



**Forages
Technic-Eau
creuse l'Afrique**

A L'INTERIEUR

L'Estrie: une région
d'avant-garde

TOURNÉE VERS L'AVENIR



**Le Centre
d'entrepreneurship
Dobson-Lagassé**

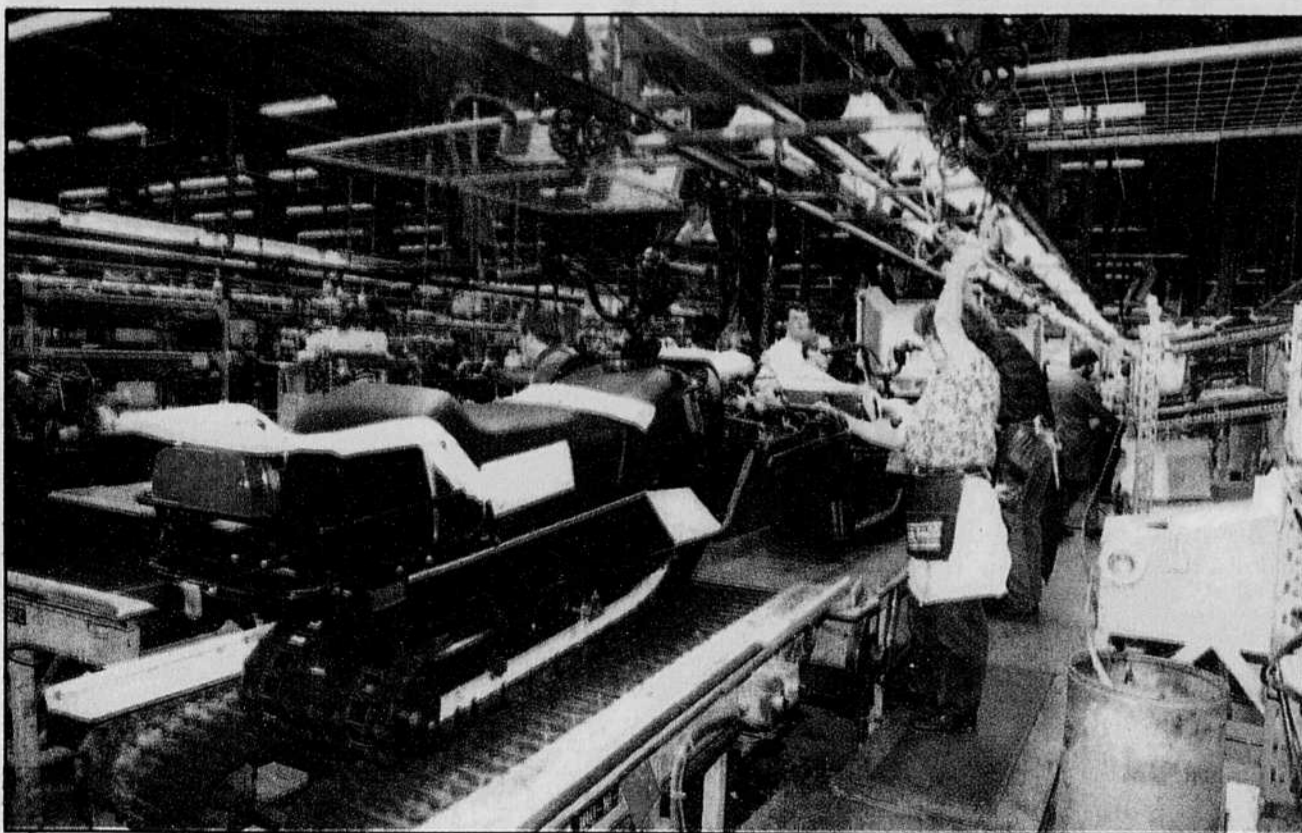
Economie

Montréal	Toronto
3487,01	6583,77
-14,27	-49,60
Dow Jones	Dollar
9291,11	67,02 US
-13,13	-0,06
	Or
	290,40
	+0,80

La Tribune
+ Sherbrooke
mardi 9 février 1999

CAHIER

B



Bombardier compte sur ses derniers-nés, la voiturette NV et le VTT Traxter, pour stabiliser les ventes de sa division des Produits récréatifs durement touchée par les conditions climatiques, dans le cas de la motoneige, et par la mauvaise presse, dans le cas des motomarines...

Bombardier livre son bilan de 1999

Une autre année difficile pour les produits récréatifs

Claude PLANTE et PC
Sherbrooke

Parmi les Groupes qui forment la multinationale Bombardier, celui des Produits récréatifs demeure le moins profitable de la compagnie. C'est le triste constat qu'on peut dresser à la lecture du bilan de l'exercice financier clos le 31 janvier dernier.

Pendant qu'on parle «d'année record» pour le Groupe Bombardier Aéronautique, de «forte croissance» pour Bombardier Transport, on doit avouer «une année difficile» pour Bombardier Produits récréatifs, dont le principal point de production est situé à Valcourt, en Estrie.

Comme l'année dernière, on déplore l'arrivée tardive de la neige au Canada et aux États-Unis. Il est trop tôt pour savoir si Bombardier devra une fois de plus réduire sa production de motoneiges Ski-Doo, explique Michel Lord, vice-président des communications et des relations publiques chez Bombardier à Montréal.

«Tout dépendra des commandes des concessionnaires, de l'état des inventaires et de la concurrence, dit-il en entrevue téléphonique. Pour pouvoir écouler les stocks, nous devons encore faire d'autres promotions et incitatifs à

la vente.»

«La neige est arrivée encore en retard cette année, mais ce n'est pas partout pareil. Au nord du Saint-Laurent, les gens font beaucoup de motoneige. Ça dépend des régions. Il peut encore neiger abondamment. L'année suivante (quand on vient pour acheter une motoneige), souvent, on se souvient moins du début, mais pas mal plus de la fin de la saison.»

M. Lord fait remarquer qu'avant l'année dernière, le marché nord-américain de la motoneige avait connu plusieurs années de croissance de suite, et qu'il était normal qu'il y ait un léger déclin, mais que ça reste un marché intéressant.

Motomarine

Comme le prévoyait la compagnie, le marché de la motomarine a connu une nouvelle diminution du nombre d'unités vendues, note-t-on dans le communiqué émis hier par Bombardier, sans toutefois dévoiler de chiffres. «Nous le savions, il n'y a pas de surprise là-dedans, répond M. Lord. Le marché de la motomarine est arrivé à maturité. Nous pensons qu'il va se stabiliser bientôt.»

Le marché de la motomarine, malgré les oppositions qu'on entend un peu partout le long des rives et sur les

lacs, demeure attrayant pour le manufacturier québécois. La compagnie prévoit donc introduire un second véhicule des mers équipé d'un système de diminution des émissions polluantes. Elle offrira également cette année son système de réduction du son pour la plupart de ses nouveaux modèles.

Les chiffres de l'exercice financier seront dévoilés le 13 avril, promet Michel Lord. L'assemblée des actionnaires devrait se dérouler en juin.

NV et VTT

On mise énormément sur les deux derniers-nés de la compagnie, la voiturette NV et le VTT (quad) Traxter, pour stabiliser les ventes de la division des Produits récréatifs et assurer sa croissance. Le communiqué de Bombardier mentionne que la compagnie a procédé à «des investissements majeurs» pour développer ces produits et leurs marchés.

«Le marché du VTT est un gros marché. Il est toutefois trop tôt pour dire quand sa production sera significative sur le nombre d'emplois, explique le porte-parole. L'accueil pour notre Traxter a été bon.»

Concernant le véhicule de proximité NV, M. Lord ne peut dire quand au juste la production reprendra à Sherbrooke.

Le Fonds de solidarité investira un milliard de dollars en trois ans

Marie TISON
Montréal (PC)

Notre présence se fait également de plus en plus sentir dans la Cité du multimédia de Montréal.»

Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec investira plus d'un milliard de dollars dans l'économie du Québec au cours des trois prochaines années.

C'est ce qu'a déclaré hier son président-directeur général, M. Raymond Bachand, dans le cadre d'un discours prononcé devant le Cercle canadien de Montréal.

La valeur des investissements du Fonds de solidarité (FTQ) atteint actuellement environ deux milliards \$.

M. Bachand a déclaré que le fonds n'aura aucune difficulté à réaliser ces investissements d'un milliard \$ en trois ans.

«Si on regarde l'ensemble des projets soit réels, soit signés, ils dépassent de beaucoup ce chiffre-là, a-t-il précisé aux journalistes. Ce chiffre-là, c'est à peu près notre capacité d'investissement, c'est un chiffre conservateur.»

Dans son discours, M. Bachand a indiqué que le fonds investira dans tous les secteurs, mais avec un accent particulier pour les secteurs liés à la nouvelle économie et dans le financement de projets d'exportation.

M. Bachand a affirmé que le fonds avait contribué à la transformation de la métropole québécoise, depuis son déclin jusqu'à sa renaissance en tant que centre important de haute technologie, qu'il s'agisse de biotechnologie, de pharmaceutique, de télécommunications ou d'aéronautique.

«Le fonds et son réseau ont participé au financement de plus de la moitié des entreprises de biotechnologie au Québec, a-t-il notamment déclaré.

Le Fonds de solidarité a d'ailleurs annoncé hier un réinvestissement de 30 millions \$ dans BioCapital, le plus important fonds de biotechnologies au Canada.

M. Bachand s'est dit optimiste au sujet de l'avenir de Montréal et du Québec, notamment en raison du succès des entreprises impliquées dans la nouvelle économie.

Il a cependant insisté sur l'importance d'une plus grande solidarité entre les différents acteurs de l'économie montréalaise et québécoise. Il a notamment dénoncé ceux qui font une distinction entre les institutions d'origine anglaise et les institutions d'origine française, plaçant le Fonds de solidarité dans cette dernière catégorie.

«Il s'agit d'une jeune institution, créée en milieu francophone, c'est clair, mais nous sommes en train de faire des racines partout au Québec, a-t-il déclaré. Je pense que ces étiquettes n'aident personne, et qu'elles ne contribuent certainement pas à créer un bon climat d'affaires.»

Expos

Interrogé par les journalistes à l'issue de son discours, M. Bachand a carrément refusé de commenter le dossier des Expos de Montréal. Il a simplement indiqué que le représentant du Fonds de solidarité et les autres actionnaires du club devraient se rencontrer la semaine prochaine pour discuter du plan de relance des Expos et des commentaires des dirigeants du baseball majeur à ce sujet.

«Je ne veux pas faire de commentaires sur ça, a-t-il dit. C'est trop fragile.»

Ça bouge... sur le territoire de LaTribune

ESKATEK FÊTE SON 7e ANNIVERSAIRE... ET GRANDIT!

Afin de toujours mieux servir sa clientèle et d'offrir un produit plus accessible, M. Charles Durocher, propriétaire d'Eskatek décide qu'il est temps de grandir! Le fabricant en escaliers préverniss de bois franc construit actuellement une salle de montre où la clientèle pourra elle-même évaluer les attributs de ce produit de chez-nous. Cet agrandissement permettra la création de quatre nouveaux emplois.

Félicitations et longue vie!

DEVISES

TORONTO (PC) — Voici les taux des devises étrangers, tels que fournis par la Banque de Montréal, hier.

Allemagne (mark)	0.8819
Autriche (schilling)	0.1253
Belgique (franc)	0.04256
Bésil (real)	0.8330
Corée (won)	0.001305
Espagne (peseta)	0.01045
États-Unis (dollar)	1.4920
Europe (euro)	1.6885
France (franc)	0.2640
Grèce (drachme)	0.005488
Hong Kong (dollar)	0.1981
Italie (lire)	0.000896
Japon (yen)	0.01303
Mexique (peso)	0.1584
Pologne (zloty)	0.4108
Royaume-Uni (livre)	2.4467
Russie (rouble)	0.0664
Suède (couronne)	0.1955
Suisse (franc)	1.0762

STATIONNEMENTS À LOUER

Situation exceptionnelle sur le Plateau Marquette. Près des édifices gouvernementaux, du Palais de justice, de l'Édifice Bell.

40\$/mois (taxes comprises).

Pour information : **563-6722**

Vers le nouveau millénaire LaTribune

L'an 2000, c'est maintenant

Joignez-vous à La Tribune pour accueillir le nouveau millénaire, saluer les réalisations de notre société en cette fin de siècle et rêver de ce que sera demain.

TOUS LES DERNIERS VENDREDIS DU MOIS DE L'ANNÉE 1999

Réservez votre espace publicitaire dans **LaTribune**

POUR INFORMATION **564-5450**, zone interurbaine : **1 800 567-6955**

VENDREDI 26 FÉVRIER 1999
Les loisirs des années 2000
TOMBÉE : LE 18 FÉVRIER 1999

L'Estrie: une région d'avant-garde TOURNÉE VERS L'AVENIR

La Tribune



L'ESTRIE en bref



Au CRD-Estrie

Le Fonds de développement régional offre aux organismes de la région de compléter leur mise en candidature afin d'avoir accès à des enveloppes budgétaires finançant des projets à rayonnement régional. Les demandes doivent être retournées au Conseil régional de développement de l'Estrie avant le 28 février prochain. Pour plus d'informations, il suffit de communiquer avec le CRD-Estrie au (819) 563-1911, poste 222 ou 224.

Au Carrefour Jeunesse-Emploi

Pour une deuxième année consécutive, le Carrefour jeunesse-emploi de Sherbrooke et environs dispose de 30 000 \$ pour des projets jeunesse. Ce programme de subvention a été créé pour faciliter la réalisation des idées de jeunes promoteurs. Qu'il s'agisse d'un projet d'entreprise, de formation, de l'organisation d'activités spéciales, d'un projet artistique ou de l'acquisition d'expérience de travail, tous les types de projets sont pris en considération. La date limite pour le dépôt d'un projet est le 26 mars. Pour de plus amples renseignements, il suffit de composer le 565-2722.

À la MRI

La Maison régionale de l'industrie procède présentement au lancement de la plus récente version de son guide *L'Indice, la référence industrielle régionale*. Cette publication répertorie toutes les entreprises et organisations du monde manufacturier du vaste territoire desservi par la MRI, un territoire qui débord de l'Estrie. Outre les informations habituelles, on peut maintenant y retrouver la liste des principaux intervenants économiques de la région, les adresses électroniques et les sites internet des entreprises, le nom des dirigeants et le numéro de téléphone de l'entreprise par secteur industriel. On peut s'en procurer un exemplaire au coût de 30 \$, frais de manutention en sus, en composant le (819) 566-5235. Les membres de la MRI le recevront sans frais lors de la prochaine activité de leur organisme.

Chez Innovatech

La Société Innovatech du Québec apprenait par décret que son nouveau ministre responsable est Guy Julien, ministre délégué de l'Industrie et du Commerce. Ce ministre relève du vice-premier ministre et ministre d'État à l'Industrie et au Commerce, Bernard Landry.

Développement des ressources humaines Canada

L'été s'en vient rapidement. Les étudiants intéressés à travailler pour l'un ou l'autre des organismes ou ministères du gouvernement canadien peuvent s'inscrire à l'adresse internet suivante:

<http://www.psc-cfp.gc.ca/recruit/fswep1.htm>

À la Chambre de commerce de la région sherbrookoise

La Chambre de commerce de la région sherbrookoise tient son souper-conférence annuel du maire de Sherbrooke, le mercredi 17 février, à l'hôtel Delta, de Sherbrooke.

La banque et les femmes

La Banque CIBC est l'une des deux entreprises qui compte le plus grand nombre de femmes au sein de son conseil d'administration. Le recensement 1998 de Catalyst portant sur la représentation des femmes membres de conseils d'administration au Canada a été effectué auprès de 560 des meilleures entreprises au Canada, y compris les entreprises figurant au palmarès Financial Post 500 ainsi que les 20 sociétés d'État, les 20 sociétés d'assurance-vie et les 20 institutions financières les plus importantes. Le recensement révèle que seulement 30 conseils d'administration comptent plus de deux femmes: 20 en ont trois et 8 en ont quatre. La Banque CIBC et Maple Lodge Farms sont les deux seules entreprises au Canada à avoir six femmes sur leur conseil d'administration.

Faible croissance de la population

Selon les chiffres dévoilés il y a quelques jours, la population québécoise est estimée à 7,3 millions de personnes au début de 1998. En 1997, sa croissance a été de 0,4 pour cent en regard de 1 pour cent au début de la décennie. Le nombre de naissances a diminué, le nombre de décès a augmenté et la migration nette est moins favorable. Le taux d'accroissement naturel est de 0,35 pour cent en 1997, alors que le taux d'accroissement migratoire est de 0,08 pour cent.

En fait, en 1997, le nombre de naissances enregistrées a été de 79 700, soit 6,4 pour cent de moins que les 85 130 naissances de 1996. En 1998, on s'attend à un peu moins de 76 000 naissances, soit une nouvelle baisse annuelle de 5 pour cent. La proportion des naissances hors mariage poursuit sa progression et atteint 55 pour cent en 1997. Ainsi, un peu plus de la moitié des naissances de rang 2 (51 pour cent) sont maintenant issues de parents non mariés.

L'espérance de vie à la naissance atteint 75,1 ans chez les hommes et 81,5 ans chez les femmes en regard de 73,7 ans chez les hommes et 80,4 ans chez les femmes, en 1990-1992.

Selon les données provisoires, le Québec perd 17 600 personnes dans ses échanges migratoires avec les autres provinces en 1997, en regard d'un solde de -15 200 en 1996. Malgré cela, le taux de sortie interprovinciale du Québec reste le plus faible des provinces canadiennes.

L'Estrie en chiffres

Le taux de scolarité post-secondaire est un peu plus bas en Estrie qu'au Québec: 44,2 pour cent contre 47 pour cent. Toutes les MRC de la région affichent des taux inférieurs à ces moyennes, à l'exception de la MRC de Sherbrooke (52,9 pour cent). Soulignons qu'en cinq ans, le taux de scolarité post-secondaire s'est accru partout en Estrie, surtout dans la MRC du Granit (de 4,2 pour cent).

(Selon des compilations du CRD-Estrie: <http://www.crd-estrie.qc.ca>)

Mediatix Telecom s'associe à Premier StrataTech

Gilles FISETTE
Sherbrooke

Quelques jours après son entrée au Département du trésor américain grâce à un partenaire américain, Mediatix Telecom Inc., de Sherbrooke, vient de retenir les services de l'entreprise montréalaise Premier StrataTech pour assurer la mise en marché et la vente de ses produits. Premier StrataTech a été choisie pour sa connaissance et son expertise dans le domaine du marketing et de la vente de produits de télécommunications et de haute-technologie.

Premier StrataTech a reçu le mandat de percer rapidement le marché en pleine évolution de la téléphonie par Internet. Des circonstances favorables à cette réussite sont déjà en place grâce au lancement et au déploiement réussis du système APAT (TM) (Audiotrix Phone Adapter) de Mediatix Telecom.

En effet, Mediatix Telecom annonçait récemment que son système APA avait été vendu à une agence du U.S.

Treasury Department et installé par la compagnie Technica Corporation de Vienna, en Virginie. Le système APA y a été implanté pour assurer la transmission des télécopies par le réseau IP.

Principaux marchés

«Nous entrevoyons l'année 1999 avec beaucoup d'enthousiasme», a commenté John Moran, président et chef de la direction. «Premier StrataTech assure la commercialisation et la vente de nos produits sur des marchés soigneusement sélectionnés et les occasions de commercialiser nos produits de téléphonie par Internet seront nombreuses», a-t-il ajouté.

Premier StrataTech concentrera ses énergies sur la mise en marché des produits de téléphonie par Internet de Mediatix Telecom dans les principaux marchés, incluant l'Argentine, le Brésil, le Canada, le Danemark, la Finlande, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Mexique, la Suède, la Suisse, le Royaume-Uni et les États-Unis.

«Le moment de la commercialisa-

tion est particulièrement crucial pour réussir dans ce domaine. Le vaste réseau de contacts de Premier StrataTech, partout dans le monde, permettra à Mediatix Telecom d'accéder, au moment le plus opportun, aux principaux distributeurs, fournisseurs de services et intégrateurs de systèmes de ce marché qui évolue très rapidement», a déclaré pour sa part Marco Genoni, cofondateur et président de Premier StrataTech.

Mediatix Telecom Inc., une filiale à part entière des Périphériques Mediatix Peripherals Inc., entreprise privée sherbrookoise, est un leader mondial dans le domaine du développement et du design de produits de téléphonie par Internet. L'entreprise se spécialise dans l'intégration de diverses technologies de communication de façon à répondre aux besoins des fournisseurs de services et des utilisateurs corporatifs. Ces technologies incluent la voix, les données, les télécopies et le multimédia sur Internet ou un Intranet. Les systèmes de Mediatix Telecom sont commercialisés par Premier StrataTech, une entreprise établie à Montréal.



Photo Imacom-Daguerrre par Martin Blache

Sylvie Labelle, directrice adjointe du Centre d'entrepreneuriat Dobson-Lagassé de l'Université Bishop's.

Faire des affaires aux États-Unis

Le Centre d'entrepreneuriat Dobson-Lagassé propose un symposium sur le sujet



Michel RONDEAU

Idèle à sa mission, le Centre d'entrepreneuriat Dobson-Lagassé, de l'Université Bishop's, organise un symposium d'affaires sur le marketing aux États-Unis.

Les entrepreneurs qui envisagent l'exportation vers les États-Unis tireront profit de cet événement, souligne la directrice adjointe du Centre d'entrepreneuriat, Mme Sylvie Labelle.

Le symposium débutera à 14 heures, à la salle Bandeen de l'Université Bishop's, le jeudi 18 février. Les conférenciers invités seront Serge Racine, de Shermag, André Leblond, président de Décisionaide, Nat Findlay, président d'Aerobic Technologies, de Québec, Mark Barry, un conseiller américain en marketing qui est président de Crossboarder Development Corporation, de l'état de New York, ainsi qu'un représentant de la Banque de développement du Canada.

En soirée, un souper au Manoir Hovey, de North Hatley, sera suivi d'une conférence de M. Peter Blaikie.

En raison de la capacité d'accueil des lieux où se déroulera le symposium, il a fallu limiter le nombre de participants à une centaine, indique Mme Labelle et, dès le premier jour de l'annonce de l'événement, les étudiants ont été nombreux à se montrer intéressés. «C'est ouvert aux étudiants, aux professeurs et à la communauté d'affaires.»

Trois clientèles

Le Centre d'entrepreneuriat compte trois clientèles principales, rappelle Mme Labelle. D'abord, il y a les étudiants de l'Université Bishop's qui veulent se lancer en affaire. «Ce peut être n'importe quel étudiant, pas seulement un étudiant en administration: par exemple, un étudiant en géographie qui veut ouvrir un restaurant.»

Le Centre s'adresse aussi aux diplômés de l'Université, «n'importe où au monde», souligne Sylvie Labelle. Par exemple, un gradué de Bishop's qui pense ouvrir deux entreprises à téléphoné récemment de Toronto pour obtenir des conseils du Centre d'entrepreneuriat. «Il avait besoin de conseils juridiques et je lui ai obtenu une heure de consultation gratuite avec un avocat.»

La troisième clientèle est constituée

des gens de la région, anglophones ou francophones, qui songent à démarrer une entreprise. Le service offert inclut l'aide dans la préparation de plans d'affaires, ainsi que conseils et aide aux entrepreneurs à chaque étape du processus de développement de leur projet d'affaires. «Par exemple, l'entrepreneur qui se demande où il peut obtenir du soutien financier pour démarrer son entreprise sera orienté ou on pourra même faire les appels nous-mêmes pour l'aider.»

La directrice adjointe du Centre Dobson-Lagassé révèle: «On commence à avoir des parrains, des mentors du monde des affaires qui se proposent pour conseiller les entrepreneurs voulant démarrer leur entreprise.»

Comme les membres du Regroupement des chefs d'entreprise de la région réunit des hommes d'affaires qui ont un minimum d'années d'expérience, le Centre espère aussi créer éventuellement un réseau d'entrepreneurs pour les jeunes chefs d'entreprises.

Le Centre d'entrepreneuriat travaille en complémentarité avec les autres organismes de la région qui ont des missions semblables à la sienne, souligne Sylvie Labelle. Il n'y a pas de doublons. «On forme des partenariats.»

La coordination de cette initiative de La Tribune est assurée par Mlle Dany Grondin. Pour toute information ou toute suggestion de reportage, vous pouvez communiquer avec Mlle Grondin au 564-5454.

DÉVELOPPEMENT DES RESSOURCES HUMAINES CANADA est heureuse de participer à cette initiative.



L'Estrie: une région d'avant-garde TOURNÉE VERS L'AVENIR

La Tribune



Forages Technic-Eau creuse l'Afrique



Saint-Élie-d'Orford

Le Bénin, le Togo, le Ghana, la Guinée. Et peut-être bientôt le Mali, le Niger et le Burkina Faso.

Bref, depuis son berceau de Saint-Élie-d'Orford, minuscule sur la mappemonde, la PME Forages Technic-

Eau fait sa marque dans une bonne partie de l'Afrique de l'Ouest.

Et il ne saurait avoir expression plus juste que «faire sa marque», puisque là-bas, l'entreprise se consacre, depuis 1991, à creuser et forer les sols, la plupart du temps dans le but de faire sourdre l'eau potable.

«Un des gros problèmes en Afrique, c'est l'eau. Tellement qu'on a décidé que les dix prochaines années seraient la décennie de l'eau dans ces pays», résume André Lapointe, vice-président de cette PME bien de chez nous, mais qui mène la majeure partie de ses activités sur le continent noir.

«Dans certains villages, soit que l'eau est contaminée et transmet des maladies, soit qu'il n'y a pas d'eau du tout.»

Les demandes sont donc très fortes pour le forage. Elles proviennent d'organismes humanitaires comme l'Unicef, de banques de développement locales ou d'entrepreneurs privés.

«Forages Technic-Eau a apporté deux choses là-bas: les foreuses nord-américaines, reconnues comme les meilleures au monde, ainsi que les connaissances en technique de réparation et d'entretien des équipements», précise André Lapointe.

La clef de voûte de ce succès, c'est le partenariat avec une entreprise du Bénin, FORAG, grâce à laquelle Forages Technic-Eau a pu se familiariser avec son nouveau marché et décrocher plusieurs contrats.

La seule du Canada

Forages Technic-Eau est un rejeton de F. Lapointe et fils, une entreprise familiale de forage établie depuis 75 ans en Estrie. André Lapointe, qui est de la troisième génération, en est le président.

«F. Lapointe et fils se consacraient au forage résidentiel. Quand nous avons fondé Forages Technic-Eau, en 1987, c'était pour nous lancer dans un nouveau créneau, le forage en environnement. La cause environnementale était alors très à la mode. Par la suite, nous avons aussi ajouté les volets de forage municipal et industriel.»

André Lapointe n'était pas seul dans cette baraque. C'est son ami Pierre-Yves Blais, alors chez SNC-Lavalin et aujourd'hui président de Forages Technic-Eau, qui lui avait appris que les compagnies de forage étaient très en demande en Afrique. SNC-Lavalin était d'ailleurs déjà bien installée là-bas en matière de forage.

«En 1991, le Québec organisait une mission commerciale dans quatre ou cinq pays d'Afrique, pour trouver des partenaires futurs. En 1992, nous trouvions notre partenaire africain, FORAG.»

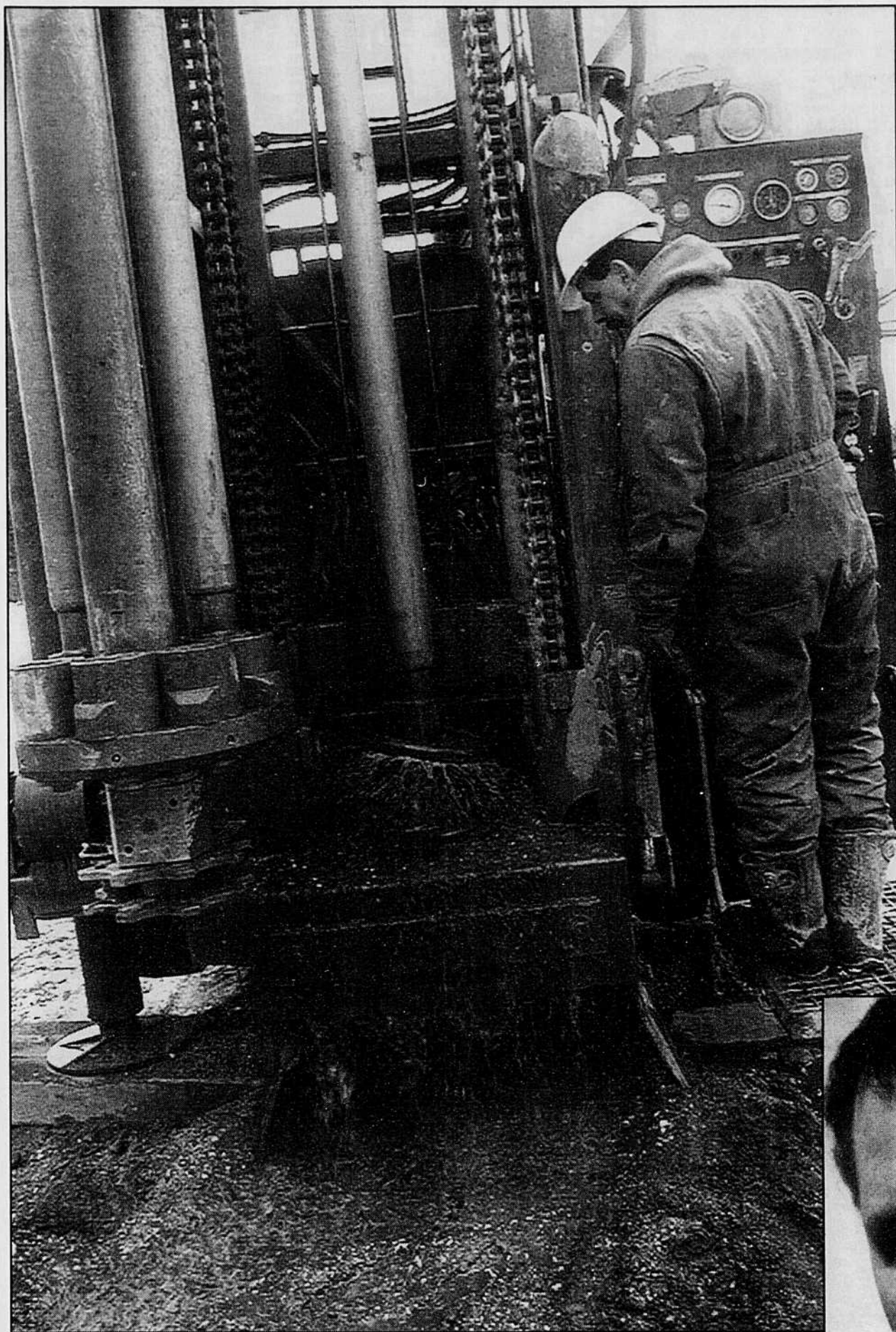


Photo Imacom-Daguerre par René Marquis
Le forage, la PME Forages Technic-Eau de Saint-Élie-d'Orford en fait son affaire, et encore plus en Afrique de l'Ouest qu'ici. La compagnie y possède en effet une importante part de marché, qu'elle pense accroître de 20 % d'ici deux ans.

Enfin, coup de maître l'an dernier: Forages Technic-Eau achetait toutes les foreuses de SNC-Lavalin en Afrique, celle-ci décidant de se retirer du marché. «Ce qui fait que nous sommes aujourd'hui l'unique compagnie canadienne de forage en Afrique de l'Ouest.»

Hydrofracturation

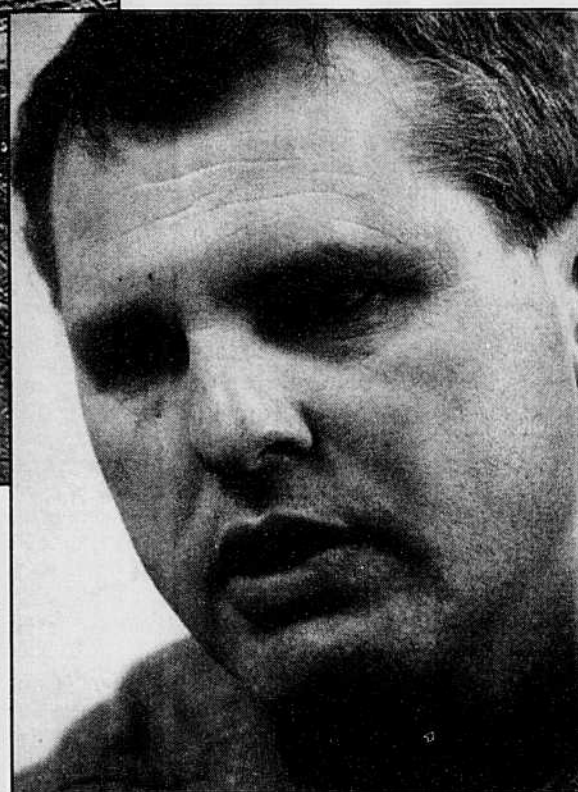
La seule main-d'oeuvre que Forages Technic-Eau envoie là-bas, ce sont les mécaniciens, chargés de l'entretien des foreuses, ainsi que les chefs de mission. Cela permet de réduire les coûts de transport et d'hébergement. Les foreurs sont engagés sur place. En tout, la PME emploie 25 personnes.

«La compétition est forte, surtout celle des Chinois. Comme leur main-d'oeuvre gagne moins que la nôtre, les Chinois ont des prix très bas. Une solution pour résister à ça, c'est de faire ce que les autres ne font pas.»

Forages Technic-Eau ont donc mis au point l'hydrofracturation. «Cette technique consiste à injecter de l'eau à forte pression dans les puits secs ou faibles en eau. Cette pression permet de nettoyer les fractures des puits qui sont bouchées depuis des années. L'eau pourra donc recommencer à s'écouler librement dans le puits. Cette technique a un taux de réussite de 70 à 80 % au Togo.»

Ce qui permet à André Lapointe d'anticiper que la proportion des activités menées en Afrique passera de 60 % à 80 % d'ici deux ans. L'entreprise brasse un chiffre d'affaires de cinq à six millions \$ par année.

«La compétition est forte en Afrique [...], dit le vice-président André Lapointe. Une solution pour résister à ça, c'est de faire ce que les autres ne font pas.»



Forages Technic-Eau inc., Saint-Élie d'Orford

Fondation: 1987 Chiffre d'affaires: 5 à 6 millions \$ par année
Spécialité: les puits artésiens Présence extérieure: dans six pays d'Afrique
Propriétaires: André Lapointe, Gilles Lapointe, Pierre-Yves Blais et Léo-Paul Carrier
Nb d'employés: 33 employés dont 8 en Afrique

La Laparette: une invention estrienne au service de la chirurgie

Inventée: à Sherbrooke en 1992

Créateur: M. Fernand Jalbert, ingénieur clinique au Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke (CUSE).

Description: la Laparette est un instrument électrochirurgical laparoscopique utilisé dans les cas de chirurgies minimalement envahissantes afin de couper les tissus tout en contrôlant les saignements et ce, par le biais d'un courant électrique à hautes fréquences qui irrigue ces tissus en aspirant les fluides de la plaie.

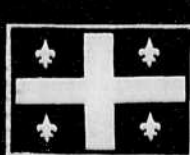
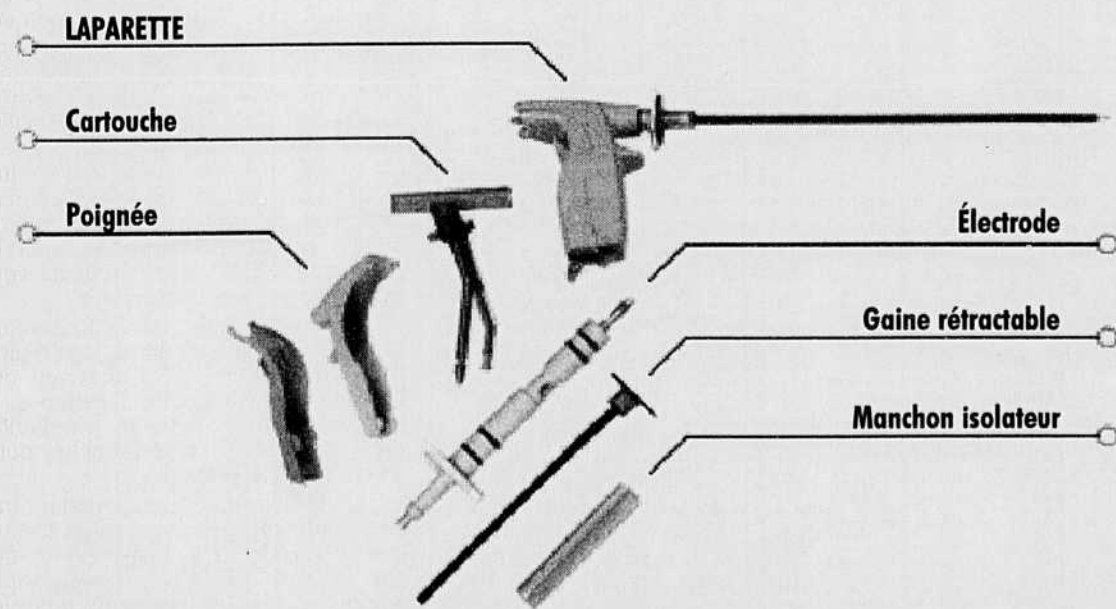
Utilisation: la Laparette répond aux besoins de la chirurgie générale, mais est habituellement utilisée dans les cas de cholecys-

tectomie, merniorrhaphie, appendectomie, biopsie du foie, etc. La Laparette combine donc l'irrigation, la succion et l'électrocautérisation.

Commercialisée: par le biais de la firme Estrimed comptant 9 employés et située au 3001, 12e avenue Nord, Fleurimont, en collaboration avec le CUSE.

Remarques: l'invention sherbrookoise est en voie d'être distribuée dans plusieurs pays du monde dont en Asie. Ne reste plus que certains petits détails commerciaux à régler.

Trois autres inventions sont dans les projets du présent inventeur...



Le Ministère des Régions du gouvernement du Québec salue l'initiative de La Tribune de donner à la région une nouvelle fenêtre pour mieux faire connaître le dynamisme des milieux économiques de la grande région estrienne.

La connaissance des actions concrètes menées par les entrepreneurs régionaux ainsi que par tous les intervenants économiques doit nous faire réaliser, à chacun de nous, la qualité du travail des gens d'ici, le leadership de nos dirigeants d'entreprise et la performance de tous nos leaders économiques.

Jean-Pierre Jolivet, ministre des Régions

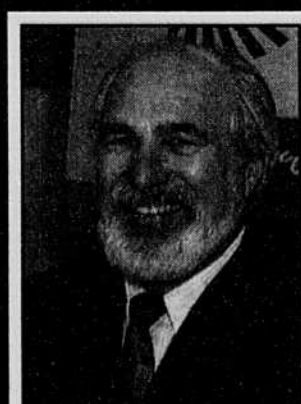


Table of stock market data with columns for various indices and sectors. Includes sections for 'G', 'H A J', 'N O', and 'R e t s'.

Table of stock market data, continuing from the previous section with various stock listings and their performance metrics.

FONDS MUTUELS

Table of mutual fund data, listing various funds and their performance metrics.

Table of mutual fund data, continuing with more fund listings and performance metrics.

Table of mutual fund data, continuing with more fund listings and performance metrics.

Table of mutual fund data, continuing with more fund listings and performance metrics.

Table of mutual fund data, continuing with more fund listings and performance metrics.

Table of mutual fund data, continuing with more fund listings and performance metrics.

Suite des fonds mutuels à la page B-5

CTV pourrait avoir du mal à faire approuver l'achat de RDS et TSN

□ Le CRTC étudiera la demande «en temps et lieu»

Toronto (PC)

CTV aura de la difficulté à faire approuver par les autorités de réglementation son projet de fusion des deux réseaux sportifs canadiens, estimaient hier certains analystes.

Selon des observateurs de l'industrie, le bien-fondé de l'entente concotée par CTV en vue de mettre la main sur NetStar Communications, société mère des chaînes The Sports Network (TSN) et Le Réseau des Sports (RDS), sera sérieusement mis en doute par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC).

CTV possède déjà sa propre chaîne sportive, SportsNet. Sa prise de contrôle de NetStar ferait donc en sorte qu'une seule compagnie se retrouve avec le contrôle de SportsNet, TSN et RDS.

«J'imagine que lorsque le CRTC a donné le feu vert à SportsNet, il souhaitait notamment favoriser la concurrence», a déclaré Murray Grossner, directeur de la recherche chez Canaccord Capital, à Toronto.

«Alors, si TSN et SportsNet se retrouvent sous le contrôle de CTV, cela

CTV fait une offre pour NetStar

Le marché boursier s'est montrée réservée face aux deux entreprises de communications canadiennes se faisant la lutte afin de mettre la main sur NetStar Communications, après que CTV eut coupé l'herbe sous les pieds de sa rivale CanWest Global, vendredi. Quelques détails sur l'entente:

L'entente: CTV prendrait le contrôle de NetStar, le réseau de sports américain ESPN détenant une participation minoritaire dans cette dernière.

Les chaînes: NetStar détient plusieurs chaînes de télévision, incluant The Sports Network (TSN), le Réseau des Sports (RDS) et Discovery.

Les coûts: L'offre de CTV établit à 908 millions \$ la valeur de NetStar.

Les joueurs: CTV, anciennement Baton Broadcasting, est le plus important réseau télévisé au Canada. Il détient notamment les chaînes CTV et CTV SportsNet.

Le réseau ESPN est contrôlé à 80 % par ABC. La société Hearst en contrôle le reste.

À venir: Les actionnaires de NetStar doivent autoriser l'entente, celle-ci devant ensuite être soumise à l'approbation des autorités de réglementation.

Cours: À la clôture de la Bourse de Toronto, lundi, le titre CTV fermait à 22,50 \$, en baisse de 0,10 \$, et celui de CanWest Global à 21,35 \$, en recul de 2,15 \$.



le réseau de sports américain ESPN en vue de s'assurer d'une participation majoritaire dans NetStar.

Hier, le réseau canadien faisait savoir que si son projet recevait l'aval des autorités, TSN serait rebaptisée ESPN Canada.

Les marchés affectés

L'annonce imprévue de vendredi a pris de court la société CanWest Global Communications, qui a elle-même déjà déposé une offre en vue d'acquiescer NetStar, et a eu des répercussions jusque sur les marchés boursiers.

Le titre CanWest a en effet clôturé à 21,35 \$ à la Bourse de Toronto, hier, en recul de 2,15 \$, ce qui laisse croire que les investisseurs s'attendent à ce que les actionnaires de NetStar vont approuver l'offre de CTV lors du vote prévu à cet effet, vendredi.

Quant à elles, les actions de CTV ont fermé à 22,50 \$ sur le parquet torontois, en baisse de 0,10 \$.

Par ailleurs, le CRTC n'a donné aucun indice quant à la nature de sa décision, se bornant à dire qu'il étudierait l'entente et se prononcerait à son sujet «en temps et lieu».

«Alors, si TSN et SportsNet se retrouvent sous le contrôle de CTV, cela va à l'encontre de cet objectif», a-t-il ajouté. Vendredi en fin de journée, CTV a annoncé avoir conclu une entente avec

ÉCONOMIE en bref

Astral et Covitec s'unissent

MONTREAL (PC) — Le plus important fournisseur de services techniques destinés à l'industrie du cinéma et de la télévision au Canada est né hier avec le regroupement d'AstralTech, filiale d'Astral Communications, avec le Groupe Covitec.

Le président et chef de la direction d'Astral Communications, Ian Greenberg, et Claude Gagnon, président et chef de la direction du Groupe Covitec, ont confirmé que la nouvelle entité sera exploitée sous le nom de Covitec.

Astral Communications a reçu une participation majoritaire de 63,3 pour cent, après dilution totale, dans Groupe Covitec, soit 42 595 003 actions, en contrepartie du regroupement de ses services techniques - laboratoire cinématographique, centre de son et doublage, centre de postproduction vidéo et centre d'animation 2D - avec la nouvelle Covitec.

Les actionnaires actuels du Groupe Covitec détiendront les autres 37 pour cent de participation dans l'entreprise. Les actionnaires majoritaires du Groupe Covitec ont approuvé la transaction.

Le président de Covitec, Claude Gagnon, restera à la tête de l'entreprise.

Quant au président d'Astral, Ian Greenberg, il assumera la présidence du conseil d'administration.

Les activités de Covitec comprennent des services de postproduction, un laboratoire cinématographique, des studios de tournage, des services de location d'équipement, des services de sous-titrage, des services clés en main de productions télévisuelles et de reproduction vidéo.

Contrat important de Boeing à Héroux

MONTREAL (PC) — Le constructeur aérien américain Boeing vient d'octroyer un important contrat à Héroux inc., fabricant montréalais de produits aérospatiaux et industriels, a fait savoir ce dernier, hier.

En vertu de ce nouveau contrat, évalué à 35 millions \$, la division des trains d'atterrissage de Héroux assurera l'entretien et la réparation de composantes majeures des trains d'atterrissage des appareils KC-10, a précisé Héroux.

Ce contrat doit générer des revenus fixes annuels échelonnés jusqu'en l'an 2007, a indiqué la compagnie.

Les mises en chantier baissent au pays mais grimpent au Québec

OTTAWA (PC) — Les mises en chantier ont décliné de 1,4 pour cent en janvier au Canada, pour un total annuel de 141 400 unités (en chiffres désaisonnalisés), contre 143 400 en décembre, a révélé hier la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

La construction d'habitations urbaines à logements multiples était en hausse de 6,8 pour cent le mois dernier, pour se chiffrer à 53 200 unités, par comparaison avec 49 800 en décembre, a aussi indiqué la SCHL. Les mises en chantier de maisons unifamiliales ont reculé de 72 800 à 67 300 entre décembre et janvier.

Au Québec, les mises en chantier ont connu une croissance modeste, signalait par ailleurs la SCHL. Les mises en chantier dans les régions urbaines de la province ont grimpé de huit pour cent pour totaliser 21 700 unités, contre 20 100 en décembre. En Ontario, la construction domiciliaire est restée stable, avec 54 100 unités.

Si les provinces atlantiques ont connu un bon départ, le ralentissement de l'activité sur les chantiers de construction de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, combiné à la stabilité de l'Ontario et à la croissance modérée au Québec, devraient maintenir le niveau des mises en chantier stable pour l'année, a prédit la SCHL.

Le Fonds (FTQ) réinvestit dans Gildan

MONTREAL (PC) — Le Fonds de solidarité (FTQ) a annoncé à Montréal, hier, un réinvestissement de 15 millions \$ sous forme de débentures dans Vêtements de sport Gildan inc., ce qui porte à plus de 33 millions \$ les sommes investies depuis 1996 par le Fonds dans cette entreprise québécoise spécialisée dans la fabrication de t-shirts.

Le Fonds de solidarité (FTQ) demeure le principal partenaire-investisseur de Gildan, détenant près de 19 pour cent des actions de l'entreprise.

Cette nouvelle ronde de financement devrait mener à la création d'environ 200 emplois au Québec, principalement dans la région de Montréal, ce qui portera à plus de 1200 le nombre total des employés au Québec, a indiqué le Fonds.

... et BioCapital

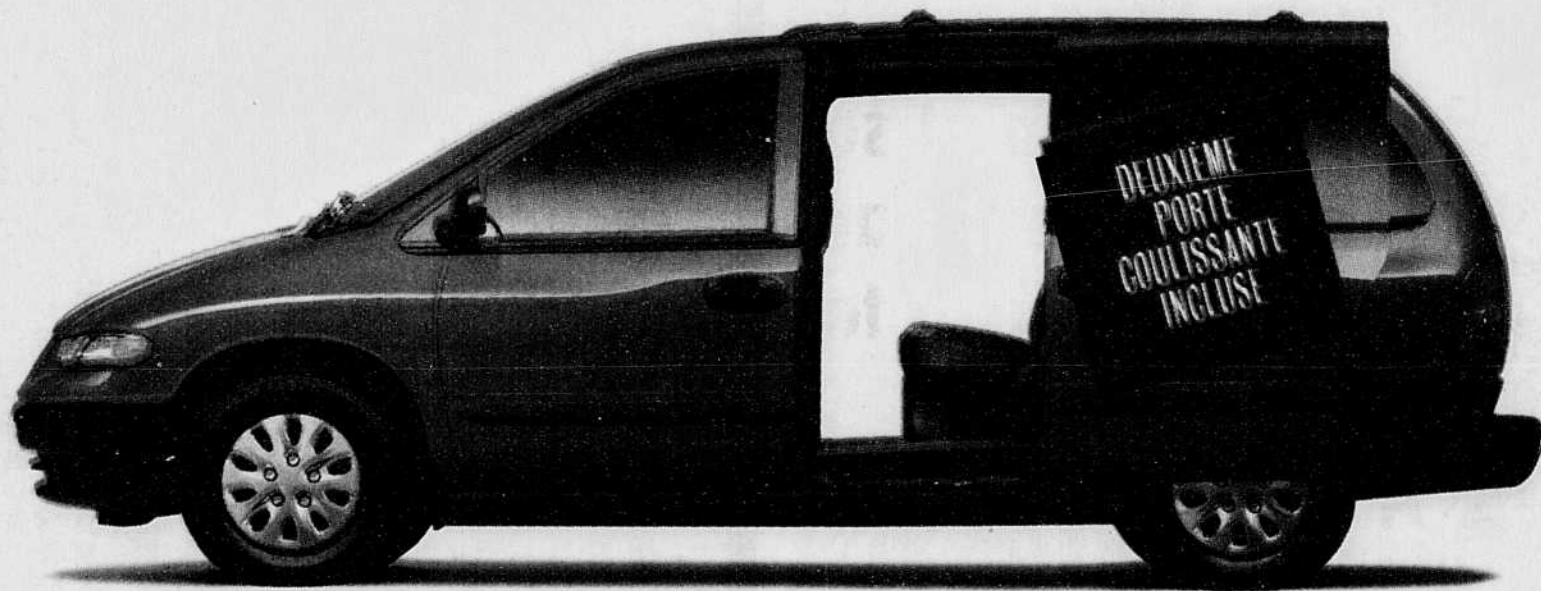
MONTREAL (PC) — La société en commandite Investissements BioCapital a fait savoir à Montréal, hier, que le Fonds de solidarité (FTQ) avait effectué un investissement supplémentaire de 30 millions \$ dans BioCapital en souscrivant à 2 932 551 parts de société et commandite au prix de 10,23 \$ l'unité.

Cet investissement assure à BioCapital un capital supplémentaire devant lui permettre, notamment, d'assurer le financement des activités de réinvestissement de son portefeuille tout en réalisant de nouveaux investissements en biotechnologie, a indiqué la société.

L'investissement du Fonds de solidarité porte à 112 millions \$ la capitalisation de BioCapital.

DODGE CARAVAN / PLYMOUTH VOYAGER 1999

«MEILLEUR ACHAT» 1999 DE LA REVUE CARGUIDE POUR LA 3^E ANNÉE CONSÉCUTIVE



(Photo à titre indicatif seulement)

274 \$*

PAR MOIS

Location, terme de 36 mois. Comptant initial de 3 470 \$.
Avec 0 \$ de comptant initial, 375 \$* par mois.

TAXE SUR LE CLIMATISEUR, TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.

22 092 \$**

TAXE SUR LE CLIMATISEUR INCLUSE.

L'ENSEMBLE 26T + GKD COMPREND :

- Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage électriques
- Climatiseur • Régulateur de vitesse • Volant inclinable
- Appuie-têtes aux sièges arrière
- Moteur V6 de 3,0 litres, 150 ch • Transmission automatique à quatre rapports
- Sièges pour sept passagers • Sièges à roulettes Easy Out^{MC} • Radio AM/FM stéréo
- Porte-bagages au toit • Essuie-glace de lunette arrière • Verrous arrière à l'épreuve des enfants • Poutres de protection dans les portes • Plein d'essence!

Seulement chez votre concessionnaire Chrysler.

* Tarifs mensuels établis d'après la description du véhicule ci-dessus. Comptant initial ou échange équivalent. Immobilisation, assurances et taxes en sus. Sous réserve de l'approbation de Credit Chrysler Canada Inc. Le premier versement et un dépôt de sécurité seront exigés. Location pour usage personnel. Le locataire est responsable du kilométrage excédentaire après 61 200 km, au tarif de 12 c. le km. Financement non requis. ** Transport (855 \$), immatriculation, assurances et taxes en sus. Le prix reflète la prime d'encouragement du fabricant concédée au concessionnaire. Offres d'une durée limitée chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut vendre louer à prix moindre et avoir à commander. * Plein d'essence avec chaque achat ou location d'un modèle neuf 1999.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler inc.

