

LA PRESSE AFFAIRES

LES MANUFACTURIERS SONT OPTIMISTES
ILS PRÉVOIENT ACCROÎTRE LEUR PRODUCTION PAGE 5

	S&P/TSX 13 748,53 -96,07 (-0,69%)
	TSX CROISSANCE 3163,25 +10,95 (+0,35%)
	QUÉBEC 30 1395,20 -9,85 (-0,70%)
	DOW JONES 13 265,47 -208,10 (-1,55%)
	DOLLAR 94,18 cUS -0,73¢

ÉTATS-UNIS

La croissance rebondit

AGENCE FRANCE-PRESSE

La croissance américaine a rebondi à 3,4% au deuxième trimestre, selon les chiffres publiés hier par le département du Commerce, une performance meilleure que prévu mais difficile à tenir car, selon les analystes, la suite dépendra beaucoup des consommateurs.

C'est la croissance la plus vigoureuse depuis le début de 2006, et elle a agréablement surpris les analystes qui tablaient sur 3,2% seulement (en rythme annuel), après un très médiocre 0,6% au premier trimestre.

« C'est dans l'ensemble une bonne nouvelle économique », souligne Stephen Gallagher, de la Société générale. « Mais ce n'est pas l'assurance à toute épreuve qu'espère le marché sur la solidité de la croissance », ajoute-t-il.

L'accélération de la croissance s'explique notamment par l'amélioration de la balance commerciale, qui a été son principal contributeur, une fois n'est pas coutume. Dans un contexte de dépréciation du dollar, les exportations ont progressé de 6,4% tandis que les importations reculaient de 2,6%.

Les entreprises ont aussi contribué à la performance, tant du côté de leurs investissements (+8,1%) que de leurs stocks, et les dépenses publiques ont bondi.

► Voir CROISSANCE en page 4

LE CHIFFRE DU JOUR

-39,1%

Le nombre total de cigarettes vendues en juin par les fabricants canadiens a chuté de 13,5% par rapport au mois précédent, mais cela marque un plongeon de 39,1% sur une période d'un an
Source: Statistique Canada



BRASSER DES AFFAIRES EN PÉDALANT

Qu'est-ce qui arrive quand des hommes d'affaires se regardent dans le blanc des yeux en plein tournoi de golf en se disant « C'est plate, le golf » ? La réponse est l'ACDA – l'Association cycliste en développement des affaires. Ses membres ont troqué les verts contre le bitume. C'est là que *La Presse Affaires* les a rejoints.

NOTRE DOSSIER EN PAGES 2 ET 3

PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©

La nervosité augmente, la glissade continue

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO

Autre journée mouvementée pour les investisseurs, hier, alors que la Bourse a terminé sa pire semaine depuis des années.

Les principaux indices nord-américains ont fluctué au fil des heures, pour finalement inscrire d'autres reculs de 0,5% à 1,6%, selon les cas.

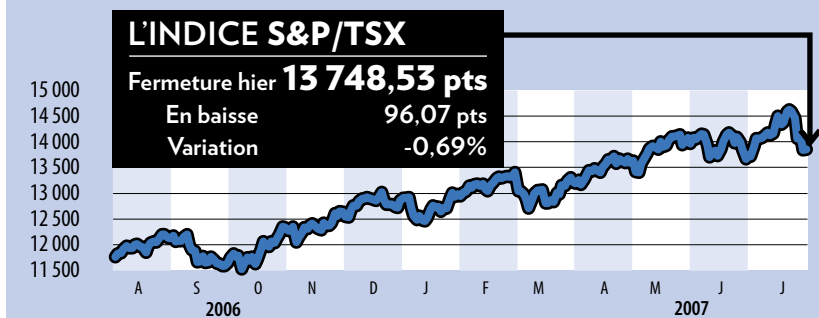
Et pour la semaine, les indices des principales Bourses du monde affichent des pertes moyennes de 5% à 6%.

De l'avis des experts, cette nervosité des investisseurs est de mauvais augure pour les prochains jours, sinon les prochaines semaines.

« Les corrections comparables, ces dernières années, ont duré entre une et six semaines. Entretemps, les investisseurs doivent prendre du recul et accroître leur perspective, au lieu d'agir précipitamment », suggère Tobias Levkovich, stratège boursier principal à Citigroup Global Markets, à New York, dans une note à ses clients.

N'empêche que les indices mesurant la volatilité boursière compilés par la Bourse de

LA BOURSE DE TORONTO DEPUIS UN AN



Source: Bloomberg

Montréal et le Chicago Board Options Exchange se sont encore élevés hier à des sommets inégalés depuis plus d'un an.

À Montréal, l'indice MVX a terminé en hausse à 21,91 points, à son plus haut depuis l'important repli boursier mondial de la mi-juin 2006, il y a 13 mois.

Parmi les principaux facteurs négatifs en Bourse, on cite la crise de confiance aux États-Unis envers le marché des prêts à risque, où l'on craint des pertes de plusieurs dizaines de milliards de dollars.

Déjà, cette crise semble avoir tari les sources de financement abordable pour les gros achats d'entreprises par endettement.

Or, cette vague de rachats adossés alimentait une bonne part des gains boursiers des derniers mois, au gré des spéculations sur les prochaines cibles d'offres à gros prix. De plus, les investisseurs s'inquiètent de l'impact de la récession de l'immobilier résidentiel aux États-Unis, qui pourrait freiner toute l'économie et nuire aux profits des entreprises.

Jusqu'à maintenant, les investisseurs appréciaient la bonne tenue persistante de l'économie américaine, et même mondiale, ainsi que le tonus financier des entreprises.

► Voir NERVOSITÉ en page 4

Une offre hostile de Telus sur BCE peu probable

MAXIME BERGERON

Les chances de voir Telus renchérir à l'offre de Teachers pour acheter Bell Canada Entreprises (BCE) apparaissent de plus en plus minces.

Selon un rapport publié hier par la firme UBS, la probabilité s'élève désormais à 25% ou moins. « Nous concluons qu'il serait très difficile pour Telus d'obtenir du Bureau de la concurrence la certitude dont nous croyons qu'elle a besoin avant le vote des actionnaires de BCE », écrit l'analyste Jeffrey Fan.

Le 21 juin dernier, Telus a confirmé être « en discussions » en vue de regrouper ses activités avec celles de BCE. Cette possibilité avait aussitôt soulevé des questions de concurrence, puisque l'entreprise ainsi créée aurait contrôlé 60% du marché du sans-fil canadien et une bonne partie du marché résidentiel.

Telus s'est désistée cinq jours après avoir annoncé son intérêt. Peu après, le consortium dirigé par la caisse de retraite Teachers a remporté la mise pour BCE avec une offre d'achat de 51,7 milliards de dollars, ou 42,75\$ par action.

► Voir BCE en page 4

Les Québécois sont-ils nés pour un petit pain?

Offert en librairie



ÉLOGE DE LA RICHESSE

ALAIN DUBUC

Des idées pour donner au Québec les moyens de ses ambitions



LES ÉDITIONS VOIX PARALLÈLES

ABONNÉS DE LA PRESSE

Obtenez 10 à 30% de rabais à l'achat en ligne de ce livre
LIVRAISON À DOMICILE GRATUITE
SIMPLE ET RAPIDE
cyberpresse.ca/privileges

CLUB PRIVILÈGES

LES ÉDITIONS VOIX PARALLÈLES

BRASSER DES AFFAIRES EN PÉDALANT

QUAND LE VÉLO



PHILIPPE MERCURE

« **O**n augmente la difficulté et on se lève sur le vélo », commande Pat Wells, l'entraîneur qui dirige notre peloton de cyclistes. Le représentant de *La Presse Affaires* serre les dents en priant pour que ses mollets ne prennent pas feu pendant que sa voisine prend discrètement quelques bouffées de son inhalateur. C'est une bonne chose que l'entraîneur nous précède. D'abord parce qu'il ne voit pas nos yeux qui lui lancent des flèches. Ensuite parce que, malgré un sadisme apparent, il est gentiment en train de nous tirer.

Nous sommes quelque part près de Lachute – en pleine montée, faut-il le préciser – en train de participer à la sortie mensuelle de l'Association cycliste en développement des affaires (ACDA). Ses membres ont décidé de marier réseautage d'affaires et vélo, tournant le dos aux clubs de golf, terrain de jeu privilégié de ceux qui aiment parler business.

Ce n'est pas faute d'avoir essayé. Mais ça manquait probablement d'acide lactique. « Dans le domaine du prêt hypothécaire, il y avait toujours un tournoi de golf. On y allait par défaut, par dépit – on n'avait pas le choix », dit Gilles Dionne, un des membres fondateurs de l'ACDA, qui, lorsqu'il ne pédale pas, est courtier hypothécaire à son compte.

Pas le choix parce que, en boudant le tournoi de golf, il se serait privé du fameux « réseautage d'affaires », d'une occasion

d'entretenir ses relations ou d'en créer de nouvelles. Jusqu'au jour où M. Dionne et deux de ses copains décident qu'il peuvent y parvenir autrement. Ils rangent leurs polos blancs, abandonnent leurs bâtons dans le fond du garage et fondent l'ACDA.

« L'idée était vraiment de calquer le réseautage du golf, mais autour d'un sport différent, explique Pierre Gagnon, autre fondateur de l'association et conseiller principal, vice-présidence administration, de Desjardins Gestion d'actifs. On s'est dit que l'idée pourrait passer pourvu qu'elle soit présentée dans un cadre assez sérieux et structuré. »

C'était en 1996. Onze ans plus tard, l'ACDA compte plus de 200 membres. Ils sont courtiers, banquiers, avocats, ingénieurs. Le troisième mercredi du mois, ils parcourent ensemble de 70 à 90 km, sans trop s'éloigner de Montréal.

AU
DIABLE
LE
PROTOCOLE!

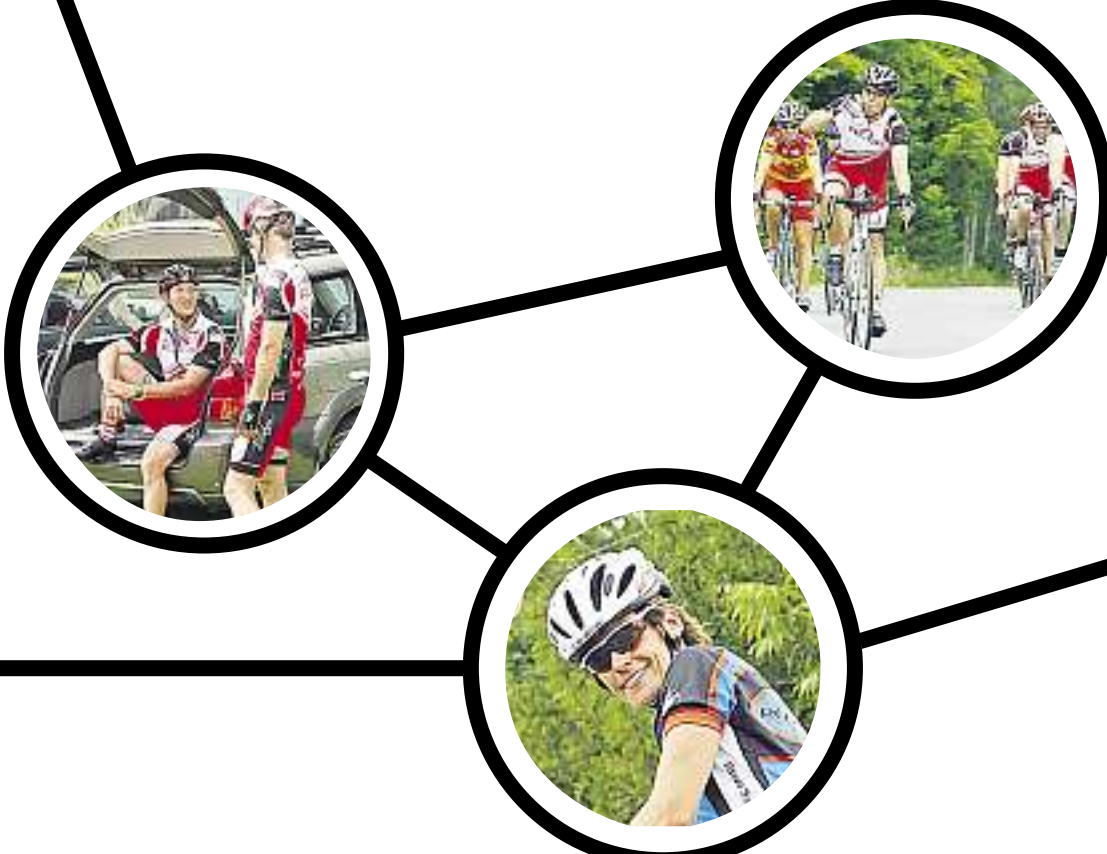
PHILIPPE MERCURE

Vestons, tailleurs, agendas, réunions, poignées de main, vouvoiement : le monde des affaires est régi par des codes qu'il faut suivre si on veut y connaître du succès. Mais c'est aussi un peu ce que viennent fuir les membres de l'ACDA lorsqu'ils enfourchent leur vélo pour sillonner les routes.

« Tu rencontres les gens à un niveau différent, dit Gilles Dionne. Même au golf, il reste un protocole, une certaine façade. Ça crée une distance. Quand tu pars en vélo, tu es en cuissard et en chandail moulant. Les bedaines paraissent, les cuisses n'ont pas toujours la forme que tu voudrais. La hiérarchie change : elle devient fonction de la performance en vélo. »

La spécialiste du réseautage Lise Cardinal organise elle-même des voyages de pêche pour femmes d'affaires dans le même but : faire tomber les classes. « Quand on est toutes démaquillées et qu'on sent toutes le poisson, on ne sait plus qui est la professionnelle du cabinet et qui travaille dans son sous-sol », lance-t-elle.

Une fois de retour dans le « vrai » monde, le contact établi en vélo s'avérera précieux. « Quand tu retournes voir le président d'entreprise dans son bureau, tu retombes dans un contexte formel, dit Gilles Dionne. Il est en costume-cravate et tu dois passer par trois secrétaires pour le voir. Sauf qu'il te reçoit en disant "Hey! Salut Gilles!" La relation est complètement différente. »



REMPLECE LE GOLF

Et en profitent pour établir de précieux contacts professionnels.

Les sorties sont réglées au quart de tour. Pour les membres de l'ACDA, c'est du sérieux. « On ne va pas juste se promener », avertit Gilles Dionne. Ici, on roule sur de petites bombes de carbone qui valent parfois le prix d'une voiture. Ceux qui transpirent dessus sont souvent d'anciens coureurs. L'aspect performance est omniprésent.

Cette année, l'association s'est même payé les services d'un entraîneur professionnel – celui-là même qui nous fait souffrir dans les côtes – pour les membres intéressés à améliorer leur coup de pédale ou leur comportement en peloton.

« Plus le calibre monte, plus le niveau intellectuel baisse, observe en rigolant Gilles Dionne. On assoit les gars sur une selle et on a l'impression que la testostérone remplace le sang dans le cerveau. »

Les femmes? Étant donné que le bassin de membres provient du milieu des affaires et qu'il faut être mordu de vélo pour se joindre à l'ACDA, Pierre Gagnon se réjouit du fait qu'elles représentent maintenant 25% des membres.

« On s'est dit que l'idée pourrait passer pourvu qu'elle soit présentée dans un cadre assez sérieux et structuré. »

Et pas les moindres. « Dominique Coderre a gagné la montée du mont Washington. Annick-Isabelle Marcoux a été championne provinciale. Lyne Bessette est déjà venue rouler avec nous. Ça donne le style », dit M. Gagnon.

Deux heures après le départ, les premiers pelotons arrivent à destination – cette fois, c'est le Domaine Chatham, à Brownsburg-Chatham, qui accueille les quelque 75 cyclistes qui ont bravé les côtes. Les cuisards de vélo luisants de sueur sont remplacés par des maillots de bain, question d'aller piquer une tête dans le bras de rivière qui borde la propriété. Après s'être défoncé sur l'asphalte sous le soleil de juillet, ça ressemble drôlement au bonheur.

Pendant ce temps, les hôtes s'occupent des athlètes. Solange distribue les brochettes de fruits frais tandis que Jean-Pierre s'installe à la table de massage pour délier les mollets fatigués. Nourrissante, hydratante, la bière est le breuvage idéal pour revigorer les cyclistes. Mais ici, c'est une excellente bière

sans alcool – la Bitburger – qui est à l'honneur. « Tu peux la descendre un peu trop vite et ce n'est pas grave », explique Pierre Gagnon.

Les méchouis tournent sur les broches, les tables sont installées à l'extérieur. On mange de bon appétit en discutant pendant qu'on fait tirer des maillots de vélo. Sylvie Berthiaume reçoit finalement son trophée soulignant son assiduité aux sorties de l'ACDA. On voulait le lui donner lors de la sortie précédente... mais elle était absente.

Les organisateurs s'en font un point d'honneur: à 20h 30, le café est sur les tables et les participants libres de partir. Parce que demain, le bureau les attend. Les derniers membres s'en vont à 21h. Cinq minutes plus tard, l'orage qu'on a redouté toute la journée éclate. « L'organisation, mon gars, triomphe Pierre Gagnon. L'ACDA, c'est ça. »



Et les affaires?

PHILIPPE MERCURE

Vélo, baignade, massage, cocktail, table champêtre: pas de doute, l'ACDA a trouvé la recette pour passer un sacré bel après-midi. Mais les affaires, dans tout ça, se brassent-elles vraiment?

Oui, soutiennent les organisateurs. Et mieux que sur un terrain de golf.

« Un tournoi de golf, c'est 12 heures. Tu sors de là et tu as rencontré trois gars que, en fait, tu connaissais déjà », lance Gilles Dionne, un brin sarcastique.

« Quand tu es rendu à la remise des trophées, continue-t-il, tu te retrouves avec 352 personnes. Et là, c'est trop gros. C'est "salut, salut", et ça reste très superficiel. »

Selon lui, les sorties de vélo, qui réunissent chaque fois une centaine de participants, sont plus propices aux échanges. Les pelotons se forment d'eux-

« Tu rencontres des gens, et, au moment où tu as besoin d'un service, tu penses à eux. C'est ça, le principe. »

mêmes, selon les affinités et le calibre des participants. Au retour, les occasions de jasette sont légion, que ce soit en reprenant ses esprits dans la rivière, en descendant une Bitburger ou en dégustant un méchoui.

La Presse Affaires a bien vu quelques cartes professionnelles s'échanger à Chatham. Mais soyons franc: la plupart des conversations tournent autour du vélo.

Pour Lise Cardinal, auteure du livre *Réseautage d'affaires: Mode de vie*, ce n'est pas un problème. Le but des activités de réseautage n'est pas tant de conclure des transactions que de connaître ceux avec qui on pourra éventuellement les faire.

« On achète une personne avant d'acheter son service, souligne M^{me} Cardinal. On fait des affaires avec des gens avec qui on a des affinités. Et ça peut être aussi subjectif qu'avoiron des

enfants du même âge. Ou la même sorte de vélo. » Selon elle, en réunissant des gens qui ont une passion commune, comme le fait l'ACDA, « on a déjà franchi un gros pont. On a le même vocabulaire, souvent les mêmes moyens financiers. Ça facilite grandement les choses. »

« C'est sûr qu'on ne parle pas nécessairement d'affaires, admet Pierre Gagnon. Sauf qu'à un moment donné tu découvres qu'un membre qui est gestionnaire d'immeubles a fait affaire avec un architecte qui est membre de l'ACDA. C'est ça, le principe. Tu rencontres des gens et, au moment où tu as besoin d'un service, tu penses à eux. » D'autant plus que le réseautage ne se limite pas aux 200 membres de l'ACDA. Ceux-ci connaissent des gens qui connaissent des gens... « Partez du fait que chaque personne de 21 ans et plus a au moins 250 contacts à partager, dit Lise Cardinal. En réseautage, la question magique est: "Connaitrais-tu quelqu'un qui..." Une fois que vous l'avez posée, vous allez voir les gens se mettre à l'œuvre pour vous et, à même leur répertoire de contacts, vous mettre en relation avec d'autres. »

Bref, pour un patron, envoyer un employé pédaler un mercredi après-midi pendant ses heures de travail n'est peut-être pas aussi naïf qu'il y paraît. « Pendant toutes ces années, la qualité des contacts établis par l'entremise de l'ACDA et les références de demande de financement ont toujours justifié mon implication dans l'organisation auprès de mon employeur », dit Pierre Gagnon, de Desjardins Gestion d'actifs.

Des exemples? Un prêteur hypothécaire a confié à La Presse Affaires avoir déjà débarqué dans le bureau de son patron le lendemain d'une sortie de vélo pour faire annuler un prêt que sa firme était sur le point d'accorder à une entreprise. « Prêter de l'argent, c'est une question de confiance, explique-t-il. Et en discutant avec des avocats, on apprend parfois des choses qu'il est bon de savoir... »



L'ABC DU BON RÉSEAUTAGE

PHILIPPE MERCURE

Lors des sorties de l'ACDA, on roule en pelotons d'un maximum de 15 cyclistes. Chacun a sa vitesse. Et son leader, qu'on appelle ici « chef de meute ».

Membre fondateur de l'ACDA, Gilles Dionne a souvent eu à diriger des pelotons. Propriétaires fonciers, gens d'affaires qui cherchent des locaux: la plupart du temps, le prêteur hypothécaire se retrouve à la tête d'un groupe bourré de clients potentiels. Mais vous ne le verrez jamais sortir un dépliant de son cuisard et le brandir sous le nez d'un collègue en train de rouler pour lui vanter ses services.

Pour Lise Cardinal, c'est pourtant l'erreur que font plusieurs en participant à des activités de réseautage: penser à court terme. « Ceux qui arrivent dans une chambre de commerce avec un écriteau dans le front qui dit "Je m'en viens me faire un client" ne se font habituellement pas beaucoup d'amis. On a peur des gens affamés. Parce qu'on a peur de se faire mordre. »

Ce qui ne veut pas dire qu'il faut tomber dans l'autre extrême. « Ce n'est pas en parlant seulement de la pluie et du beau temps et des nids-de-poule que vous allez arriver à quelque chose, avertit Lise Cardinal. Il faut générer des discussions qui amènent de l'information nouvelle. »

Et avis à ceux qui pensent « réseautage » uniquement au moment où ils se cherchent un emploi: il est trop tard. « C'est un peu comme à la banque: tu ne peux pas faire de retrait si tu n'as pas fait de dépôt avant », dit Lise Cardinal. En d'autres mots, vaut mieux commencer à bâtir son réseau au moment où l'on a quelque chose à offrir qu'au moment où l'on a besoin d'aide. Parce qu'on sera beaucoup plus porté à rendre la pareille à quelqu'un qui nous a déjà rendu service.