. Selon lui, la démographie est implacable. « La

pénurie de main-d'œuvre qui sévit actuellement en Alberta n'est que l'avant-goût d'une situation qui va se généraliser à partir de 2011 dans tous les secteurs de l'économie à travers le pays. »

Déjà, le recrutement devient difficile, remarque Serge Fortin, chef de section, dotation, à la STM. En 2005, la Société a investi 5000 \$ dans une annonce pour trouver des gens de métier. « On a récolté deux CV, se rappelle M. Fortin. À une autre époque, on en aurait reçu une pochetée. »

La STM ne ménage plus les efforts pour se faire connaître comme employeur ouvert à la diversité. Rien que l'an dernier, elle a organisé près de 25 soirées-rencontres avec des communautés culturelles, en plus de participer à des émissions de radio et à des salons d'emploi ciblés.

Une fois la diversité instaurée, le bouche à oreille fait le reste. Dans le quartier Saint-Michel, le fabricant Vêtements Peerless emploie plus de 2500 personnes de 60 nationalités. Le recrutement va bien, note Louis Arsenault, le directeur des ressources humaines : « On embauche beaucoup à partir de références à l'interne. »

Le seul ennui, c'est que le taux de roulement atteint près de 25 % la première année, a constaté le directeur. « Souvent, ces gens vont orienter leur carrière vers du travail de bureau ou un autre emploi pour lequel ils sont qualifiés. »

De fait, la moyenne des immigrants est plus instruite que la population née ici. Selon Statistique Canada, 35 % des nouveaux immigrants montréalais sont titulaires d'un diplôme universitaire, comparativement à 22 % des résidents nés au Canada (parmi ceux de 25 à 54 ans).

Dans le secteur de la haute technologie, CAE profite d'ailleurs de cette manne. À Montréal, ses 3000 employés forment une mosaïque de 110 nationalités. « Ce n'est le fruit d'aucune stratégie particulière, mentionne Nathalie Bourque, vice-présidente, Communications mondiales. On embauche des gens compétents, tout simplement. » Le Conference Board l'a constaté : même s'il reste du chemin à faire, « les organisations canadiennes semblent changer d'approche; leur souci d'équité en emploi à des fins de conformité aux lois se transforme en intérêt pour la diversité basé sur une logique commerciale ». À la STM, c'est une évidence, affirme Serge Fortin. « Si on veut la crème des employés, on ne peut plus se priver d'aucun bassin de main-d'œuvre. »



PHOTO FOURNIE PAR PETRO-CANADA

Petro-Canada veut construire une unité de cokéfaction, un investissement de 750 millions. Les travaux débuteraient fin 2007.

## PETRO-CANADA

# Gros investissement mais peu d'emplois

HÉLÈNE BARIL

Les projets d'investissement privé de 750 millions ne courent pas les rues à Montréal et pourtant, celui de Petro-Canada ne suscite pas beaucoup d'enthousiasme. C'est que, malgré l'importance des sommes requises, l'accroissement de la capacité de la raffinerie ne créera pas d'emplois, comme c'est généralement le cas dans le secteur pétrolier.

Les 750 millions serviront à construire une unité de cokéfaction, pour améliorer le traitement des résidus de pétrole et en tirer davantage d'essence et autres produits finis.

Résultat : la capacité de production de la raffinerie augmentera de 10 %, soit de 130 000 à 145 000 barils par jour, si le projet se réalise. Les travaux dureraient deux ans, pour se

terminer en 2009. Selon le porte-parole de Petro-Canada, Andrew Pelletier, le cokeur, d'une hauteur de 30 étages, serait construit sur un emplacement actuellement occupé par une quinzaine de réservoirs, qui seraient détruits.

Les émissions de gaz dans l'atmosphère seraient conformes aux exigences réglementaires, affirme-t-il.

#### Examen du projet

Malgré cette assurance, des voix se sont élevées pour réclamer un examen du projet par le Bureau d'audiences publiques sur l'environnement. « On n'est pas contre le projet, mais on voudrait que le BAPE l'examine », a fait savoir le porte-parole du parti d'opposition à la mairie de Montréal, Robert Bousquet.

Le projet de Petro-Canada n'est pas assujéti à la procédure

d'audiences publiques, mais il pourrait l'être si le ministre de l'Environnement l'ordonne.

Petro-Canada a investi plus de 100 millions par année depuis cinq ans pour améliorer la performance de sa raffinerie de Montréal, dont la construction remonte à 1954. Shell vient d'investir 200 millions pour réduire la teneur en soufre de sa raffinerie de Montréal, qui a plus de 70 ans.

À Lévis, Ultramar dépense aussi des centaines de millions par année pour augmenter la production de sa raffinerie, la plus importante au Québec avec 215 000 barils par jour.

Ultramar veut aussi investir 250 millions dans un pipeline entre sa raffinerie de Lévis et Montréal, un projet qui est actuellement examiné par le BAPE.

# Les grues mènent la vie dure aux commerçants

## GRUES

suite de la page 1

« Nous sommes dans une rue où les commerçants comptent beaucoup sur les passants, dit le chef Yves Therrien, du restaurant Maestro S.V.P. Il y a moins de touristes, qui préfèrent d'autres rues plus attrayantes le temps des travaux. »

S'il n'y avait que les touristes... soupire Pascale Rouy, copropriétaire du restaurant La Porte, spécialisée en gastronomie du terroir. « Les travaux sont une catastrophe, dit-elle. Déjà qu'il n'est pas facile de se stationner sur le boulevard Saint-Laurent, imaginez avec les travaux. Des clients nous appellent parfois pour annuler leur réservation parce qu'ils n'ont pas pu trouver de stationnement après avoir cherché pendant 30 minutes! »

Le chef Yves Therrien fait un effort pour voir le verre d'eau à moitié plein. « Actuellement, c'est la saison morte dans notre industrie,

dit-il. Ça va recommencer en juin avec la braderie et le Grand Prix de Formule 1, qui sont le coup d'envoi de notre saison touristique. Les dégâts ne sont pas trop grands pour le moment. »

Ce n'est pas l'avis des employés de la boutique de vêtements de surf Océan, déserte lors du passage de *La Presse Affaires* la semaine dernière.

« Nos ventes ont diminué de 80 % à 90 % durant les travaux malgré nos rabais et l'arrivée des nouvelles collections, dit Michaël Bonneau. Nous n'avons presque jamais de clients. Quand un client arrive, nous sommes deux pour lui répondre. Heureusement que nous avons deux autres boutiques, rue Saint-Denis et rue Sainte-Catherine. « Quand il leur manque des grandeurs, les vendeurs leur disent de venir les chercher chez nous au lieu de faire un transfert entre magasins. »

Au moins, les grues observe-

ront une trêve en juin pendant les festivités du Grand Prix de Formule 1, se disent les commerçants. « À la demande des commerçants, la durée des travaux a été réduite de 22 à 13 mois, dit André Lazure, porte-parole de la Ville de Montréal. Ça signifie toutefois qu'il faut travailler autrement. Dans le tronçon entre Sherbrooke et Mont-Royal, il faut refaire tous les conduits souterrains : l'eau, une partie des égouts, les fils électriques et les fils téléphoniques. Les trottoirs seront élargis et les deux voies seront rétrécies à la fin des travaux. »

Les travaux, qui ont commencé en novembre dernier, doivent se terminer en décembre prochain. Ils coûteront 31 millions de dollars, dont 25 millions pour le tronçon entre la rue Sherbrooke et l'avenue Mont-Royal, la partie la plus fréquentée du boulevard Saint-Laurent.

**AFFAIRES**  
700

**715 FINANCEMENT**  
PRÊTEZ votre argent particulier à particulier par PRETBEC crtr imm Agréé et Finances www.pretbec.com Intérêt 450-688-7212  
PRÊTS 1ère, 2e hyp., bal. de vente, rés., comm., équipements, cas spéciaux. Me Rémillard 514-767-5331

**AVIS**  
800

**850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM**  
PRENEZ AVIS que la compagnie 9140-0713 QUÉBEC INC. demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre. Montréal, le 23 mars 2007 L'administrateur, YEE, KAR HOI

**AVIS**  
800

**850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM**  
PRENEZ AVIS que la compagnie KAPOKS INTERNATIONAL INC. demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre. Montréal, le 23 mars 2007 L'administrateur, HAN, JIANGHONG

**PRENEZ AVIS** que la compagnie ZURICH dont l'adresse du domicile est le 110 rue Ste-Catherine E. # 197, Montréal, Qc H2x 1K7 présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **VHOLKER GENE ZURICH**

**PRENEZ AVIS** que la compagnie ZURICH dont l'adresse du domicile est le 110 rue Ste-Catherine E. # 197, Montréal, Qc H2x 1K7 présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **VHOLKER GENE ZURICH**

AGENCE SPATIALE CANADIENNE

# 16 mois sans président

MARIE TISON

Le budget de l'Agence spatiale canadienne stagne depuis 13 ans. Et l'agence n'a toujours pas de président depuis le départ de Marc Garneau, il y a 16 mois.

Le gouvernement fédéral soutient malgré tout qu'il ne néglige pas l'agence spatiale.

« Ce n'est pas ça du tout, c'est qu'il faut trouver la perle rare, soutient Isabelle Fontaine, directrice des communications du ministre de l'Industrie, Maxime Bernier. Soit dit en passant, M<sup>me</sup> Carole Lacombe fait un excellent travail dans l'interim. »

Pour trouver cette fameuse « perle rare », Ottawa a été jusqu'à publier une annonce dans les journaux.

« Nous espérons que l'annonce sera faite dans les prochaines semaines », commente Hugues Gilbert, directeur des politiques, de la planification et des relations extérieures de l'Agence spatiale canadienne.

L'Association des industries de l'aérospatiale du Canada demeure également dans l'expectative.

« C'est évident que nous avons intérêt à ce que le gouvernement fasse quelque chose le plus rapidement possible », déclare le directeur des communications de l'association, Eric Alexander.

M<sup>me</sup> Fontaine, du bureau du ministre Bernier, affirme qu'une fois le nouveau président choisi, le gouvernement fédéral rencontrera les représentants de l'agence pour établir ses priorités.

« Il y aura une réévaluation de ses



Marc Garneau a quitté la présidence de l'Agence spatiale canadienne il y a 16 mois. Ottawa est maintenant à la recherche de la « perle rare » pour le remplacer.

PHOTO ROBERT MAILLOUX, ARCHIVES LA PRESSE ©

budget, de ses projets », précise M<sup>me</sup> Fontaine.

Depuis 1991-1992, le budget de l'Agence spatiale canadienne tourne autour de 300 millions de dollars. En 2005-2006, il a atteint 347,5 millions.

« Comme n'importe quel ministère ou agence, ou comme la plupart des individus, nous aimerions en avoir plus pour en faire plus mais, pour l'instant, nous vivons selon nos moyens », commente philosophiquement M. Gilbert.

## PLUS DE CONTRATS EN ONTARIO

C'est l'Ontario qui continue à obtenir la part du lion des contrats accordés par l'Agence spatiale canadienne. Entre 1988 et 2006, la province a rafflé plus de 1,6 milliard de dollars de contrats, soit 44,1 % de la valeur de l'ensemble des contrats. Par comparaison, le Québec a obtenu 1,1 milliard de dollars de contrats, soit 30,6 %. Pourtant, l'agence spatiale avait pour objectif d'accorder 35 % de la valeur des contrats au Québec.

L'année 2006 a été particulièrement maigre pour l'industrie spatiale québécoise : elle a obtenu moins de 18 % des contrats octroyés par l'agence. L'Ontario, elle, a engrangé près de 45 % de ces contrats.

Il ajoute que la situation était encore pire à l'époque où l'agence spatiale devait se présenter pratiquement chaque année à Ottawa pour proposer des projets spécifiques et espérer obtenir des budgets adéquats.

« Il y a plusieurs années, le gouvernement a décidé de stabiliser le budget de l'agence spatiale à hauteur de 300 millions, ce qui nous donne une base continue, observe-t-il. C'est plus facile de planifier sur cette base-là. »

ITAR

# Double citoyenneté problématique

MARIE TISON

Un aspect des ITAR a fait beaucoup de bruit au Canada au cours des derniers mois. Les entreprises canadiennes doivent s'assurer que les employés qui ont accès à de la technologie visée par les ITAR ne viennent d'un pays inscrit sur une liste noire du département d'État, comme l'Iran, la Corée du Nord ou la Libéria.

Bell Helicopter Textron Canada s'est butée à ce problème. L'entreprise de Mirabel a dû écarter 24 employés de certaines tâches parce que le département d'État a

refusé de lui donner une dérogation. Et il y a un mois, un ex-stagiaire a accusé Bell Helicopter de l'avoir renvoyé avant la fin de son stage parce qu'il avait la nationalité vénézuélienne. Le département d'État venait d'ajouter le Venezuela à sa liste noire.

D'autres entreprises de la région de Montréal, comme L-3 MAS et CMC Électronique, doivent également s'ajuster à ces exigences. Mais elles n'aiment pas en parler. Chez L-3 MAS, une entreprise de Mirabel qui se spécialise dans la maintenance d'appareils militaires, on filtre les employés à l'embauche. Lorsqu'un nou-

veau pays s'ajoute à la liste noire, il faut réagir.

« On n'a pas le choix, on ne peut pas les faire travailler, soupire le président de L-3 MAS, Sylvain Bédard. C'est une préoccupation. »

L'Association des industries de l'aérospatiale du Canada et l'Association québécoise de l'aérospatiale suggèrent d'évaluer le risque que pose chaque personne plutôt que d'écarter du revers de la main toute une catégorie d'employés en raison de leur nationalité.

« Le gouvernement du Canada est sensible au fait que la démarche de l'ITAR concer-

nant les personnes ayant la double citoyenneté pourrait soulever des préoccupations en vertu de la Charte canadienne des droits et libertés, reconnaît Alain Cacchione, du ministère canadien des Affaires étrangères. Le Canada va continuer à travailler avec les États-Unis pour trouver des solutions mutuellement avantageuses aux obstacles posés par les ITAR afin d'assurer un succès continué dans nos relations bilatérales relatives à l'industrie du matériel de la défense. »

Il précise que le dialogue avec le département d'État américain à ce sujet est « ouvert, positif et constructif ».

# La NASA veut embaucher qui elle veut

NASA

suite de la page 1

Le Canada a fourni trois éléments à la Station spatiale internationale : un grand bras manipulateur robotisé, une base mobile pour lui permettre de se déplacer le long de la station et un petit manipulateur robotisé, Dexter, qui pourra effectuer des travaux demandant une plus grande dextérité.

Le bras et la base mobile sont déjà arrimés à la station spatiale. Dexter devrait prochainement prendre le chemin de l'espace. Les travaux de fabrication sont donc terminés

du côté canadien. « Ce qui nous préoccupe présentement c'est l'opération du bras, lance Hugues Gilbert, de l'Agence spatiale canadienne. C'est là où il faut arriver à une entente avec les Américains, pour pouvoir l'opérer. »

Il explique que la nécessité d'obtenir des autorisations pour échanger certaines données techniques alourdit la planification des missions. Paul Cooper, de MDA, rappelle de son côté que les ingénieurs de MDA et de l'agence doivent être en mesure d'intervenir pour assister la NASA en cas de difficultés.

Dans son rapport déposé au début de

mars, le Groupe de travail indépendant sur la sécurité de la station spatiale internationale recommande au département d'État d'exempter la NASA de l'ITAR afin de permettre à l'agence spatiale et à ses sous-traitants d'échanger librement de l'information avec les partenaires internationaux.

Le groupe insiste pour que le problème soit réglé rapidement, soit avant le premier vol du « véhicule de transfert automatisé », prévu pour la fin de l'été 2007. Cette petite navette a été conçue par l'agence spatiale européenne.

Le premier ministre canadien, Stephen

Harper, a fait savoir que les exigences des ITAR préoccupait son gouvernement.

« Il y a des représentants du Canada à Ottawa et à Washington, notamment l'ambassadeur canadien Michael Wilson, qui travaillent de concert avec des représentants du gouvernement des États-Unis afin de trouver une solution au problème, affirme un porte-parole du ministère canadien des Affaires étrangères, Alain Cacchione. Les ministres des Affaires étrangères, du Commerce international et de la Défense nationale continuent de soulever la question auprès de leurs homologues américains. »

Tread Lightly!(r) Conduisez de façon responsable hors route. (c) 2007 Land Rover Canada. \* PDSF du Land Rover LR3 2007 V6 SE : 57 990 \$. Les taxes sont calculées sur le montant total du véhicule. \*\* Sur approbation de Services Financiers Land Rover, une division de Services de financement automobile PRIMUS Canada inc., obtenez un taux de financement de 4,4 % pour un terme allant jusqu'à 48 mois à la location de tout Land Rover LR3 2007 V6 neuf. Exemple : sur approbation de crédit, un taux de financement annuel de 4,4 % pour une location au détail de 48 mois vous permet de louer un Land Rover LR3 V6 SE 2007 à 699 \$ par mois. Obligation locative totale de 34 251 \$. Une limite de 64 000 km pendant 48 mois s'applique. Des frais de 16 cents le km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Un versement initial de 699 \$ est requis. Valeur résiduelle à la fin du terme : 28 951,65 \$ plus taxes applicables. Première mensualité et dépôt de sécurité de 800 \$ exigés. Aucun versement initial exigé. Frais de transport (995 \$), immatriculation, assurances et taxes applicables en sus. Ces offres prennent fin le 2 avril 2007 et peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Certains modèles peuvent faire l'objet d'une commande spéciale. Six visites d'entretien périodique gratuites. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Tous les détails chez votre concessionnaire Land Rover.

**Quand**  
la sécurité prend tout son sens  
que l'improbable se produit  
que la fatalité survient  
et que l'impensable arrive



Modèle LR3 V8 HSE

## LR3 V6 SE 2007

|              |                  |
|--------------|------------------|
| LOCATION     | Taux de location |
| <b>699\$</b> | <b>4,4%</b>      |
| 48 MOIS      | JUSQU'À 48 MOIS  |

MISE DE FONDS **699 \$**

ENTRETIEN PÉRIODIQUE SANS FRAIS\*

**LES MOTEURS DÉCARIE**  
8255, rue Bougainville  
Montréal  
(angle Décarie et de la Savane)  
Tél. : 514 334-9910  
www.decarie.com

**LAND ROVER SAINT-LÉONARD**  
Division de John Scotti Auto  
4305, boul. Métropolitain Est  
Saint-Léonard  
Tél. : 514 722-3344  
www.johnscotti.com

**LAND ROVER LAVAL**  
3475, boul. Le Carrefour  
Laval  
Tél. : 450 688-1880  
Télééc. : 450 688-7080  
www.landroverlaval.com



**Vous serez content d'avoir pris le vôtre.** Avec son dispositif avancé de protection des occupants et sa longue liste de caractéristiques de sécurité perfectionnées, incluant freins antiblocage aux quatre voies, contrôle actif du roulis, zones de déformation modélisées par ordinateur, contrôle dynamique de stabilité et jusqu'à huit sacs gonflables, le LR3 est bien équipé pour faire face à l'impensable. LR3 de Land Rover. Conçu pour l'extraordinaire.

LR3 2007 DE LAND ROVER | Visitez votre revendeur Land Rover aujourd'hui.

LA PRESSE AFFAIRES LE QUÉBEC QUI VIEILLIT

# Ces boomers qui dépenseront

Si, sur le plan individuel, le fait de vieillir change notre comportement de consommateurs, le fait de vieillir en très grand nombre, combiné à une baisse de la natalité, modifie profondément le profil de la consommation en général. Ce vieillissement de la population entraîne des occasions d'affaires et impose de nouvelles stratégies commerciales.

JACQUES NANTEL PH.D.  
COLLABORATION SPÉCIALE

Les boomers, qui aujourd'hui ont entre 40 et 60 ans, sont encore une fois à la source du plus gros changement de profil de consommation que nous avons connu au cours de 10 dernières années. En effet, le nombre de personnes dans cette strate d'âge a crû, selon Statistique Canada, de 2,5 millions de consommateurs alors qu'au cours de la même période le nombre de personnes qui composent le groupe qui les suit, ceux âgés entre 20 à 39 ans, aura lui décliné de 200 000 consommateurs.

Or, les profils de consommation de ces deux groupes sont radicalement différents. Alors que les jeunes consommateurs dépensent surtout pour des biens et services qui sont en relation avec l'établissement de leur carrière et de leur famille, les consommateurs plus âgés, eux, dépensent pour ce qui est convenu d'appeler des biens de remplacement. Par exemple, de 25 à 45 ans, on investit dans des maisons de plus en plus grandes. Par la suite cependant, on considère des maisons ou des condos plus petits mais pas nécessairement moins chers.

Il en va de même pour les produits de consommation courante. Arrivés dans la cinquantaine, les consommateurs réduisent généralement la quantité de produits consommés mais pas nécessairement leur qualité ou leur prix. On passe ainsi d'une conduite en Dodge Caravane et des achats chez Costco à l'achat d'une Subaru Impreza et des achats chez Metro, IGA ou encore Première Moisson.

Il y a des gagnants et des perdants.



PHOTO PATRICK SANFAÇON, LA PRESSE ©

Les banques ont compris que les hypothèques et les REER n'étaient pas les produits les plus attrayants pour le marché des 55 ans et plus. Elles lancent plusieurs produits particulièrement bien adaptés allant de l'hypothèque inversée à l'assurance vie pour personnes âgées.

Bien entendu, de tels changements démographiques ne sont pas sans favoriser certains secteurs de l'économie. Le premier auquel on pense est celui des produits pharmaceutiques. Alors que les

l'économie, il est possible que ces mêmes secteurs soient en recul lorsque le prochain changement de générations se fera. Tel est le cas des produits d'horticulture. Alors que les boomers

savoir quels secteurs de l'industrie perdent actuellement, cette donnée est connue. La véritable question est de savoir comment les industries qui profitent de la vague des boomers vieillissants vont se repositionner dans dix ans.

Et puis il y a ceux qui regardent toujours passer la parade.

Alors que certaines entreprises développent des stratégies qui s'adaptent bien aux besoins de ces très nombreux consommateurs vieillissants, d'autres regardent encore passer la parade. Du côté des plus vigilants, mentionnons l'industrie de la construction qui, aidée par des organismes tels que la Société canadienne d'hypothèque et de logement, travaille depuis au moins 10

## La véritable question est de savoir comment les industries qui profitent de la vague des boomers vieillissants vont se repositionner dans 10 ans.

boomers dépensent, par ménage, une moyenne de 320 \$ en médicaments d'ordonnance par année, les consommateurs composant le groupe des 20 à 39 ans dépensent, en moyenne, 120 \$. Bref, une mine (d'âge) d'or pour les pharmaciens!

Par contre, si la conjoncture favorise certains secteurs de

affichent une consommation accrue de 63 % par rapport à ce que les consommateurs du même âge faisaient dix ans auparavant, les 29-35 consomment moins de fleurs et de plantes que ce que les boomers achetaient il y a dix ans. La question n'est donc pas uniquement de

ans à prévoir les besoins des consommateurs au fur et à mesure qu'ils vieillissent.

Même chose du côté des banques, qui ont compris que les hypothèques et les REER n'étaient pas les produits les plus vendeurs pour le marché des 55 ans et plus. Dans ce dernier cas, on assiste au lancement de plusieurs produits particulièrement bien adaptés allant de l'hypothèque inversée à l'assurance vie pour personnes âgées.

### Secteurs mal adaptés

Mais, si certains secteurs économiques s'adaptent bien, d'autres accusent un retard certain. Trois exemples nous aideront à illustrer cette situation. Le premier exemple touche l'industrie de la restauration minute qui a peu adapté son offre à une population ayant des besoins différents. Ainsi, si les sièges de chez McDonald's ont été, dans les années 60, ergonomiquement bien conçus pour des enfants, il est loin d'être évident qu'ils le soient pour accueillir les nombreux boomers qui se dirigent vers la soixantaine.

Même chose pour l'industrie de l'automobile dont la majeure partie de la publicité s'adresse encore à des jeunes dans la trentaine.

Enfin, considérons l'exemple de la presse écrite. Alors que cette industrie s'adapte très bien à la nouvelle génération en développant une offre Web, peu d'adaptation de l'offre papier a été faite afin de s'ajuster aux besoins des lecteurs les plus loyaux - les boomers. (Soit dit en passant avez-vous de la difficulté à lire cet article? Les lettres sont peut-être trop petites?)

L'Amérique du Nord, et plus particulièrement le Québec, s'apprête à vivre son plus grand choc de consommation depuis l'après-guerre. Le vieillissement des boomers change les besoins des consommateurs et les pratiques marketing doivent s'adapter. Alors que beaucoup d'entreprises se positionnent bien par rapport à ces bouleversements, d'autres, encore trop nombreuses, ne semblent toujours pas comprendre ce qui se passe.

**La Presse Affaires conclut aujourd'hui, avec ses collaborateurs de HEC Montréal, une série de textes sur le vieillissement de la population.**

L'auteur est secrétaire général de HEC Montréal.

## AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

**Appels d'offres**

**Montréal**

**Service des infrastructures, du transport et de l'environnement**

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention du greffier par intérim, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour :

**Catégorie :** Travaux  
**Appel d'offres :** 5004-EC-06  
**Descriptif :** Remplacement de la vanne neyrpic par un système de poutrelles dans la structure de régulation meilleur-atlantique — Contrat 5004-EC-06.  
**Date d'ouverture :** 18 avril 2007  
**Dépôt de garantie :** 40 000 \$ (Cautionnement)  
**Catégorie :** Travaux  
**Appel d'offres :** 5006-EC-4740-06  
**Descriptif :** Construction de deux chambres à clapet dans la 96<sup>e</sup> avenue et à 97<sup>e</sup> avenue à Pointe-aux-Trembles — Contrat 5006-EC-4740-06.  
**Date d'ouverture :** 18 avril 2007  
**Dépôt de garantie :** 15 000 \$ (Cautionnement)  
**Documents :** Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 26 mars 2007 au Service des infrastructures, du transport et de l'environnement au 12001, boul. Maurice-Duplessis, Montréal (Québec) H1C 1V3, de 8 h 30 à 16 h, contre un paiement de 90 \$ chacun, non remboursable.  
**Renseignements :** M. André Lemieux, ing. - Tél. : 514 280-4002 pour le contrat 5004-EC-06  
 M. André Larose, ing. - Tél. : 514 280-4010 pour le contrat 5006-EC-4740-06  
 Vente du cahier des charges : Téléphone : 514-280-4400  
 Télécopieur : 514-280-4445  
 Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de : **Ville de Montréal.**  
 Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.  
 Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.  
 La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.  
 Montréal, le 26 mars 2007  
 Le greffier par intérim de la Ville  
 M<sup>e</sup> Yves Saindon

**VILLE DE MONT-ROYAL**

**APPEL D'OFFRES**

**SMP-2007-09 (C-2007-20)**

**RECONSTRUCTION, RÉFECTION ET RESURFAÇAGE DE DIFFÉRENTES RUES DE LA VILLE DE MONT-ROYAL**

Des soumissions cachetées seront reçues par la Trésorière et Directrice des Ressources matérielles, à l'Hôtel de Ville, au 90, avenue Roosevelt, Mont-Royal, Québec, jusqu'à 11 h, le MERCREDI 11 AVRIL 2007.

Les devis et documents pertinents sont disponibles au bureau de la soussignée. Un dépôt non remboursable de 50 \$, toutes taxes incluses, en argent comptant ou par chèque visé, mandat-poste, mandat bancaire émis à l'ordre de Ville de Mont-Royal est exigé pour l'obtention des documents de soumission.

La Ville de Mont-Royal ne s'engage à accepter ni la plus basse, ni aucune des soumissions reçues et ce, sans encourir aucune dépense ou obligation envers les soumissionnaires.

**Nathalie Rhéaume, CA**  
 Trésorière et Directrice - Ressources matérielles  
 Lundi, 26 mars 2007

**Appel d'offres**

**Montréal**

**Service des affaires corporatives**

**SOUSSION :** 07-10357

Entente d'achat de 5 ans, pour l'acquisition ou la location sur demande, d'équipements d'impression multifonctions monochromes et couleurs hybride.

L'ouverture des soumissions prévue pour le 2 avril 2007 est reportée au 16 avril 2007 à 14 h

Montréal, le 26 mars 2007  
 LE GREFFIER PAR INTÉRIM DE LA VILLE  
 M<sup>e</sup> Yves Saindon

**Appel d'offres**

**Montréal**

**Service de la mise en valeur du territoire et du patrimoine**

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention du greffier par intérim, 275 rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour :

**Catégorie :** Travaux  
**Appel d'offres :** 5284  
**Descriptif :** Aréna Michel-Normandin (0608) - Remplacement des bandes de patinoire.  
**Dépôt de garantie :** 23 000 \$ (Cautionnement ou chèque visé)  
**Documents :** Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 26 mars 2007 aux bureaux de la Direction des Immeubles, 801, rue Brennan, rez-de-chaussée, Montréal (Québec) H3C 0G4 de 8 h 30 à 12 h et 13 h à 16 h 30, contre un paiement de 30 \$ non remboursable.  
**Date d'ouverture :** 11 avril 2007  
**Renseignements :** Laurent Trudeau, architecte, tél. : 514 872-3966  
 Vente des cahiers des charges : Téléphone : 514-872-0187  
 Télécopieur : 514-872-3855  
 Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de la **Ville de Montréal.**  
 Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.  
 Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.  
 La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.  
 Montréal, le 26 mars 2007  
 Le greffier par intérim de la Ville  
 M<sup>e</sup> Yves Saindon

**Régime de rentes du personnel non syndiqué de Mittal Canada inc.**

Afin de se conformer à la Loi sur les régimes complémentaires de retraite, nous désirons vous aviser que nous allons demander à la Régie des rentes du Québec l'enregistrement de la modification suivante :

**À compter du 1er janvier 2006 :**

Modification concernant la retraite anticipée d'employés. Cette modification traite des conditions de retraite s'appliquant aux employés ayant atteint 55 ans d'âge et complété 15 années de service et plus qui sont visés par une réduction des effectifs entre le 1er janvier et le 31 décembre 2006.

Veuillez noter qu'une copie de cette modification peut être consultée au Service des ressources humaines de votre établissement.

Nous espérons que ces informations vous seront utiles.

*La secrétaire du comité de retraite*  
 Jean-Yves Aubé  
 Le 12 mars 2007

**SOUSSIONS PUBLIQUES**

**Fourniture des groupes électrogènes d'urgence du PD Providence et appareils connexes**

**Discipline concernée :** électricité

**Documents disponibles :** SÉAO (1-866-669-7326), à compter du **lundi 26 mars 2007. Informations :** (514) 280-8227 (Alain Robitaille).

**Dépôt des soumissions :** STM, 800, de La Gauchetière O., bur. 8100, portail Nord-Est, Montréal, au plus tard le **jeudi 19 avril 2007 à 15 h.** Ouverture publique suivra.

**Rencontre d'information :** le jeudi 29 mars 2007 à 9 h 30, au 1265 rue Berri, 10<sup>e</sup> étage.

**Garantie de soumission :** cautionnement de soumission équivalent à 10 %. La STM ne s'engage à accepter, ni la plus favorable, ni aucune des soumissions.

**Référence :** STM-9 293 302-A03

Louise Pouliot  
 Secrétaire adjointe de la STM

**STM**

**La schizop renie**

**Ça se dit, ça se vit!**

(514) 251-0 #3  
 86 8 -23  
 w .schizop ren .qc a

# Le CRJ1000 n'effraie pas Embraer

MARIE TISON

Le nouveau biracteur régional de Bombardier, le CRJ1000, n'inquiète pas le grand patron d'Embraer, Mauricio Botelho.

« C'est une version allongée d'un avion de 50 passagers, a affirmé M. Botelho, au cours d'une conférence téléphonique accordée vendredi dans le cadre de la divulgation des résultats de l'exercice annuel de l'avionneur brésilien. Ils ont allongé l'appareil de 50 à 70 places, puis à 86 places, et maintenant à 100 places. Vous pouvez imaginer le genre de confort réservé aux passagers. »

Il a indiqué que pour vendre son appareil, Bombardier faisait valoir les économies qu'il devrait apporter au niveau des coûts d'exploitation. « Les chiffres qu'ils ont présentés ne sont pas bons, a-t-il soutenu. Les économies sont beaucoup moins élevées que cela. »

C'est le 20 février dernier que Bombardier a annoncé son intention d'allonger son CRJ900 pour le transformer en CRJ1000. L'appareil peut déjà compter sur 38 commandes fermes, 13 commandes conditionnelles et huit options.

M. Botelho a cependant fait remarquer que l'appareil de Bombardier n'arrivera sur le marché qu'en 2009, soit trois ans après l'arrivée de l'Embraer 190, qu'il entend concurrencer. Selon lui, l'Embraer 190 a de deux à trois ans d'avance sur deux autres concurrents potentiels, le Super-Jet russe et l'ARJ chinois.

« Nous avons beaucoup de succès en Chine : notre Embraer 190 vole déjà », a-t-il déclaré.

# Starbucks, le « troisième lieu » des Américains entre maison et travail



PHOTO ELAINE THOMPSON, AP

Le président du conseil d'administration de l'institution, Howard Schultz, lors de l'assemblée annuelle des actionnaires, le 21 mars dernier.

AGENCE FRANCE-PRESSE

**NEW YORK** — En une vingtaine d'années, la chaîne de café Starbucks est entrée dans la vie quotidienne des Américains au point de devenir, selon son fondateur, Howard Schultz, un « troisième lieu » entre maison et travail.

Starbucks se targue d'avoir apporté aux Américains la culture du bon café et le goût de l'expresso. « Depuis sa création, ils ne consomment pas plus de

**« De plus en plus de clients apprécient ce qu'ils considèrent comme un luxe abordable. »**

café, mais ils veulent qu'il soit meilleur et sont prêts à le payer plus cher », constate Bryant Simon, professeur d'histoire à l'université Temple (Philadelphie), qui est en train d'écrire un livre sur le groupe.

« De plus en plus de clients apprécient ce qu'ils considèrent comme un luxe abordable », abonde John Owens, analyste de Morningstar.

En plus de créer un besoin,

Starbucks aurait « complètement transformé l'industrie du café aux États-Unis », avance pour sa part David Palmer, analyste d'UBS.

La chaîne elle-même dit offrir bien plus que des espressos, cafés au lait, frappuccinos ou autres macchiaioli. Ce qu'elle revendique, et ce qu'a toujours prôné Howard Schultz, c'est d'être « un troisième lieu » pour les Américains entre la maison et le travail. « Un lieu où l'on aurait envie de passer un long moment », résume George Ritzer, professeur de sociologie à l'université du Maryland et auteur du livre *La McDonaldisation de la société*.

« McDonald's avait révolutionné la société. Starbucks a appliqué la même méthode à l'industrie du café, tout en donnant l'illusion que le consommateur est vraiment accueilli dans ses boutiques, ce qui n'est pas le cas de McDonald's », souligne-t-il.

« Illusion, car si tous les clients venaient uniquement pour trouver un endroit agréable, le groupe aurait fait faillite depuis longtemps », précise-t-il. Pour beaucoup, Starbucks est bel et bien devenu un endroit

où l'on socialise, où l'on écoute de la musique, où l'on en achète puisque le groupe vend ses propres compilations de rock et de jazz, où l'on feuillette le journal, à disposition au comptoir, où l'on surfe sur Internet. Le tout, bien sûr, en buvant du café... vendu très cher.

C'est aussi là que « tous les gros contrats se signent », affirme un agent immobilier new-yorkais.

**Changer le mode de vie**

Plus que les goûts des Américains, la chaîne aurait aussi changé certaines de leurs habitudes.

« Elle a modifié leur manière de conduire et leurs trajets quotidiens, souligne George Ritzer. Beaucoup planifient désormais leurs trajets en fonction de l'endroit où se trouve le Starbucks. Au moment de l'achat d'une voiture, ils regardent aussi combien de gobelets de café ils pourront caser à l'intérieur du véhicule. »

L'influence du groupe se fait sentir jusque dans le paysage urbain : dans certaines villes, son logo à tête de sirène est visible à tous les coins de rue. Selon des agents immobiliers, le panneau « proche d'un Starbucks » aiderait même à vendre des appartements.

## Perdre son âme pour un café?

AGENCE FRANCE-PRESSE

**NEW YORK** — La chaîne américaine de cafés Starbucks, qui semble traverser une crise existentielle après un mémo très médiatisé de son PDG, tente de rassurer ses actionnaires en défendant une stratégie de croissance agressive.

Howard Schultz, emblématique patron de la marque, l'a répété lors de l'assemblée générale annuelle du groupe : Starbucks vise l'ouverture d'au moins 10 000 magasins dans le monde d'ici quatre ans, et de 40 000 cafés à long terme. Soit plus que McDonald's actuellement.

C'est le même homme qui avait pourtant fait naître les spéculations autour d'un possible ralentissement de la croissance du groupe, inquiété Wall Street et contribué à faire reculer l'action de 8 % en 10 jours.

Les doutes sont partis d'un mémo rédigé mi-février, dans lequel il prévenait que, pour avoir grossi trop vite, Starbucks pourrait avoir perdu son âme.

Risque de « dilution » de l'expérience Starbucks, de la « banalisation de la marque », d'une perte du « romantisme et du théâtre » : Howard Schultz semblait mesurer dans cette note interne la rançon de son propre succès.

Car en moins de 20 ans, c'est lui qui a érigé la petite chaîne de Seattle, qui comptait six cafés en 1987, en leader mondial du secteur, avec aujourd'hui 13 000 établissements répartis dans 38 pays.

**La grande question**

Ce qui semble inquiéter M. Schultz, c'est la direction prise par son entreprise au nom du besoin de croissance.

Pour gagner en productivité, les machines à café automatiques sont devenues légion, ôtant au consommateur le « message visuel » du serveur qui prépare l'expresso à la main, regrette le PDG dans son texte.

De même, les boutiques se sont uniformisées et « n'ont plus l'âme du passé ». Le café est vendu déjà emballé et n'est plus torréfié sur place, d'où « la perte de l'arôme, qui était peut-être le signe non verbal le plus puissant que nous avions dans nos magasins », déplore le patron du groupe.

Starbucks est ainsi régulièrement comparé au symbole de la mondialisation McDonald's et déchaîne les critiques des altermondialistes sur le site internet [ihatestarbucks.com](http://ihatestarbucks.com).

Il a même récemment endossé l'image d'un géant spoliateur de l'intérêt des petits producteurs, le gouvernement éthiopien l'accusant de refuser à ses agriculteurs un accord sur la propriété de certaines marques de café.



La première exportation.  
La première banque.

**ON PEUT VOUS AIDER**

**Services internationaux**

► **Une expertise en import-export**

Des conseils pour la négociation de vos contrats et l'élaboration de stratégies limitant vos risques financiers.

► **Des services-conseils personnalisés**

Un accès direct à nos spécialistes présents partout au Québec et dans plusieurs régions du Canada.

► **Des ressources privilégiées**

Un réseau de partenaires et d'alliances stratégiques sur tous les continents.

1 877 394-6611  
[www.bnc.ca/international](http://www.bnc.ca/international)

**BANQUE NATIONALE**

LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

# TECHNAUTE // VOTRE GUIDE CONSOMMATION

## TECHNAUTE.COM

### L'INVENTEUR DE FORTRAN EST MORT

L'homme qui a été à la tête de l'équipe d'IBM qui a inventé le langage de programmation Fortran est mort le 17 mars à l'âge de 82 ans. John W. Backus avait créé une équipe au sein d'IBM pour l'aider à créer un langage de programmation qui serait facile d'utilisation. Sorti en 1957, Fortran a été un tournant de l'histoire des logiciels, au même titre que les microprocesseurs l'ont été pour l'équipement informatique, a affirmé au *Times* J.A.N. Lee, un historien de l'informatique. Fortran, diminutif de «Formula Translator», a rendu la programmation plus accessible et a été adopté par de nombreux scientifiques. L'équipe d'une dizaine de personnes qui a créé le langage Fortran avait été formée à la demande de John W. Backus, frustré de son «combat avec la machine». Il était persuadé qu'il était possible de trouver une meilleure façon de travailler avec les ordinateurs. Selon le *New York Times*, John W. Backus est mort de vieillesse à son domicile, en Oregon.

### GOOGLE : PAS DE TÉLÉPHONE EN VUE

Alors que la semaine dernière une porte-parole affirmait que Google préparait un téléphone, cette semaine, c'est un autre dirigeant qui dément l'affirmation. Selon l'*Australian Financial Review*, le directeur de Google pour l'Asie du Sud-Est a affirmé en conférence que Google se concentrait sur les logiciels, et non sur les téléphones. Richard Kimber a précisé que Google tenait à migrer ses logiciels sur des appareils mobiles mais que l'entreprise n'était pas intéressée à entrer sur le marché bondé des appareils portables, comme Apple l'a fait récemment avec son iPhone. Les spéculations allaient pourtant bon train la semaine dernière, après qu'Isabel Aguilera, la dirigeante de Google pour l'Espagne et le Portugal, eut déclaré dans une entrevue que son entreprise préparait un téléphone cellulaire.

— Marie-Ève Morasse

### LES VENTES DE CD S'EFFONDRENT

Les ventes de disques compact de musique se sont effondrées de 20% dans les trois premiers mois de l'année aux États-Unis, victimes de la popularité de la musique en ligne. Au total, 89 millions de CD ont été vendus entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 18 mars, pour 112 millions sur la même période l'année dernière, selon la firme Nielsen SoundScan. Mais les achats d'albums de musique numérique sur Internet n'ont pas permis de combler la différence car ils ont baissé à 99 millions, contre 119 millions il y a un an. Ce sont les ventes de chansons en ligne à l'unité qui ont les faveurs des amateurs avec un bond de 242 millions à 288 millions au cours du premier trimestre. Les consommateurs envoient le message aux artistes que «même si vous avez beaucoup réfléchi à l'architecture d'ensemble de votre album, je n'aime que trois chansons», conclut Michael McGuire, un analyste pour Gartner Research.

— Agence France-Presse

### À LIRE CETTE SEMAINE :

#### Linux oblige les Brésiliens à pirater Microsoft

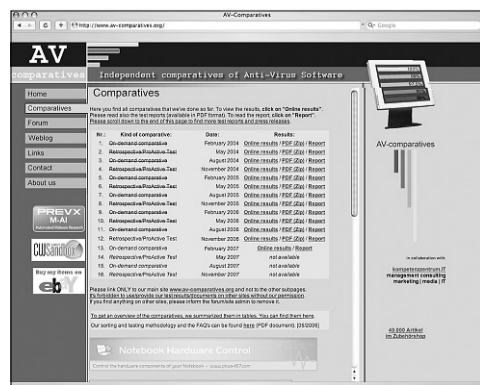
Nelson Dumais fait le point sur l'effet secondaire d'un programme fédéral brésilien visant à faciliter l'accès au monde du PC et du Web.

blogues.technaute.com/dumais

## WEB-O-RAMA

### COMMENT PERFORME VOTRE ANTIVIRUS?

Votre humble serviteur travaille fort pour trouver l'information qui, chaque semaine, vous permettent d'être mieux renseignés sur les nouvelles technologies. Sauf que tout le mérite ne lui revient pas nécessairement. Des cracks d'informatique encore plus sautés, il en existe des tonnes, et l'un de ceux-là est responsable du site américain AV-Comparatives.org, où vous trouverez une évaluation très sévère des plus importants logiciels antivirus sur le marché. Parue en février, la plus récente évaluation a fait dire aux bonzes de Microsoft que la suite Windows Live OneCare, décrite sur cette même page, souffrait de quelques lacunes par rapport aux autres produits de même nature. Même des solutions tout à fait gratuites, comme la suite Avast!, surclassent OneCare. Bref, on n'est jamais trop informé. Surtout quand il y va de la sécurité de nos données informatiques. Dans cette optique, AV-Comparatives est un incontournable. Pour accéder au site : [www.av-comparatives.org](http://www.av-comparatives.org)



## TEST

SÉCURITÉ INFORMATIQUE TOUT-EN-UN

# FINI LES CASSE-TÊTE!

ALAIN MC KENNA // COLLABORATION SPÉCIALE // [alain.mckennalapresse.ca](http://alain.mckennalapresse.ca)

VOYONS VOIR. ANTIVIRUS ? PRÉSENT. FILTRE ANTI-HAMEÇONNAGE ? PRÉSENT. SAUVEGARDE DE SÛRETÉ ? ACTIVÉE. OPTIMISATION DES PERFORMANCES DU PC ? C'EST RÉGLÉ. SUITE LOGICIELLE TOUT-EN-UN QUI SE CHARGE DE TOUT CELA ? ÇA EXISTE. C'EST TOUT NOUVEAU. C'EST PARFOIS IMPARFAIT, MAIS ÇA RÉUSSIT L'IMPOSSIBLE : SIMPLIFIER LA SÉCURITÉ DES DONNÉES SUR L'ORDINATEUR DE LA MAISON.

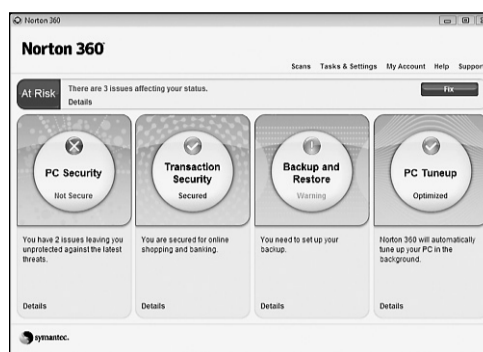
## SYMANTEC NORTON 360

Voici la solution de sécurité la mieux ficelée à ce jour. Symantec, l'un des plus importants développeurs de logiciels dans le monde, vient de lancer la suite Norton 360, qui, comme son nom l'indique avec une poésie toute charmante, fait le tour complet de la question. Pour Windows XP ou Vista.

Au menu, quatre solutions en une : protection contre les menaces externes (virus, zombies, etc.), système automatisé et discret de copies de sûreté des fichiers spécifiques (compte de sûreté en ligne de 2 gigaoctets inclus) et protection contre les arnaques en général (hameçonnage, etc.). Symantec ajoute à cela une version simplifiée des outils d'optimisation de Norton, comme la fameuse défragmentation du disque dur, et un service à la clientèle par messagerie instantanée, en direct et en français, pendant les heures d'ouverture. On ne perçoit presque pas l'accent hindi!

C'est une liste imposante, mais Symantec la simplifie en quatre icônes sur fond jaune, avec un code de couleur facile à saisir : rouge, jaune et vert. C'est une présentation qui, selon la direction de Symantec, « sera comprise par tout le monde, y compris votre maman. » Et tout indique que c'est le cas.

Pour y parvenir, Symantec a sacrifié une certaine transparence, ce qui risque d'embêter les plus curieux. Même le filtre anti-hameçonnage n'est pas trop loquace quand vient le temps d'expliquer son comportement. Notez au passage sa compatibilité assurée avec Internet Explorer, de Microsoft, ainsi qu'avec Firefox, le navigateur Web open source de la fondation Mozilla.



Symantec Norton 360  
90 \$ (70 \$ par an ensuite) ; [www.symantec.ca](http://www.symantec.ca)  
★★★★★

⊕ Tous les outils de protection sont inclus dans une formule sans casse-tête efficace.

⊖ Des outils de contrôle parental auraient probablement eu leur place dans une suite de ce prix.



Microsoft Windows Live OneCare  
60 \$ par an (trois premiers mois gratuits) ; [onecare.live.com](http://onecare.live.com)  
★★★★★

⊕ La présentation est très soignée. Sa simplicité d'utilisation est à pleurer et les trois premiers mois sont gratuits.

⊖ L'imperméabilité des outils de protection laisse à désirer.

## MICROSOFT WINDOWS LIVE ONECARE

Si vous suivez bien, vous aurez compris que Microsoft a lancé Windows Vista, Office 2007 et, maintenant, voilà qu'elle offre Windows Live OneCare, une suite tout-en-un téléchargeable à partir du portail de Windows Live en version d'essai, pour trois mois, ou en totalité, pour 60 \$ par an.

OneCare offre les mêmes services que Norton 360 pour Vista, sauf que sa présentation est nettement plus soignée. Son fonctionnement l'est tout autant : des bulles d'information apparaissent chaque fois que le logiciel prend une décision relative à la sécurité des opérations en cours sur l'ordinateur. Pas de doute, les développeurs de Microsoft maîtrisent l'aspect graphique.

La mécanique, elle, laisse place à amélioration. Des analyses indépendantes classent les outils de protection de Microsoft, y compris l'antivirus et le filtre contre l'hameçonnage de OneCare, bons derniers, sur 15 logiciels comparables. Norton 360 se classe cinquième. Enfin, le service de copies de sûreté intégré à OneCare n'inclut pas un espace de rangement en ligne gratuit, contrairement à son homologue de Symantec.

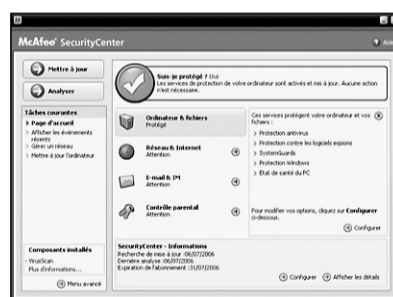
Microsoft promet de régler tous ces problèmes d'ici la fin de l'été. Entre-temps, comme il s'agit d'une suite tout-en-un gratuite pour trois mois, on serait fou de s'en passer.

## MCAFFEE TOTAL PROTECTION

Décidément, tout le monde s'est passé le mot. Même la société McAfee propose une suite tout-en-un, appelée McAfee Total Protection. Elle comprend pas moins de 10 outils permettant de protéger et d'optimiser la performance de son ordinateur. Certaines sont exclusives à McAfee : des utilitaires accélérant le partage de fichiers et d'imprimantes, on n'en retrouve ni dans Norton 360 ni dans OneCare.

La fenêtre principale n'a pas une esthétique aussi léchée que celle de ses rivaux. Cet outil laisse un peu plus de marge de manoeuvre à l'utilisateur dans la configuration de ses différentes fonctions. Pour les gens qui veulent éviter d'avoir à plonger les mains dans le cambouis, il faudra repasser.

Du point de vue de la protection contre les menaces externes et autres logiciels malicieux, McAfee se classe moins bien que Symantec, mais tout de même mieux que Microsoft.



McAfee Total Protection  
100 \$ ; [mcafee.com](http://mcafee.com)  
★★★★★

⊕ Cette suite prend en charge des fonctions que ne couvrent pas ses rivales.

⊖ Elle est un peu moins simple à utiliser que les deux autres.

Film d'horreur ? Après les virus, les vers et les chevaux de Troie, voici que la nouvelle menace contre les PC branchés à Internet les transforme en véritables « zombies ». C'est le terme officiel pour décrire les 11% d'ordinateurs en Amérique du Nord infectés par des codes malicieux que les pirates peuvent contrôler à distance.

|                 | Symantec Norton 360          | Microsoft OneCare   | McAfee Total Protection    |
|-----------------|------------------------------|---------------------|----------------------------|
| Plateforme      | Windows XP, Vista            | Windows Vista       | Windows XP, Vista          |
| Détection virus | 92 %                         | 89 %                | 55 %                       |
| Licence         | 3 PC                         | 1 PC                | 1 PC                       |
| Autre           | Soutien en ligne 24/7 (ang.) | Trois mois gratuits | Prend en charge le partage |

## GADGÉTOSCOPE

— ALAIN MC KENNA, collaboration spéciale

UNE RUBRIQUE QUI PROTÈGE VOTRE PC (SI VOUS

# MÉMOIRE, MÉMOIRE

Pour accélérer la performance d'un ordinateur personnel, le secret est d'avoir beaucoup, beaucoup de mémoire vive (ce que les cracks appellent de la « RAM »). Surtout si vous avez succombé aux charmes de Windows Vista. La solution ? Dans le cas de Vista, elle s'appelle ReadyBoost.

ReadyBoost est une fonction ajoutée au système d'exploitation qui permet d'utiliser la mémoire disponible sur une clé USB comme complément de mémoire vive (et non comme disque externe, la fonction par défaut de ces petits périphériques de poche). ReadyBoost peut aussi transformer les cartes mémoire de type SD ou CompactFlash (CF) en RAM, au besoin.

Pour y arriver, il faut posséder un périphérique « USB 2.0 » contenant au moins 256 mégoctets d'espace libre. Le temps d'accès doit être d'au plus 1 milliseconde et sa vitesse de lecture, d'au moins 2,5 mégoctets par seconde (mo/s). Si toutes ces conditions sont remplies, pas de doute, vous pourrez constater à quel point, quand on a la mémoire, on a la santé.

