Les technologies de l'automobile *Dossier spécial*



Rouler sans risque en lisant son journal p. 39 à 45

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

Semaine du **15 au 21 mai 1999** Vol. LXXI No 20 **104 pages** **1,95 $**

COURTAGE **BGL** LTÉE

COURTIERS EN DOUANE — TRANSPORT INTERNATIONAL

TARIFS CONCURRENTIELS
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS

(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

Actualité

Oxford sur le point d'acheter les immeubles de Canderel



La firme montréalaise dirigée par **Jonathan Wener** se concentrera sur la promotion immobilière. Elle vendra tout son portefeuille d'immeubles **p. 5**

Impôts

7 000 $ de moins en Ontario pour un couple avec 2 enfants

Le récent budget **Harris** creuse encore l'écart avec la fiscalité du Québec **p. 16**

Immobilier résidentiel *Dossier spécial*

Le multiculturalisme d'Outremont attire

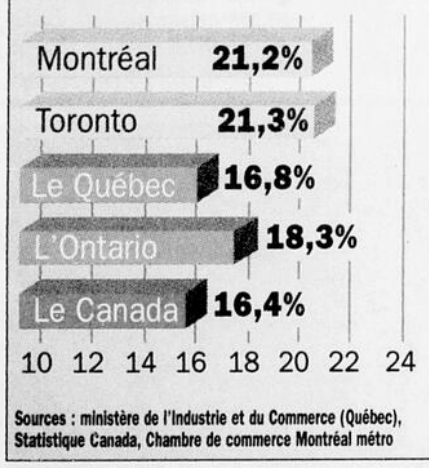


Monique Lefebvre, vice-présidente de **Ericsson communications**, a choisi la rue Van Horne contre vents et marées **p. 97**

Coup d'oeil

Au sommet de l'économie du savoir

(Proportion des emplois de haut savoir)



Sources : ministère de l'Industrie et du Commerce (Québec), Statistique Canada, Chambre de commerce Montréal métro

Industrie aérospatiale



Le Québec change de cap

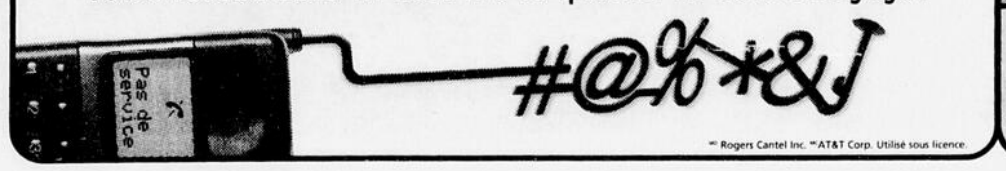
À l'aube du départ de Julie Payette, l'industrie se tourne vers des créneaux plus étroits. Un dossier spécial p. 3, 8 à 10



Nouvelle ruée de sociétés québécoises en Bourse

Sept entreprises admissibles au régime d'épargne-actions du Québec tentent de récolter 220 M$ des investisseurs **p. 4**

Votre réseau sans fil nuit-il à la qualité de votre langage?



MC Rogers Cantel Inc. MC AT&T Corp. Utilisé sous licence.

GAGNEZ AU CHANGE !

avec

CANTEL AT&T

1 888 448-6727
www.cantelatt.com

20

0 66713 00152 9

CETTE SEMAINE



Sommaire

3 L'actualité

Éditorial

Québec doit intervenir pour améliorer le projet de restructuration des Bourses canadiennes **p. 6**

Gérald Lacoste affirme que la Bourse de Montréal doit courir le risque des produits dérivés **p. 11**

13 Entreprendre



Le fabricant de mécanismes de portes de garage Manaras a de grandes ambitions **p. 13**

Dès le 1er juin, les annonceurs utiliseront des panneaux lumineux dans le métro **p. 18**

19 Management

De plus en plus de travailleurs prennent leurs parents à charge, une tendance qui influe sur la productivité **p. 19**

Régimes collectifs p. 27

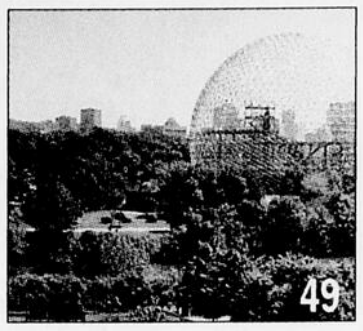
Les régimes collectifs font face à une hausse des coûts que la démutualisation pourrait accentuer **p. 27**

Le Viagra relance les discussions sur le remboursement des médicaments **p. 28**

Les technologies de l'automobile p. 39

Hydro-Québec met au point une technologie pour des carburants alternatifs **p. 40**

Tournée des régions : Montréal p. 49



Le secteur bioalimentaire connaît une croissance soutenue dans l'ouest de l'île de Montréal **p. 49**

Geographix conceptualise des cartes géopicturales qui permettent de localiser les entreprises selon leur secteur d'activité **p. 52**

ISO p. 55

La prochaine génération de normes fera son entrée en décembre 2000 sous une nouvelle appellation **p. 55**

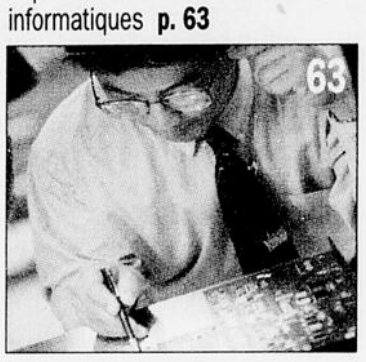
Le Saint-Laurent p. 59



Le Canada et les États-Unis restructurent la voie maritime de manière à contrôler les coûts **p. 59**

63 Investir

Les investisseurs craignent l'après-an 2000 des sociétés informatiques **p. 63**



Les conférences téléphoniques trimestrielles maintenant accessibles par Internet **p. 64**

97 Immobilier

Demande grandissante pour les maisons unifamiliales d'Outremont. Les propriétés rénovées ont la cote auprès des acheteurs **p. 98**

Rubriques

ADRESSES INTERNET	36
À SURVEILLER	70
BOURSES	86 À 92
CARRIERES	20-21
COMMERCE INTERNATIONAL	47
DE BONNE SOURCE	7
FISCALITÉ	16
FONDS MUTUELS	81 À 83
GAGNANTS/PERDANTS	86
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	72
INVESTISSEMENTS	14
LE MONDE DU TRAVAIL	22
LE POULS DE L'ÉCONOMIE	12
LES AFFAIRES ET LA LOI	24
MARKETING	18
NOUS AVONS LU POUR VOUS	23
OCCASIONS AMÉRICAINES	76
OPINIONS	6
PROFESSIONNELS	26
RESSOURCES NATURELLES	80
RÉSULTATS FINANCIERS	94-95
REVUE DES MARCHÉS	85
TAUX D'INTÉRÊT	84
TECHNOLOGIE	36
TRANSACTIONS D'INITIÉS	74
VIGILANCE INTERNET	37
VOTRE ARGENT	78

La semaine prochaine : Dossier spécial sur les télécommunications sans fil

LES AFFAIRES

Service aux abonnés
Téléphone : (514) 392-2010
1-800-361-7215
Internet : http://www.lesaffaires.com

Publicité
Téléphone : (514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur : (514) 392-4723
Carrefour (petites annonces) (514) 392-7782
Courrier électronique pub@lesaffaires.com

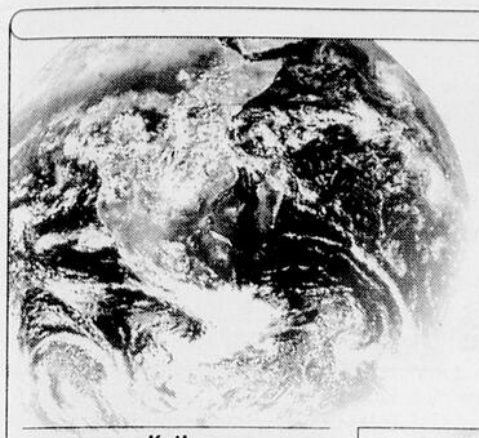
Rédaction
Téléphone : (514) 392-9000
Télécopieur : (514) 392-1586
Courrier électronique redaction@lesaffaires.com
LES AFFAIRES-500 gelinasc@mail.transcontinental.ca
Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

ADF (Groupe) .4
Alcan .21, 39, 43
Alstom .26
APG Solutions & Technologies .4
Astral Communications .66
AT&T Canada .95
Banque CIBC .72
Banque de Montréal .14, 19, 72,
Banque Royale .19
Banque Toronto-Dominion .72
BCE .72
BCE Emergis .77
BCTelus .73
Bell Canada .14
Bombardier .21, 41
Bouchons Pro-Caps .54
Boulangerie Gadoua .26
Boulangerie Lévesque .26
C.S. Brooks .14
Canada 3000 .70
Canadian Tire .95
Canderel Properties .5
CareerS Partners International .21
CE Consumer Electronics .7
Centre de tri .14
Century 21 Canada .98
CGI (Groupe) .63
Chambre immobilière du Grand Montréal .98
Chrysler .39
Cifra Medical .8
Cinram International .93
Clearnet .18
Clinique optométrique Jules Laplante .58
Cogicom .4
Cognicase .63
Colliers International .103
Communications Ericsson .21
Confédération des Caisses Desjardins .21
Cossette Communications Marketing (Groupe) .4
Covitec (Groupe) .66
Croisières AML .62
DALSA Corp. .86
Descartes Systems .86
Devencore .103
Écomertours .62
Eicon (Corp. de technologies) .95
Fonds de solidarité FTQ .14
Ford .39, 43
Royal Group Technologies .93
Groupe Transcontinental G.T.C. 93
Cinram International .93
Liquidation World .93
Frein NewTech .45
Gaudreau .14
General Motors .39, 43
Geografix Communications .52
Geomat .10
Groupe national Montréal .98
Groupe Ranger .21
Groupe Rona .14
HexaVision .8
HQ-Capitech .40
Hydro-Québec .40, 41, 58
Industries Trident .53
Informission (Groupe) .4, 63
Innovatech Grand Montréal .14
Investissement-Québec .14
LBGI .10
LGS (Groupe) .63
Liquidation World .93
Loblaw .49
Logibro .4
Maison Éthier .14
Manaras .13
Martin assurance .38
Mediagrif .7
Mercedes-Benz .39, 43
Métro-Richelieu .49, 93
Métromédia Plus .18
Mines Aurizon .80
Mitec Télécom .65
Monarch Development .95
Neurochem .4
Newbridge Networks .86
Newcourt Credit Group .86
Noranda .43
NORDX/CDT .14
Nortel .14, 75
Nuinsco Resources .80
Oxford Properties Canada .5
Plats du chef .51
Plein-Air Carrefour .14
Positron .52
Power Batteries .14
Produits métalliques JP .53
Québec Téléphone .73
Remax du Cartier .98
Ressources Vogue .80
Royal Aviation .70
Royal Group Technologies .93
Royal LePage commercial .103
Salter New Media .64
Salter Street .64
Serres JML .14
Sico .79
Sierra Wireless .4
Simpler Networks .14
SITQ .5
Sobey's .49
Sprint Canada .73
Stratégie Contact .46
Sucre Lantic .49
Tecnologies AD OPT .4
Tecsys .68
Téléglobe .75
Télésystème Mobiles International .75
Texaco .86
Transat AT .70
Traverse Rivière-du-Loup/Saint-Siméon .58
Unilever .49
Versus Technologies .4
Vidéotron .21
Virtual Prototypes .4, 39
Vitralum .14



MC Marque de commerce de la Banque CIBC



L'industrie spatiale s'éclipse derrière les étoiles mondiales

Des projets d'envergure comme le bras canadien bientôt révolus

Kathy Noël

Le Québec devra faire son deuil des projets d'envergure comme le satellite *Radarsat* ou le bras canadien et sa version améliorée, qui servira à assembler la station spatiale internationale.

Alors que tous les yeux sont tournés vers la Québécoise **Julie Payette**, qui doit s'envoler dans l'espace le 20 mai, l'industrie spatiale effectue un virage. Avalée petit à petit par l'oncle Sam, elle troque sa place de maître d'oeuvre contre celle de fournisseur de sous-systèmes. L'époque des grands projets dotés d'une réputation mondiale semble révolue.

Deux des plus beaux fleurons de l'activité spatiale au Canada et au Québec sont d'ailleurs passés sous contrôle américain au cours des dernières années. Tout récemment, la division produits satellites de **Spar Aerospace**, de Sainte-Anne-de-Bellevue, a été cédée à **Electromagnetic Sciences** (EMS), de la région d'Atlanta. La division robotique de l'Ontario a été vendue à **MacDonald Dettwiler** (MDA), de Vancouver, elle-même achetée par **Orbital Sciences**, de la Virginie.

Inévitable

Mais l'**Agence spatiale canadienne**, établie à Saint-Hubert, ne s'inquiète pas de voir la portion manufacturière de son industrie lui filer entre les doigts. « C'est une restructuration mondiale, dit **Hugues Gilbert**, directeur du développement stratégique de l'Agence. Les petits acteurs ont été achetés, les gros ont fusionné, et on compte maintenant cinq ou six sociétés spatiales dans le monde, qui sortent des satellites comme sur une chaîne de montage. Nous n'étions plus concurrentiels. L'industrie canadienne abandonne la livraison de systèmes pour des créneaux plus étroits pouvant s'insérer dans de gros projets. »

En fait, le Canada, et en particulier le Québec, n'ont toujours été qu'une particule de poussière dans l'espace. L'Agence spatiale canadienne compte sur un budget de 350 M$, alors que la **NASA** dispose chaque année de plus de 13 milliards de dollars. L'**Agence spatiale européenne**, pour sa part, reçoit 3 milliards de dollars pour aller jouer dans l'espace.

« Nous ne sommes pas partout, mais dans ce que nous faisons, nous sommes très solides », soutient cependant M. Gilbert. L'industrie, dit-il, devra dorénavant miser sur ses spécialités : le transfert de technologies à des fins terrestres, l'observation de la Terre, les télécommunications et la robotique, dont la fabrication de sous-systèmes et de composantes pour les grands maîtres d'oeuvre... qui sont étrangers.

Au Québec, l'industrie spatiale a procuré des revenus de l'ordre de 328 M$ en 1996 et elle a fourni le quart des 5 000 emplois de ce secteur au Canada.

1,2 milliard

Pour 1997, l'Agence spatiale n'a fait connaître que les revenus globaux, qui se sont élevés à 1,2 milliard, soit 200 M$ de plus qu'en 1996. Il semble que la part du Québec ait augmenté dans les mêmes proportions.

Le secteur des télécommunications, en pleine expansion, procure 70 % de ces revenus. Les **Télésat** et **Téléglobe**, notamment avec *ORBCOM* (28 petits satellites en orbite, à basse altitude), sont devenues les principales instigatrices de projets. De fait, l'activité spatiale attribuable à des contrats gouvernementaux est à la baisse partout dans le monde. La part du financement public n'est plus que de 50 % dans le monde, comparativement à 81 % il y a quatre ans.

Ce transfert des activités vers le secteur privé, la croissance phénoménale des télécoms et le réalignement probable des activités de Spar (maintenant EMS) incitent le ministère de l'**Industrie et du Commerce** (MIC) à surveiller de plus près le domaine spatial, indique **Claude Lafond**, responsable de ce secteur. « Cela va bouger, des projets sont en cours, dit-il. Il y aura possiblement de bonnes occasions d'affaires pour les petits fournisseurs. »

EMS a notamment décroché le contrat de fabrication des antennes du satellite d'observation de la Terre *Radarsat-2*. Le Québec a également eu le mandat de participer à l'élaboration de nouveaux instruments scientifiques pour un prochain télescope de type *Hubble*.

Enfin, l'industrie des satellites commerciaux géostationnaires (GEO), les services Internet, la téléphonie cellulaire et la télévision par satellite sont dans la mire de l'Agence spatiale, qui déposera son prochain plan d'action en juin. Avec la ponction supplémentaire de 430 M$ sur trois ans annoncée dans son budget, l'Agence deviendra, en quelque sorte, la division de recherche et développement des grands acteurs de l'industrie.

« Nous allons faire des partenariats avec eux pour la révolution technologique, qui est un domaine plus risqué. Notre rôle sera de développer la prochaine génération de systèmes par des technologies de pointe, indique **Hugues Gilbert**, directeur du développement stratégique. Nous voulons aider à garder la position de notre industrie sur l'échiquier international. » ■

NOTRE DOSSIER SUR L'INDUSTRIE SPATIALE EN PAGES 8 À 10

Les entreprises québécoises dans la Station spatiale internationale



CAE Electronics, de Saint-Laurent : fabrication des composantes électroniques des systèmes caméras installés sur le Système d'entretien mobile (SEM) (bras d'assemblage de la station). L'entreprise a également fabriqué les simulateurs d'entraînement des astronautes.

FRE Composites, de Saint-André : conception du matériau pour la fabrication du SEM.

Maya Heat Transfer Technologies, de Montréal : conception du logiciel d'analyse de résistance à la chaleur des matériaux du SEM.

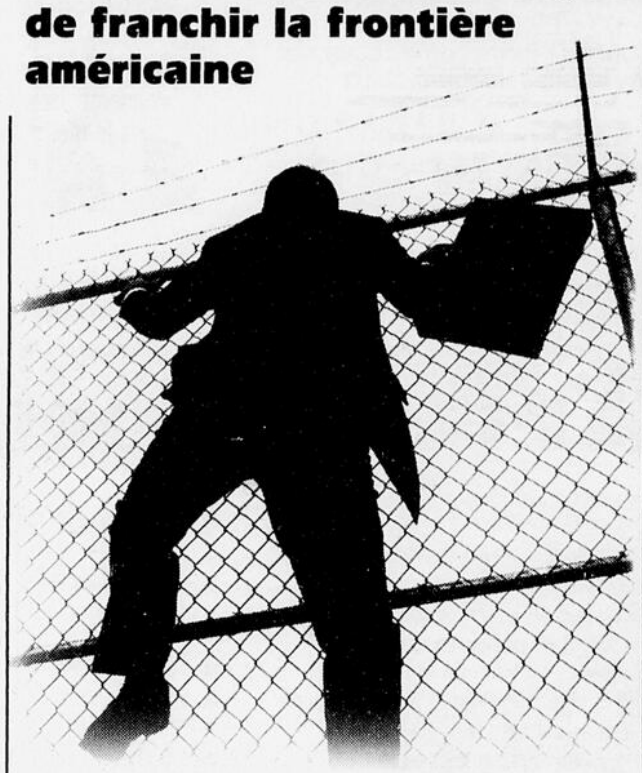
MPB Technologies, de Pointe-Claire : fabrication de composantes électroniques pour le SEM et le système de vision spatiale qu'il inclut.

Spar Aerospace Systems (EMS), de Sainte-Anne-de-Bellevue : fabrication de sous-systèmes numériques de contrôle et de commande pour le SEM.

Tableau : LES AFFAIRES

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
(Green Card)
Résidence permanente
SONT ADMISSIBLES
Propriétaires, Dirigeants de PME, Cadres, Main-d'oeuvre spécialisée, Actionnaires de micro-entreprises à multinationales, Professionnels, Agents manufacturiers, Représentants, Distributeurs, Entrepreneurs généraux & spécialisés, Investisseurs et autres ...
1-888-869-2441
www.canamgroup.com
CAN AM IMMIGRATION

Il existe une meilleure façon de franchir la frontière américaine



CAN AM IMMIGRATION
Pour des affaires sans frontière
www.canamgroup.com
1-888-869-2441

AUGMENTEZ VOS VENTES
FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE
Nouvelle édition
Faites comme 70 000 personnes depuis 26 ans
Séminaires
La vente stratégique^MD
Instructeur : Roger St-Hilaire
Vous apprendrez comment :
- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections
- Justifier vos prix
- Argumenter avec aplomb
- Communiquer plus efficacement
- Développer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
- Augmenter votre motivation
Québec 10 - 11 juin
Montréal 14 - 15 juin
Relation avec la clientèle
Instructeur : Simon St-Hilaire
Vous apprendrez comment :
- Communiquer
- Conclure des ententes
- Fidéliser votre clientèle
- Améliorer votre image
- Traiter les plaintes avec tact
- Surmonter les réticences de vos clients
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Favoriser le développement des affaires
Montréal 19 mai
Informez-vous sur nos séminaires de gérance de vente, nos conférences et nos séminaires privés
Inscrivez-vous dès maintenant
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 Téléc. : (418) 626-6264
Internet : www.roger-st-hilaire.com
Cours de vente Roger St-Hilaire
Formateur agréé à la SQDM

L'ACTUALITÉ

Un flot de nouvelles québécoises en Bourse

Sept entreprises admissibles au REA tentent de récolter 220 M$ des investisseurs

Dominique Beauchamp

Sans tambour ni trompette, sept entreprises québécoises font une première émission publique d'actions, tentant de récolter 220 M$ auprès des investisseurs boursiers. Cinq d'entre elles sont des entreprises de la nouvelle économie.

Il y a plusieurs années qu'on avait pas vu autant d'entreprises québécoises faire le saut en Bourse au même moment. Ces émissions pancanadiennes comportent un avantage notable pour les Québécois, car elles sont toutes admissibles au régime d'épargne-actions du Québec (REA). Si on ajoute ces sept émissions aux deux placements secondaires en cours, ceux des **Vêtements de sports Gildan** et de **Câble Satisfaction International**, les investisseurs québécois ont accès à plus de 300 M$ d'actions pour leur REA.

C'est surtout le réchauffement du climat boursier qui incite les émetteurs à brûler les planches de la Bourse. Le *TSE 300* s'est apprécié de 8 % depuis le début de l'année et de 31 % depuis son creux d'octobre. Toutefois, on ne peut parler d'appétit vorace des investisseurs institutionnels pour des nouvelles émissions, ni de vitalité pour les titres à faible capitalisation, nous ont confié divers experts.

« Il est très surprenant de voir autant d'émissions dans le contexte actuel pour les petites sociétés. Mais les bonnes émissions passent toujours lorsque le prix est raisonnable », affirme **Guy Leblanc**, président de **Cote 100**. Cette firme de Saint-Bruno gère un fonds exclusivement consacré au REA.

« De mémoire, le dernier appel public à l'épargne en technologie au Québec date de celui du **Groupe Informission** (Mtl, *IFN*, 6,25 $), en avril 1998, et le seul premier appel canadien en technologie a été fait l'automne dernier par **Husky Injection Systems** (Tor., *HKY*, 8,95 $) », se rappelle **Claude Michaud**, vice-président, financement corporatif, de **ScotiaMcLeod**.

Salué par les intervenants, ce regain d'activité ne soulève pourtant pas d'euphorie, même parmi les experts du financement *corporatif*, qui récolteront de généreuses commissions. Car c'est plutôt l'accueil que réserveront les investisseurs à ces émissions qui sera le gage que l'hiver financier tire à sa fin pour les PME.

Des émissions qui devaient voir le jour l'automne dernier avaient été mises sur la glace après la dégringolade de 22 % du *TSE 300* entre août et octobre. « Au début de 1999, on s'est assis avec les émetteurs et on a repris le collet », lance M. Michaud.

Le vice-président de ScotiaMcLeod rappelle que ces émissions ne sont pas faites « sur le dos du REA ». Les fonds communs et les caisses de retraite canadiens seront sollicités. « Mais il y a toujours de la demande au détail pour le REA. »

Les bons titres technos en demande

« Les titres de technologie sont forts. Il y a une demande latente pour les bons produits », déclare **Mitchell Greenspoon**, vice-président exécutif de **Valeurs mobilières Yorkton**. Le succès d'émissions récentes, telles **Sierra Wireless** (marché gris, 14,25 $) et **Versus Technologies** (Tor., *V*, 24 $), a redonné confiance à l'industrie.

La prudence des experts pourrait profiter aux investisseurs, croit un autre intervenant qui veut taire son identité. « Les émissions vont se vendre selon leurs mérites propres. Nous avons dit aux émetteurs qu'il faut être raisonnable dans l'évaluation de leur titre. »

La cuvée de ce printemps comprend surtout des entreprises oeuvrant dans des secteurs de pointe : quatre sur sept oeuvrent dans le domaine du logiciel ou des services informatiques. De plus, les entreprises sont bien positionnées dans leur créneau et rentables, à l'exception de la société de biotechnologie **Neurochem**.

« Ce sont des émissions dans des domaines recherchés et les entreprises présentent des résultats qui ont de l'allure », affirme **Benoît Durand**, vice-président adjoint de **Gestion de portefeuille Natcan** et gestionnaire du **Fonds d'investissement REA**.

Le fabricant de structures d'acier **Groupe ADF** intrigue, car il oeuvre dans un secteur cyclique et gourmand en capital. Ses ventes ont quintuplé depuis 1995 et sa marge nette de 10,7 % étonne.

Mais l'entreprise qui soulève le plus d'intérêt est **Cossette Communications Marketing**, la plus importante agence de publicité au Canada. On l'associe même à l'engouement pour Internet et à la popularité des producteurs de contenus. Les géants américains de la pub en Bourse, telles **Interpublic** (NY, *IPG*, 74,75 $ US) et **Omnicom** (NY, *OMC*, 68,13 $ US), dégagent des fonds autogénérés importants. En tant que fournisseur de créativité, cette industrie requiert peu de capital et est moins cyclique qu'il n'y paraît.

D'autres émissions pourraient suivre si les dernières connaissent du succès et que la Bourse maintient son élan. Le concepteur de logiciels d'information de gestion **Groupe Informatique Cogicom**, de Brossard, pourrait faire partie de la prochaine cuvée. La société complète un placement privé de 4,67 M$ auprès d'investisseurs institutionnels. Un tel placement est souvent le prélude à une émission grand public. Cette firme projette des revenus de 15 M$ en l'an 2000. ■

Sept entreprises du Québec en Bourse pour la première fois

	Revenus[1]	Profits (pertes)[1]	Taille de l'émission prévue	Activités
Groupe ADF	110 M$	11,8 M$	40 M$	Fabrication de structures d'acier
Groupe Cossette Communications	82,3 M$	12,2 M$	35-40 M$	Communications et marketing
Logibro [2]	n.d.	n.d.	30-35 M$	Logiciels pour l'industrie du voyage
APG Solutions et Technologies	48,4 M$	1,6 M$	30 M$	Technologie de l'information, impartition
Virtual Prototypes	13,3 M$	1,9 M$	25 M$	Logiciels de prototypage et de simulation
Technologies AD OPT	10,3 M$	2,2 M$	25 M$	Logiciels d'optimisation d'horaires du personnel
Neurochem	0,4 M$	(6,2 M$)	20-25 M$	Traitements contre l'Alzheimer et le diabète

1 : Revenus et profits du dernier exercice annuel, terminé entre le 30 septembre 1998 et le 31 janvier 1999 selon l'entreprise.
2 : Le prospectus provisoire n'est pas encore déposé.

Tableau : LES AFFAIRES

Les déductions du REA

Voici un petit rappel des paramètres du régime d'épargne-actions (REA), l'un des derniers abris fiscaux disponibles :

- Les actions achetées donnent droit à une déduction de 100 % de leur coût d'achat.
- L'investisseur doit conserver ses actions pendant trois ans (trois 31 décembre) pour conserver sa déduction.
- S'il vend un titre avant cette date, il peut remplacer la valeur de la déduction en achetant sur le marché secondaire des titres admissibles au remplacement REA.
- La déduction demandée ne doit pas dépasser 10 % du revenu net gagné l'année de l'achat.

Tableau : LES AFFAIRES

Cherchez-vous une NOUVELLE CARRIÈRE?
Apprenez à mieux acheter, vendre, échanger, gérer, refinancer toutes sortes de propriétés.
ET
DEVENEZ AGENT IMMOBILIER
Renseignements et réservations :
1-877-LEBOEUF
Courriel : formation@cedep.net
www.collegeleboeuf.qc.ca
COLLÈGE JEAN-GUY LEBŒUF
5277 avenue du Parc, Montréal H2V 4G9
Jean-Guy Leboeuf, Adm. A. Économiste et Andragogue
Plus on apprend, plus on peut apprendre!

CFG Amélioration des compétences en gestion
Prochaines sessions
• Accueil et service à la clientèle ■ 27-28 mai 99
• Présentation dynamique ▲ 7-8 juin 99
• Vente et développement des affaires ▲ 9-10-11 juin 99
• Gestion du temps et efficacité personnelle ▲ 10-11 juin 99
• Évaluation des compétences et mesure de l'apprentissage ■ 10-11 juin 99
• Responsabilisation et travail d'équipe ▲ 14-15 juin 99
• Communication interpersonnelle et analyse transactionnelle ▲ 16-17-18 juin 99
• Gestion de la qualité du service à la clientèle ■ 17-18 juin 99
CFG, Centre de Formation en Gestion, contribue depuis plus de 23 ans à l'amélioration continue auprès des entreprises et leur organisation.
■ Montréal ▲ Québec
Montréal : (514) 526-2833 Fax : (514) 526-7441
Québec : (418) 640-0808 Fax : (418) 833-3821
1-888-333-2341

AU-DELÀ DE LA TRADITION !
Situé au pied du mont Bromont, cet hôtel spa de qualité supérieure vous fait la promesse d'un événement réussi !
Lauréat national Argent Prix 1.9.98
Le Château Bromont HÔTEL SPA
• 146 chambres dont 43 avec foyer
• 6 suites avec bain tourbillon et foyer
• 1 salle de bal de 5 000 pi²
• 12 salles de réunion
• Centre de santé SpaConcept
• Fine cuisine régionale
• Activités 4-saisons Ski, vélo, golf (4 terrains), aventures de Safari Looweak, etc.
• Forfaits affaires selon vos besoins
90, rue Stanstead
Bromont (Québec) J2L 1K6
1 800 304-3433
Télécopieur : (450) 534-0514
Internet : www.chateau-bromont.qc.ca
E-mail : chateau@chateau-bromont.qc.ca

Centre de congrès, Magog-Orford
2 hôtels voisins affiliés
MANOIR DES SABLES Hôtel & Golf
HÔTEL Chéribourg Congrès & SPA
GOLF 1$ Demandez-nous les détails!
• 117 chambres et suites de luxe avec étage exécutif conçu pour gens d'affaires
• Salles de réunion fenêtrées : 10 à 300 invités
• 2 parcours de golf (18 et 9 trous)
• 150 chambres, suites et villas confortables dans un décor champêtre
• 4 courts de tennis, 3 piscines
• Capacité des salles : 10 à 1000 invités
1 800 567-3514 1 800 567-6132
À 1 h de Montréal • Face au mont Orford • Autoroute 10 / Sortie 118

Oxford sur le point d'acheter les immeubles de Canderel

La société de Jonathan Wener se concentrera sur le développement immobilier

Denise Proulx
Stéphane Labrèche

Le **Groupe Oxford Properties**, de Toronto, est sur le point d'acheter tout le portefeuille immobilier de la société montréalaise **Canderel**, a appris le journal LES AFFAIRES.

Selon nos informations, Oxford achètera directement la totalité des actions de Canderel ou la totalité des participations que détient la société dans la vingtaine d'immeubles de la région de Montréal (2,8 M de pi²), de même que ses activités de gestion immobilière pour des tiers (2,1 M de pi²).

Depuis le début de l'année, les négociations auraient achoppé deux fois, mais ont repris par la suite. Elles sont sur le point de se conclure. Canderel est cette société du promoteur immobilier **Jonathan Wener** qui a rapidement grandi dans les années 80. Elle s'est notamment fait connaître avec la construction de la *Place Félix-Martin*, un immeuble de 21 étages et de 340 000 pi² situé au 455, René-Lévesque Ouest. Aujourd'hui, cet immeuble du centre-ville de Montréal appartient à **SNC-Lavalin**, mais il est encore géré par Canderel.

Canderel gère également la *Place de la cathédrale*, propriété de la **Caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario** (OMERS), un important actionnaire d'Oxford. Parmi les principales propriétés détenues en tout ou en partie par Canderel, mentionnons l'immeuble situé au 630, René-Lévesque Ouest (32 étages, 608 000 pi²) et celui où elle a son siège social (2000, rue Peel, 165 000 pi²).

Selon de nombreuses sources, Canderel ne conserverait que ses activités liées au développement dont l'ancien *Forum de Montréal*, qui est en train de devenir un centre de divertissement.

Deux sources affirment que la transaction se ferait par un échange d'actions en faveur de l'actuel président de Canderel. John Wener pourrait même occuper un siège au conseil d'administration d'Oxford.

Certains informateurs proches du milieu soutiennent que **John Love**, le président et chef de la direction d'Oxford, aurait offert à M. Wener de s'occuper des activités de développement d'Oxford. D'autres doutent carrément que cette proposition soit sur la table de négociation.

« MM. Wener et Love sont deux personnes qui ont une forte personnalité et qui ne pourraient pas travailler ensemble. Il serait bien étonnant qu'après 25 ans à brasser des affaires, M. Wener prenne un poste de subalterne », commente l'un deux. Oxford est l'un des plus importants propriétaires fonciers au Canada. Il y a quelque temps l'entreprise a acquis la société **Marathon** et ses immeubles, dont le 1250 du boulevard René-Lévesque Ouest (*Tour IBM*), à Montréal. Oxford ne cache pas son intention d'augmenter ses éléments d'actif au Québec. Au début avril, l'entreprise acquérait du **Groupe GE Capital** 11 propriétés industrielles, dont 10 sont situées dans la grande région de Montréal, pour la somme de 27,2 M$.

Depuis le début de l'année, les négociations auraient achoppé deux fois.

L'acquisition des propriétés et des activités de gestion de Canderel lui permettrait d'asseoir son leadership dans ce domaine au Québec. « Oxford a faim de grandir; elle pense qu'en ajoutant des immeubles à son actif, elle augmenterait sa valeur à la Bourse. Canderel est le genre d'entreprise qui cadrerait bien avec elle », dit une source qui tient à garder l'anonymat. Appelé à confirmer la transaction, Jonathan Wener a été peu loquace. « Il n'y a aucune transaction en ce moment », s'est-il contenté de dire lorsqu'il a été joint au téléphone. **Daniel Dorey**, président d'**Oxford-Québec**, s'est borné à un « pas de commentaires ». **Richard Corso**, vice-président principal chez Canderel, a tout nié. « On achète, on vend des immeubles, on en a d'autres sous contrat et on s'apprête à faire d'autres acquisitions au Québec. Les rumeurs font partie des tractations et de la réorganisation de l'entreprise », a-t-il ajouté.

M. Corso affirme que Canderel cherche à se concentrer et à se réorienter dans le secteur du développement, car elle a espoir que le marché soit propice à des acquisitions au cours de 1999.

Réfutant toute difficulté de développement avec l'ancien *Forum de Montréal*, son collègue **Daniel Peritz** affirme que l'entreprise signera dans quelques jours un contrat de location d'une superficie de plus de 50 000 pi² avec une firme américaine.

Les activités de cette firme auraient un impact sur la structure de l'immeuble et Canderel travaillerait à en solidifier les bases. ■

Le portefeuille de Canderel

Immeubles	Superficie (en pi²)	Propriété (en %)
Immeubles de bureaux en propriété		
30, René-Lévesque	607 696	56,23
2000, Peel	165 355	50
1407, de la Montagne	24 968	95
16700, TransCanada	24 473	80
3773, Côte-Vertu	53 000	83
14, Place du Commerce	97 000	45
16, Place du Commerce	170 000	41,75
20, Place du Commerce	47 000	42,50
38, Place du Commerce	24 206	42,5
18107, Transcanadienne	18 000	100
Total bureau	**1 231 698**	**54,8**
Immeubles commerciaux en propriété		
38, Place du Commerce	36 310	42,50
1451, Ampère	12 000	84
1195, Sainte-Catherine	41 154	100
Total commercial	**89 464**	**74,5**
Immeubles industriels en propriété		
18107, Transcanadienne	105 000	100
4900, Jean-Talon	153 624	90
5000, Jean-Talon	154 462	90
4900 Thimens	44 848	79
1311, Ampère	59 400	82,50
1000-1010, Berlier	59 133	90
1100-1164, Berlier	91 830	90
1001, Autoroute 440	79 503	90
1025-1087, Autoroute 440	69 430	90
1155-1179, Autoroute 440	56 640	90
61-63, Brunswick	49 098	37,50
Total industriel	**922 968**	**87,3**
Principaux immeubles sous gestion[1]		
Place Félix-Martin	337 395	
Promenades de la Cathédrale	174 509	
Place de la Cathédrale	480 141	
7080, Hutchinson	108 545	
Autres	1 021 712	
Total	**2 122 302**	

1 : L'entreprise n'a aucune participation dans ces immeubles.

Source : Canderel, tiré de la base de données des plus importants propriétaires immobiliers du journal LES AFFAIRES, automne 1998.
Tableau : LES AFFAIRES

GUIDE ZipCom DES ENTREPRISES
www.tamec.com
RÉPERTOIRE DE 1 000 000 D'ENTREPRISES DU QUÉBEC et DU CANADA SUR CD-ROM
300 000 FAX
MISES À JOUR TRIMESTRIELLES
(514) 861-0025 poste 237
1-877-go-tamec

MAXIMISER VOS RÉSULTATS
LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES
pour maximiser vos ventes
• La motivation
• La prospection
• La prise de rendez-vous
• La présentation de vente
• Le closing et les objections
• Le suivi
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal: 9 juin et 2 sept.
• Québec: 8 juin et 14 sept.
LE COACHING D'UNE ÉQUIPE
pour obtenir le maximum de votre équipe
• La confiance en soi
• Les relations humaines
• Le code d'éthique des leaders
• La motivation de l'équipe
• Les décisions difficiles
• Les conflits
PROCHAINES SESSIONS
• Montréal: 10 juin et 16 sept.
• Québec: 27 octobre
• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 169 $
(taxes en sus • inscription requise • agréé par Emploi-Québec)
AUSSI DISPONIBLES
Service à la clientèle - télémarketing
Séminaires privés, conférences et consultations
1-800-361-0666 • (450) 774-0666 • Fax: (450) 774-2161
GUY BOURGEOIS
FORMAX
FORMATION • MOTIVATION

VIRTUO
VIRTUO est le progiciel de gestion de l'heure au Québec.
« Certaines des fonctionnalités comme le forage des transactions tant au niveau des auxiliaires que du G/L sont tout simplement extraordinaires. »
Richard Tardif, ca, cma
Directeur Administration, Finances et Comptabilité
Place des Arts
Au Québec c'est VIRTUO!
cio
1800, rue Berlier, bureau 400
Laval (Québec) H7L 4S4
(450) 973-8077 / (800) 644-7004
www.virtuo-cio.com

LES AFFAIRES Publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Opinions

ÉDITORIAL

Bourses : un pari sur un futur incertain

Le comité de travail présidé par **Jean Turmel** a approuvé le projet de spécialisation des Bourses canadiennes. Selon ce projet, la **Bourse de Toronto** deviendra la Bourse des actions des grandes sociétés, la future Bourse de l'Ouest héritera du second marché (actions des petites sociétés) et la **Bourse de Montréal** se spécialisera dans les produits dérivés. Ce projet doit toutefois recevoir l'aval de la **Commission des valeurs mobilières du Québec** (CVMQ).

Le rapport Turmel formule certaines conditions. Il exige que les guichets de service projetés par les Bourses soient décisionnels, qu'ils offrent des services dans les deux langues officielles, qu'un mécanisme impartial d'appels de leurs décisions soit mis en place, que la CVMQ ait l'autorité voulue pour s'assurer que les sociétés québécoises ont accès à du financement public et que des mesures temporaires soient prises pour faire inscrire à la Bourse de Toronto les PME industrielles québécoises qui ne le sont pas encore.

Par contre, trois membres du Comité Turmel exigent que Montréal conserve une Bourse pour les PME locales et que le capital de la Bourse de Montréal soit ouvert à d'autres actionnaires.

Le projet des propriétaires des Bourses est facile à comprendre. En effet, la technologie a non seulement rendu les parquets boursiers inutiles, mais elle permet, grâce aux systèmes de transactions électroniques, d'importantes économies d'échelle. On pourrait même envisager de créer une seule Bourse électronique pour le marché canadien. On ne l'a pas fait pour des raisons politiques.

Plusieurs questions rendent ce projet suspect du point de vue du Québec. Quels avantages tireront les sociétés émettrices et inscrites du monopole qui sera créé ?

Par ailleurs, puisque la Bourse de Toronto relèvera de la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** et que la future Bourse de l'Ouest relèvera de l'autorité d'une commission des valeurs mobilières de l'Ouest, les sociétés québécoises dépendront ultimement de ces commissions pour le marché secondaire sur leurs titres.

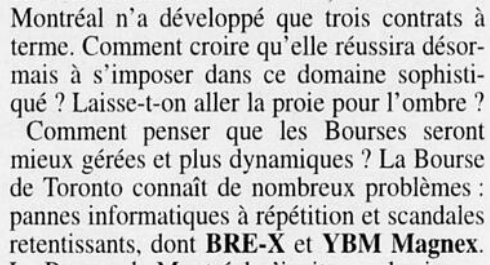
Si le projet se réalise, la Bourse de Montréal se retrouvera avec des revenus de 10 M$, au lieu de 39 M$ l'an dernier, et 25 emplois de moins. D'autres pertes d'emplois sont à prévoir chez les courtiers.

Le développement de nouveaux produits dérivés sur lequel compte la Bourse de Montréal est une inconnue. En 10 ans, la Bourse de Montréal n'a développé que trois contrats à terme. Comment croire qu'elle réussira désormais à s'imposer dans ce domaine sophistiqué ? Laisse-t-on aller la proie pour l'ombre ?

Comment penser que les Bourses seront mieux gérées et plus dynamiques ? La Bourse de Toronto connaît de nombreux problèmes : pannes informatiques à répétition et scandales retentissants, dont **BRE-X** et **YBM Magnex**. La Bourse de Montréal n'incite pas les investisseurs à faire exécuter leurs commandes chez elle et n'offre pas de prix concurrentiels face aux autres Bourses. Elle a pourtant réalisé 4,4 M$ de surplus en 1998.

Le futur de la Bourse de Montréal dépasse les intérêts commerciaux de ses propriétaires. Québec doit donc prendre tous les moyens à sa disposition pour s'assurer que le projet des Bourses soit amélioré sensiblement ou intervenir pour relancer la Bourse montréalaise. On ne peut imaginer que Montréal continuera d'être considérée comme une place financière d'une certaine envergure si elle n'a pas une masse critique suffisante d'experts en finance.

D'autres Bourses rencontrent les mêmes défis et ne baissent pas pavillon. Loin de s'avouer vaincue, la **Bourse de Boston** continue de se développer et de tisser des alliances. La seule voie pour la Bourse de Montréal est de se battre pour conserver ce qu'elle a et accroître ses parts de marché, comme le ferait toute entreprise privée en concurrence. ■



Jean-Paul Gagné

LES AFFAIRES Le journal **LES AFFAIRES** est publié par les **Publications Transcontinental inc.**
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone : **(514) 392-9000**
Télécopieur publicité : **(514) 392-4723** Télécopieur rédaction : **(514) 392-1586**
Publicité : **pub@lesaffaires.com** Rédaction: **redaction@lesaffaires.com**

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Directeur des cahiers spéciaux : **Michel Clermont**
Directeur de l'information : **Stéphane Lavallée** Directeur des cahiers répertoires : **Gilles Gagnon**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Francis Vailles** Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp**

Publicité : Directrice des ventes : **Joanne Proulx** Directrice adjointe, ventes publicitaires : **Lyne Rivard**
Adjoint administratif : **Normand Bergeron** Directeur de production : **Donald Wells**
Téléphone : **Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176**

Tirage : Directeur : **François Blondin** Abonnement : **(514) 392-2010 / 1-800-361-7215**
Les Affaires (52 fois l'an) **1 an : 48,45 $ 2 ans : 72,68 $** (Taxes incluses)
Les Affaires (52 fois l'an) et **Affaires PLUS** (12 fois l'an) **1 an: 68,96 $ 2 ans : 103,47 $** (Taxes incluses)

Administration : Président : **André Préfontaine** Vice-présidente, finances et administration : **Ginette Roy**
Directrice de la promotion : **Ghyslaine Lauzon**
Président du conseil : **Rémi Marcoux** Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée**

Impression : **Imprimerie Transmag**, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

Transcontinental ÉDITION



POINT DE VUE

Guerre des drapeaux ridicule et coûteuse

L'arrivée aux commandes du **Parti québécois** de **Lucien Bouchard** avait eu pour effet de détendre le climat fédéral-provincial au niveau des relations étrangères. Sa participation active avec *Équipe Canada* et la connotation exclusivement d'affaires donnée à la plupart de ses déplacements à l'étranger avaient donné une nouvelle vigueur aux missions économiques.

La communauté d'affaires se sentait épaulée par les pouvoirs publics sans égard aux convictions politiques des uns ou à l'agenda constitutionnel des autres. On laissait de côté les conflits au Canada pour aller convaincre les étrangers de la valeur de nos produits et services, de nos compétences et de l'avantage de nos prix.

Or, voilà que, depuis quelques semaines, le crêpage de chignon est devenu l'occupation principale des **Sheila Copps**, **Agnès Maltais** et **Louise Beaudoin**. Tant et aussi longtemps que les chicanes se limitaient au domaine culturel, soit à la longueur des discours, au fauteuil à occuper ou à la place à table, les conséquences étaient minimes.

Probablement inspirés par les omniprésents discours de **Jacques Parizeau**, certains stratèges péquistes ont alors vu une occasion de relancer les chicanes avec Ottawa. L'affirmation internationale du Québec étant devenue une « condition gagnante », on clame maintenant le droit de faire entendre la voix du Québec sur toutes les tribunes, heurtant ainsi la juridiction fédérale, provoquant Ottawa et foutant le bordel.

On réclame ainsi une place aux prochaines négociations de l'**Organisation mondiale du commerce** sur les produits agricoles. Récemment, on a coulé la correspondance d'un « diplomate pas trop diplomate » sur une hypothétique rencontre avec le président du Mexique. Il eût été si simple de prendre le téléphone et de régler la question au plus haut niveau.

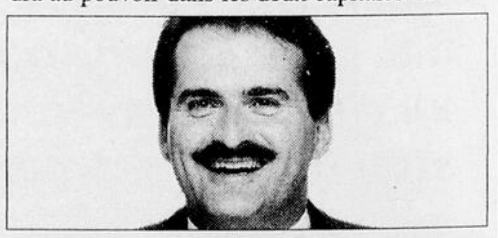
Les astuces et la provocation de Québec attisent la rigidité et l'arrogance d'Ottawa. Les batailles de drapeaux et de machines gouvernementales se font au-dessus de nos têtes et à nos dépens. La guerre des drapeaux, en matière commerciale, fait le jeu de nos concurrents.

Le chassé-croisé fédéral-provincial est très embarrassant pour nos hôtes. La plupart d'entre eux ont leur lot de problèmes internes et ne veulent pas s'immiscer dans les plates-bandes du voisin. La France a sa Corse, l'Espagne a sa Catalogne et les Mexicains ont leur Chiapas. En déplaçant l'attention sur nos divisions plutôt que sur nos forces, nous montrons le flanc. La prochaine délégation à visiter ces pays, pour l'obtention des mêmes contrats, ne manquera pas d'amplifier nos difficultés.

Cette foire d'empoigne est aussi embarrassante pour les gens d'affaires qui paient de leur temps et de leur argent avec l'espoir que ces missions augmentent leurs chances d'obtenir les marchés prospectés. Si la politique est pour prendre l'avant-scène, il vaut mieux rester chez nous. C'est ainsi que seuls les représentants des sociétés paragouvernementales et de ceux qui sont à la solde des gouvernements feront partie de ces missions, et ce, pour la frime. Les vrais gens d'affaires préféreront s'abstenir. Les politiciens doivent être des facilitateurs, ils doivent présider ces missions pour ouvrir des portes et non pour y coincer les gens d'affaires.

Il ne faut pas exacerber nos différends pour un petit gain politique à court terme, alors que la pénétration des marchés extérieurs est une question de survie pour notre économie. Peu importe le régime constitutionnel sous l'empire duquel nous évoluerons dans l'avenir, nous aurons toujours besoin d'emplois et d'exportations si nous voulons avoir un niveau de vie convenable.

Il faut espérer que ces montées de fièvre ne sont que printanières et que le bon sens reviendra au pouvoir dans les deux capitales. ■



Jean Lapierre
Avocat, animateur à CKAC et analyste politique
Adresse électronique : jeanlapierre@videotron.ca



De bonne source

Dominique Beauchamp

Francis Vailles



Thérèse Daviau se joint à BDDS

L'ex-candidate à la mairie de Montréal, **Thérèse Daviau**, vient de se joindre à l'agence de relations publiques **Groupe BDDS**.

À titre de vice-présidente de BDDS, cette femme politique devra gérer divers programmes de communication stratégique pour les clients de l'entreprise, fera de la gestion de crise et du lobbying.

Licenciée en droit, Mme Daviau a été très engagée en politique municipale de 1974 à 1998. Durant cette période, elle a occupé plusieurs postes stratégiques à titre de conseillère municipale : membre du comité exécutif de la **Communauté urbaine de Montréal** et vice-présidente de la Commission de transport, membre du Comité exécutif de la Ville de Montréal et vice-présidente de la Commission de développement urbain et chef de l'opposition officielle.

Rappelons que Thérèse Daviau avait été élue chef du **Rassemblement des citoyens de Montréal** (RCM) en 1998 en vue de briguer la mairie montréalaise à l'automne de la même année. Elle démisionna du RCM peu de temps après, renonçant à ses intentions.

Son engagement auprès de la Fondation des victimes du 6 décembre contre la violence, qui fait référence au drame de l'**École polytechnique**, et de la Coalition pour le contrôle des armes à feu est bien connu.

BDDS est le cinquième plus grand cabinet conseil en relations publiques au Québec, selon le *Guide de services aux entreprises 1999 LES AFFAIRES*. La société d'**Yves Dupré**, **Michel Dumas** et **Yves St-Amand** a des bureaux à Montréal et à Québec et compte 47 employés.

SITQ met 50 immeubles industriels sur le marché

SITQ immobilier entend vendre près de 50 immeubles industriels situés dans la grande région de Montréal. Prix demandé : 110 M$.

Au total, ce portefeuille compte environ 3 M de pi^2^. La filiale immobilière de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** entend ainsi se départir d'une partie importante de ses propriétés industrielles puisqu'à fin la de 1998, elle en comptait 84 dans la province, pour une superficie totale de 5,2 M de pi^2^. La firme **DS Marcil** a été mandatée pour assurer la vente du portefeuille, mais il resterait à obtenir l'approbation du conseil d'administration de la SITQ pour aller de l'avant.

Renaud Caron passe chez CGI

À la fin de mai, le sous-ministre d'**Industrie Canada**, **Renaud Caron**, se joindra au **Groupe CGI**, société conseil en informatique de Montréal.

À titre de vice-président principal et directeur général international chez CGI, M. Caron aura la responsabilité de toutes les activités de la société informatique à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Cette unité d'affaires compte quelque 500 employés. Renaud Caron relèvera du président et chef de l'exploitation de CGI, **Jean Brassard**. En plus d'être sous-ministre, ce haut fonctionnaire est notamment membre du comité des sous-ministres sur le commerce extérieur et délégué spécial aux investissements France-Europe pour le Canada.

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 1998, CGI a réalisé un chiffre d'affaires de 741 M$. En incluant les acquisitions, les revenus annualisés de CGI pour l'exercice en cours se chiffreraient à 1,4 milliard de dollars. L'entreprise dont **BCE** est actionnaire à 43,4 % compte 9 000 employés

Réjean Duguay vice-président chez Option Retraite

Réjean Duguay vient d'être engagé à titre de premier vice-président exploitation d'**Option Retraite**. Le gestionnaire quitte **Valeurs mobilières Desjardins**, dont il était premier vice-président, développement des affaires. Option Retraite est une firme de courtage de plein exercice qui compte 165 employés, dont 88 représentants. ■

Injection de 30 M$ dans Mediagrif, de Longueuil

Stéphane Labrèche

La société **Technologies Interactives Mediagrif**, de Longueuil, vient de conclure une importante entente avec son partenaire allemand, **CE Consumer Electronics**.

La société allemande réinjecte 15 M$ pour augmenter sa participation dans Mediagrif, qui a notamment développé un logiciel de commerce électronique, et dans sa filiale *Virtual Chip Exchange* (*VCE*). Mais ce n'est pas tout. **Denis Gadbois**, président de Mediagrif, s'attend à signer prochainement une autre entente du même montant avec un partenaire américain. Il n'a pas voulu dévoiler le nom de ce nouvel investisseur, mais a indiqué qu'il s'agissait d'une firme publique (**Bourse de New York**) dont les revenus atteignaient plus de 8 milliards de dollars (G$) US.

Une fois les documents signés, Mediagrif sera détenue à 61,75 % par les premiers investisseurs (**Denis Gadbois**, **Patrice Breton**, **Pierre Duval** et **GTI Capital**), à 33,25 % par Consumer Electronics et à 5 % par la société américaine. De son côté, VCE sera détenu par Mediagrif (25,5 %), par CE Consumer (25,5 %) et par la société américaine (49 %).

« Nous aurons alors une bonne intégration : Mediagrif apporte la technologie, Consumer Electronics assure la vente et le courtage alors que la société américaine possède un solide réseau d'affaires et excelle dans la logistique », explique M. Gadbois.

Ce n'est pas fini puisqu'un autre investisseur allemand est sur le point d'acquérir une participation de 10 % dans Mediagrif.

« Ces entrées de fonds vont servir à améliorer notre gamme de produits. Cela va se faire par développement ou par acquisition », souligne M. Gadbois. En réalité, l'entreprise entend ajouter deux autres secteurs d'activité.

Mediagrif possède déjà *Broker Forum* (pour distributeurs et courtiers de composantes électroniques), *Power Source (pièces pour ordinateurs)* et VCE, qui s'adresse aux manufacturiers d'appareils électroniques, telles **Siemens**, **Nortel** et **Nokia**. Les composantes électroniques ayant un cycle de vie très court, la gestion des stocks est déterminante pour ces entreprises. ■

DISTRIBUTION
ENTREPOSAGE
COURTAGE EN DOUANE
TRANSPORT UNIVERSEL
ASSURANCE CARGAISON
INSPECTION DES VIANDES

DERINGER

800-448-8108
www.anderinger.com

LA CITATION DE LA SEMAINE

« La privatisation de la recherche constitue une voie salutaire dans la conjoncture actuelle, mais ce n'est pas suffisant. En effet, les facteurs qui influent sur les décisions des entreprises dans l'économie fortement concurrentielle d'aujourd'hui poussent vers un resserrement, et non une expansion, de la portion des dépenses de R&D que l'entreprise est capable de soutenir. C'est donc à l'ensemble de la société que revient la responsabilité de combler ce fossé toujours plus prononcé. »

- Peter J. Nicholson, vice-président, **BCE**, *Interface*, mai-juin 1999.

POUR DES RÉUNIONS D'AFFAIRES RÉUSSIES



Un personnel attentionné et une ambiance champêtre assureront le succès de vos réunions.

- 38 CHAMBRES ET SUITES
- SALLE DE RÉCEPTION AVEC VUE PANORAMIQUE
- SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERSONNES)
- CUISINE FRANÇAISE MÉDITERRANÉENNE
- TERRASSE - BISTRO-BAR
- PISCINE INTÉRIEURE ET SAUNAS
- SPORTS DE PLEIN AIR
- À 1 HEURE DE MONTRÉAL

1 888 922-0404
OU (450) 243-0404

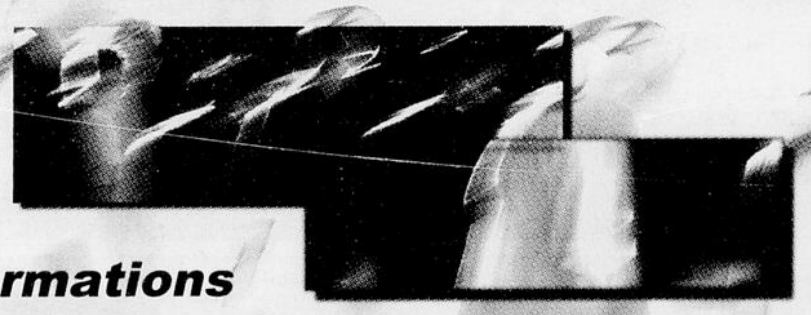
572, CH LAKESIDE
LAC BROME (QUÉ.)
J0E 1R0

AUBERGE ET RESTAURANT Quilliams LAC BROME



Marcel Labelle, CA, CMA, CISA
Associé
Service des risques d'entreprise

Service des risques d'entreprise



Si la protection de vos informations vous préoccupe... parlez-en à des experts

L'évolution technologique ainsi que l'avènement d'Internet et du commerce électronique amènent de nouveaux défis en matière de protection de l'information. Armés de notre expérience, nous vous prêterons main-forte en ce qui a trait à : l'évaluation de vos risques, la protection de renseignements personnels, l'élaboration de politiques et de normes, l'implantation de systèmes, l'architecture de sécurité, l'infrastructure à clé publique, les tests d'intrusion (Ethical Hacking) et la certification de sites Internet (CA WebTrust^MD^).

Un leader une équipe

Samson Bélair Deloitte & Touche

L'ACTUALITÉ

Le point



Kathy Noël

L'exploration spatiale, une entreprise au service de la télémédecine

Les astronautes qui seront envoyés en orbite dans la station spatiale internationale n'auront pas de médecin. Une entreprise de Québec, **Cifra Medical**, a peut-être trouvé la solution.

Cette jeune entreprise qui numérise des images et des données médicales a obtenu le mandat de l'**Agence spatiale canadienne** de mettre au point un système de radiographies numérisées qui pourra éventuellement être utilisé dans la station.

Les signes vitaux des astronautes sont déjà disponibles en temps réel grâce aux capteurs qu'ils portent. Ces données médicales pourraient donc être doublées d'images, grâce à la technologie de Cifra. Dans les faits, cette technologie élimine, même sur Terre, la nécessité d'utiliser des films pour toute forme de radiographie comme la mammographie, les radiographies thoraciques ou les laparoscopies. En attendant de savoir si l'Agence lancera effectivement cette technologie dans l'espace, Cifra trouve toutefois d'intéressants débouchés commerciaux.

« Nous avons pris le savoir-faire et l'avons transposé en télémédecine, un marché qui explose en ce moment », se réjouit **Jean-François Menier**, président de Cifra.

La télémédecine, ou la médecine à distance, est l'un des secteurs qui bénéficiera le plus des technologies développées pour l'exploration spatiale. L'**Agence spatiale canadienne** confirme avoir ce créneau dans sa mire. « Nous allons certainement investir davantage dans cette industrie qui est en plein développement », indique **Hugues Gilbert**, directeur du développement stratégique.

L'Agence estime que chaque dollar investi dans le transfert de technologies à des fins terrestres peut entraîner des retombées de quatre dollars. En 1996, près de 55 % des revenus générés par l'industrie spatiale au Canada, soit 1 milliard de dollars, provenaient des applications terrestres de technologies spatiales.

Jusqu'à maintenant, l'Agence a confié des mandats à plus de 125 entreprises canadiennes qui ne font pas partie des fournisseurs de la station spatiale. Elle octroie les contrats et demeure propriétaire de la technologie, mais elle cède ensuite la licence à la PME qui veut commercialiser les applications.

Pour les entreprises, la carotte est alléchante. Elles peuvent obtenir du financement pour des technologies de pointe que des sociétés d'investissement n'appuieraient pas facilement. « Nous avons été lancés par l'Agence », dit **Marc Tremblay**, président d'**HexaVision**, une entreprise de Sainte-Foy qui a développé un système de vision en trois dimensions pour les caméras de la station spatiale. « En fait, ça nous a permis d'avoir accès à une forme de capital de risque. »

« C'est de la prospection, concède M. Gilbert. Certaines technologies se rendront dans l'espace, d'autres pas. Parfois, on se rend compte que la technologie est excellente, mais qu'elle coûterait trop cher à envoyer là-haut. »

Un bon coup de marketing

Tests, mises à l'essai, ajustements : envoyer une technologie dans l'espace coûte cher. Pour le satellite d'observation de la Terre *Radarsat-1*, il en a coûté plus de 100 M$. Une somme hors de portée pour les petites entreprises.

HexaVision a oublié l'idée de s'envoler depuis un bon moment. L'entreprise se concentre plutôt à faire fructifier ses affaires sur notre planète. Son système de caméras peut notamment être utilisé pour la surveillance industrielle. Elle doit toutefois continuer le projet avec l'Agence jusqu'en l'an 2000 ; un boulet à tirer, soutient M. Tremblay, puisque la recherche, financée à 50 % par l'entreprise elle-même, coûte cher.

À l'inverse, Jean-François Menier, de Cifra Medical, entend déjà sonner le tiroir-caisse à l'idée de voir sa technologie partir en orbite. « C'est certain qu'on veut y aller ! Avez-vous pensé à la visibilité que ça nous donnerait ? » L'entrepreneur reconnaît cependant qu'il ne peut y arriver seul. « Il faudrait créer une entreprise conjointe avec l'Agence spatiale. »

Cifra Médical doit toutefois faire vite, car les technologies sont rapidement désuètes. ■

Club de golf Glendale

GLENDALE

Devenez membre Ancestral pour seulement 1 350 $*

Être membre à Glendale, c'est significatif !

●●La nature à quelques minutes de Montréal●●



LE PARADIS DES GOLFEURS EXIGEANTS
- Deux parcours de 18 trous tout à fait différents qui sauront plaire à tous les goûts
- *Membership* jeune et actif
- Ambiance chaleureuse et amicale
- Organisation dynamique

Daniel Comeau
Professionnel, A.G.P.Q.

À CEUX POUR QUI LE 19e TROU EST IMPORTANT :
- Un bar amical
- 3 salles à manger : L'OASIS L'ÉMERAUDE LE PETIT SALON
- Piscine et terrasse

LE GLENDALE, C'EST AUSSI :
- Un club exclusivement réservé à ses membres.
- Les privilèges des membres actionnaires sans avoir à débourser le coût d'une action.
- La possibilité de se procurer un membership à vie.
- Plusieurs forfaits disponibles pour vos tournois d'envergure.
- La possibilité d'étaler le paiement de votre cotisation sur une période de 12 mois par service de prélèvements automatiques.

Vous demeurez loin...
...Glendale vous offre un membership de 20 parties pour aussi peu que
700 $
sans frais d'initiation.

Tout bien considéré, mon meilleur choix, c'est encore Glendale

* Frais d'inititation en sus

CLUB DE GOLF GLENDALE
9500, montée Ste-Henriette, St-Augustin, Mirabel (Québec) J0N 1J0
Information : Nicole Lapointe au (450) 990-8392



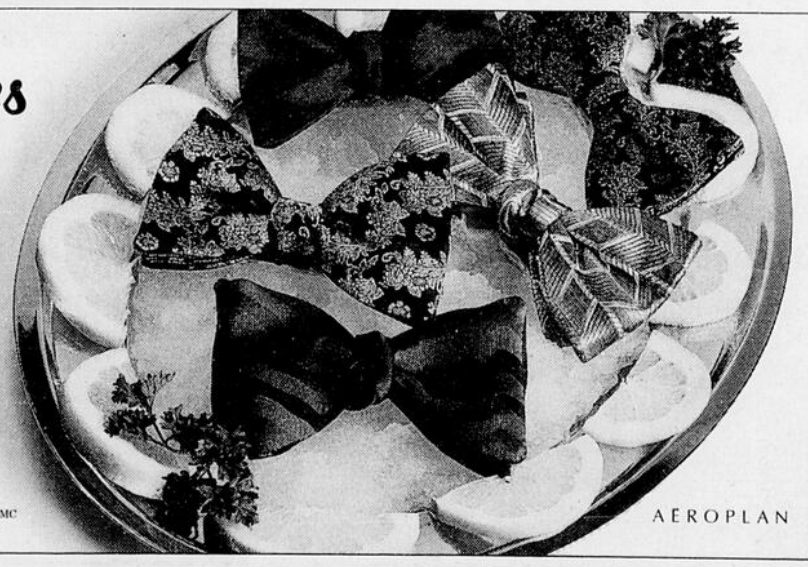
- Plus de 24 000 entreprises
- Plus de 11 000 produits
- 17 000 changements et nouveautés d'information dans l'édition 1999

Disponible en version imprimée ou sur CD-ROM.
Visitez également notre site Internet :
www.criq.qc.ca/repertoire

Pour vos décisions stratégiques, un seul outil, un seul numéro :
1 800 667-2386, poste 234

CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Des huîtres préparées au gratin,



au costume pour épater le gratin.

Diners Club International enRoute

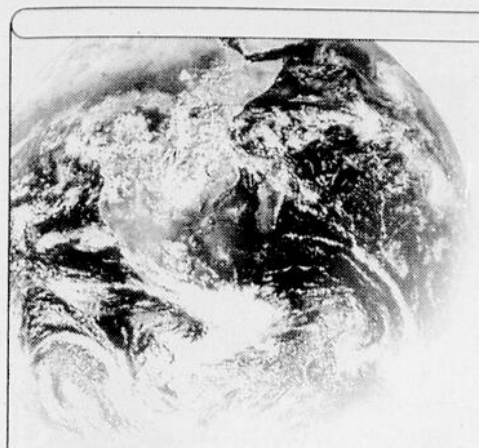
3612 345678 0009

Reconnue dans le monde entier –
Partout où vos affaires vous mènent^MC

AEROPLAN

Diners Club, Diners Club International sont des marques déposées de Diners Club International Ltée, enRoute, Aeroplan sont des marques déposées d'Air Canada. Carte Canada est un usager autorisé des marques déposées.

Le point



« Le pays est passé du stade de l'enfance à l'âge adulte »

Selon l'astronaute Marc Garneau, les Québécois et Canadiens ont fait leurs preuves à la NASA

TriSAB
Services conseils en :
- Telecommunications
- Technologie de l'information
- Gestion
www.trisab.com
514-990-0097

Kathy Noël

Les astronautes québécois et canadiens ont fait leur place dans l'espace. Il faut voir **Julie Payette** éclipser ses collègues américains, sous les projecteurs de leurs propres médias ! « Nous avons gagné le respect de la communauté des astronautes », lance **Marc Garneau**, qui fut le premier astronaute canadien.

Aujourd'hui, ce Québécois est en poste à la **NASA**. En entrevue avec le journal LES AFFAIRES à partir du **Johnson Space Center** de Houston, où il loge, Marc Garneau constate à quel point les astronautes canadiens et québécois ont fait de grands pas depuis sa première envolée, en 1984. Avec Julie Payette, dont le départ est prévu pour le 20 mai, le Canada ajoute une neuvième aventure à son carnet de voyages dans l'espace.

Pour cet astronaute natif de Québec, la présence de Québécois et Canadiens dans l'espace n'est pas qu'un feu de paille. « Le pays est passé du stade de l'enfance à celui d'adulte. Nous avons atteint une certaine maturité et je peux vous dire que les Canadiens sont très bien vus ici. »



■ Marc Garneau

Des êtres à part

Les sciences pures, le génie, l'océanographie, l'aéronautique, la chimie, la physique : toutes les disciplines sont bonnes pour naviguer dans l'espace. Les astronautes des prochaines générations devront aussi avoir des connaissances en médecine, un domaine au coeur des expériences scientifiques menées là-haut.

Or, la formation scientifique ne suffit pas. Les astronautes doivent aussi posséder une solide expérience dans l'industrie. Marc Garneau a d'abord été ingénieur au sein de l'armée. Il est passé maître dans la conception de systèmes navals de communications et d'équipements électroniques de combat.

« Quand on envoie nos astronautes dans l'espace, ils sont bien préparés, dit- il. On s'assure qu'ils ont les compétences de base en science orbitale et en mécanique de la navette. Il doivent aussi avoir des aptitudes en parachutisme, en pilotage et en plongée sous-marine. »

Enfin, ce qui fait des astronautes des êtres à part est leur capacité à combiner toutes ces habiletés pour réagir en une fraction de seconde.

Polyvalents, ils sont les yeux et les mains des scientifiques. « Un ingénieur en mécanique peut se retrouver en haut en train de faire de la botanique », illustre M. Garneau.

Lui-même jouera bientôt les chorégraphes ! Au cours de sa troisième mission, prévue pour le printemps de l'an 2000, il participera à l'installation des panneaux solaires de la station spatiale internationale à l'aide d'une nouvelle version du bras canadien. Deux sorties dans l'espace seront ensuite nécessaires pour raccorder le tout. De l'intérieur de la navette, l'astronaute guidera chacun des pas de ses coéquipiers à l'aide de caméras fabriquées par le Canada.

Marc Garneau manipulera le bras pour la deuxième fois. Pour lui, les technologies canadiennes dans l'espace ont fait leur preuve. Et les investissements à ce chapitre ne peuvent être remis en cause. « Ça vaut le coup. La communauté canadienne aura la chance de profiter d'un laboratoire unique et permanent dans l'espace. »

De plus, une fois terminée, en 2004, la station sera mise au service des entreprises privées qui voudront tester leurs technologies.

Marc Garneau aimerait bien pouvoir y retourner à ce moment-là. Or, le prochain voyage risque d'être le dernier pour l'astronaute de 50 ans. En attendant, il revit son premier compte à rebours à travers l'expérience de Julie Payette et anticipe le sien, car le voyage n'est jamais banal. « L'expérience est tellement puissante physiquement et émotionnellement, qu'on ne s'habitue jamais à ça. » ■

Un volet virtuel pour la maîtrise en aérospatiale

L'**École polytechnique de Montréal** ajoute un volet virtuel à sa maîtrise en génie de l'aérospatiale. Une cohorte d'une quinzaine d'étudiants est attendue dans ce nouveau programme dès l'automne prochain.

« C'est une demande qui nous vient de l'industrie », indique **Jean Rousselet**, professeur titulaire en génie mécanique et responsable du programme de maîtrise en aérospatiale. Le programme connaît un excellent taux de placement, selon le **Centre d'adaptation de la main d'oeuvre en aérospatiale** (CAMAQ).

Il s'agira d'une simulation d'entreprise pour initier les étudiants à la gestion et à l'arrimage de technologies variées dans les cas où plusieurs fournisseurs sont engagés dans un même projet. L'apprentissage du logiciel *CATIA* est aussi au menu; il s'agit d'un logiciel de traitement informatique des données techniques. (KN) ■

BDC
RENCONTRE $
14ième PRÉSENTATION
INVESTISSEURS
ÊTES-VOUS À LA RECHERCHE D'UNE OCCASION D'AFFAIRES ?
La **Banque de développement du Canada (BDC)** vous offre l'opportunité d'assister à la présentation d'occasions d'affaires présélectionnées.
Secteurs:
- Fabrication - Distribution - Services
Date: Le 15 juin 1999
Endroit: Holiday Inn - Montréal Midtown
Inscription: Avant le 4 juin 1999
Coût: 250 $ (taxes et léger repas inclus)
Faites parvenir le chèque à:
Marcel Parisien
Banque de développement du Canada
Édifice de la BDC
5, Place Ville-Marie, Bureau 12525, Niveau Plaza
Montréal (Québec) H3B 2G2
Renseignements: (514) 496-7979

BYERS CASGRAIN
AVOCATS ET CONSEILLERS D'AFFAIRES



Michel Brunet
Byers Casgrain a le plaisir d'annoncer la nomination de Me Michel Brunet à titre d'associé directeur.
Actif dans le domaine du droit des entreprises, du financement, des fusions et acquisitions, et des valeurs mobilières depuis plus de vingt ans, M. Brunet était également chef du groupe commercial du cabinet.
Byers Casgrain est l'un des plus importants cabinets d'avocats d'affaires au Québec. La mission première de Byers Casgrain est d'être un conseiller d'affaires privilégié pour les entreprises et leurs dirigeants.



Pour trouver vos stagiaires et vos finissants, cessez de chercher à gauche et à droite et allez directement au centre...
Centre de liaison
ENTREPRISES ÉDUCATION
TÉLÉPHONE: (514) 985-2532
1 800 785-2532
TÉLÉCOPIEUR: (514) 985-9751
www.centredeliaison.org

L'ACTUALITÉ

Le point



Kathy Noël

Des PME dans le sillage de Radarsat

« OK, on a eu une fenêtre libre... » **Radarsat International**, qui commercialise les données du satellite *Radarsat-1*, vient de donner ainsi son approbation à **Geomat**. Cette entreprise de géomatique montréalaise a commandé une image satellite de la Colombie pour dessiner les nouvelles cartes de ce pays, à 50 % désuètes.

Chaque fois, c'est le même processus. Des entreprises spécialisées dans le traitement d'images satellites et la cartographie commandent leurs images à Radarsat International, qui leur indique si la voie est libre, si le satellite est en bonne position, si elles pourront croquer le morceau de planète qui les intéresse.

Au Québec, une poignée de cinq ou six PME font la loi dans ce secteur. La plupart vivent d'exportations. Chez Geomat, la portion du chiffre d'affaires provenant des ventes à l'étranger, dont l'Amérique du Sud, l'Afrique et l'Europe de l'Est, est actuellement de 65 %. Les dirigeants de cette entreprise de 120 employés prévoient qu'elle atteindra 80 à 85 % d'ici quelques années. « La technologie de Radarsat nous a permis d'obtenir des contrats nouveaux pour des pays qui n'ont pas encore de carte. Les pays tropicaux entre autres, au-dessus desquels il y a souvent des nuages », précise **Jules Couture**, vice-président au développement des affaires de Geomat.

Grâce à un radar hyperfréquences, *Radarsat-1* produit des fichiers de longueurs d'ondes traduites en images. Contrairement aux satellites à vision optique, qui agissent comme une caméra, il peut fournir des images peu importe les conditions atmosphériques. Des objets longs de 3 mètres seulement peuvent être détectés.

Ces qualités ont permis de mettre *Radarsat* à contribution lors des recherches du navigateur **Gerry Roufs**, disparu en janvier 1997 pendant qu'il participait au *Vendée Globe*, ce tour du monde à la voile. Depuis, l'utilité et les applications de *Radarsat* sur Terre se sont multipliées.

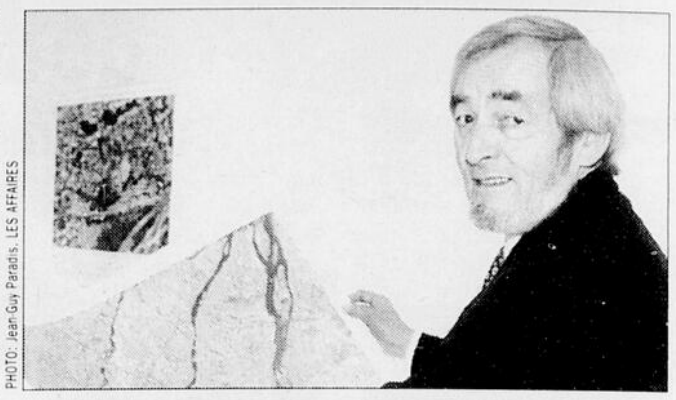


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Jules Couture : « La technologie de Radarsat nous a permis d'obtenir des contrats nouveaux pour des pays qui n'ont pas encore de carte. »**

« Ces quatre ou cinq dernières années, les revenus ont doublé et même triplé dans ce secteur, mais ce n'est pas encore autant qu'on voudrait. Il faut encore convaincre les clients que c'est intéressant », explique **Jean Bélanger**, chargé de projet en télédétection chez **LBGI**. Il s'agit d'une autre PME de Montréal qui a véritablement pris son envol grâce à la technologie de Radarsat.

Les clients sont principalement les gouvernements mais, de plus en plus, les entreprises privées y voient une utilité. Geomat International collabore notamment avec **SNC-Lavalin** pour effectuer le relevé topographique des sites où la firme d'ingénierie projette de construire des barrages. Geomat a effectué tous les relevés du territoire de la Baie James.

Les experts courtisés

S'il est encore difficile de convaincre les entreprises privées de se prévaloir des données de Radarsat, c'est peut-être que les images que le satellite renvoie sont onéreuses. Selon leur complexité, leur prix peut varier de 2 000 à 5 000 $ US (environ 7 500 $ CA). Et l'équipement informatique permettant, par exemple, de redresser les images faussées par la courbure de la Terre peut coûter jusqu'à 100 000 $.

Avec le lancement prochain du satellite *Landsat-7*, les États-Unis vont donner un coup de fouet à l'industrie. Selon les experts dans ce domaine, ses images à vision optique se vendront environ 400 $ US. « Ça va faire mal à Radarsat, car les autres n'auront pas le choix de suivre. Ils devront se réajuster pour demeurer concurrentiels », souligne **Paul Briand**, chargé de projet en télédétection chez Geomat.

Pour affronter ce vent de concurrence, Radarsat International, gérée par l'américaine **Orbital Sciences** mais dont le satellite est opéré par l'**Agence spatiale canadienne**, courtise maintenant les entreprises de télédétection. On veut pouvoir ajouter le traitement et l'interprétation des images. Cette forme de partenariat, encore indéterminée, figera le destin de *Radarsat-2*, qui sera lancé dans trois ans et qui sera entièrement géré et opéré par le secteur privé. ■

ÉCOLE NATIONALE D'AÉROTECHNIQUE
Collège Édouard-Montpetit

Depuis 1964, l'École nationale d'aérotechnique du collège Édouard-Montpetit (ÉNA), la plus importante maison d'enseignement préuniversitaire en aérospatiale au Canada, s'est donné pour mission d'offrir aux entreprises un service de formation et de consultation adapté aux besoins des industries aérospatiales. De plus, l'ÉNA offre un service de placement.

FORMATION CONTINUE

Téléphone : (450) 678-3560 Télécopieur : (450) 678-3240
Courrier électronique : ena.adultes@collegeem.qc.ca

FORMATION CONTINUE
- Formation sur mesure en français et en anglais
- Conseil canadien de l'entretien des aéronefs (CCEA) (Structure, turbines à gaz, peintre d'aéronefs)
- Cours sur type : avions, hélicoptères, moteurs
- Avionique, entretien et construction d'aéronefs
- Tolérance géométrique; finition intérieure
- Essais non destructifs, composites, réparation structurale

CENTRE TECHNOLOGIQUE EN AÉROSPATIALE (CTA)

Téléphone : (450) 678-2001 Télécopieur : (450) 678-1702
Courrier électronique : cta@collegeem.qc.ca

CTA Centre technologique en aérospatiale
- Aide à la PME pour la conception de modifications d'aéronefs
- Soutien de R-D pour les entreprises offrant des produits et services aéronautiques
- Transfert technologique

CENTRE DE CAO/FAO

Téléphone : (450) 678-7462 Télécopieur (450) 678-3240
Courrier électronique : ena.caofao@collegeem.qc.ca

CATIA SOLUTIONS
- Formation sur mesure
- CATIA
- Autocad
- Mechanical desktop
- 3D studio Max : modélisation et animation par ordinateur

Collège Édouard-Montpetit
École nationale d'aérotechnique

Nous avons à coeur d'évoluer ensemble
5555, place de la Savane, Saint-Hubert (Québec) J3Y 5K2
www.collegeem.qc.ca

JOURNÉE D'AFFAIRES COMPLÈTE.
NUIT DE PASSION À LA MAISON.



Avec plus d'allers-retours que tout autre transporteur aérien vers les grandes villes du Québec, et le plus de vols sans escale, nous vous offrons la souplesse de planifier le voyage d'affaires parfait. Car la perfection, en fin de journée, c'est de pouvoir étreindre la personne qu'on aime.

airNova
airAlliance

« Le succès n'est pas garanti » avec les dérivés

Le président de la Bourse de Montréal, Gérald Lacoste, juge qu'il faut prendre un risque

Réjean Bourdeau

Fort de l'appui majoritaire du groupe de travail **Turmel**, le président de la **Bourse de Montréal**, **Gérald Lacoste**, est convaincu plus que jamais que la survie de la **Bourse de Montréal** passe par la spécialisation dans les produits dérivés. « Le succès n'est pas garanti mais c'est le risque à prendre pour assurer notre développement », soutient-t-il en entrevue au journal LES AFFAIRES.

Selon l'entente présentée par les Bourses canadiennes le 15 mars, Montréal abandonnerait le marché des actions au profit des produits dérivés, qui sont des instruments financiers pour protéger les investisseurs des fluctuations des marchés financiers (options, contrats à terme).

En revanche, la **Bourse de Toronto** deviendrait le seul lieu d'échange pour les sociétés de moyenne et de grande valeur boursière, alors que les titres des petites sociétés industrielles et d'exploration seraient échangés sur le parquet de l'Ouest canadien (les **Bourses de Vancouver** et **de Calgary** fusionnées).

M. Lacoste défend cet accord car, selon lui, la Bourse de Montréal n'a pas d'autre choix que de s'ajuster à la concurrence mondiale et de se spécialiser dans un créneau autre que celui des actions. L'an dernier, le parquet de la rue Saint-Jacques a traité seulement 10 % des transactions au pays, laissant presque toute la place à Toronto. « Le marché des actions à Montréal, c'est fini ! lance-t-il. Il faut se tourner vers nos forces. »



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Gérald Lacoste : « Le marché des actions à Montréal, c'est fini ! »**

Le pari des produits dérivés

Pour relever son propre pari dans les produits dérivés, M. Lacoste se tourne vers le *BAX*, un contrat à terme sur les acceptations bancaires canadiennes de trois mois, et le *CGB*, un contrat à terme sur les obligations du gouvernement du Canada de 10 ans.

Grâce à leur performance, la Bourse de Montréal se classe au troisième rang mondial, en termes de croissance, parmi les marchés à terme.

L'an dernier, le produit vedette BAX, créé en 1988, a réalisé un volume record de 6,8 millions de contrats négociés.

Cette hausse de 64 % par rapport à 1997 s'explique par la « forte volatilité des taux d'intérêt à court terme et par l'amélioration des finances publiques, qui a entraîné une réduction des emprunts du gouvernement du Canada, donc une moins grande disponibilité des bons du Trésor de trois mois », peut-on lire dans le *Rapport annuel 1998 de la Bourse de Montréal*.

Les volumes du *BAX* ont été de 1,9 M en 1994, de 2,3 M en 1995 et de 2,4 M en 1996.

Dans 12 à 18 mois

Même dans le secteur des produits dérivés, M. Lacoste reconnaît que la tâche ne sera pas facile. On a beau dire que Montréal est reconnue comme « la Bourse canadienne des contrats à terme », il n'en demeure pas moins qu'elle n'a présenté aucun nouveau produit depuis cinq ans, comme le souligne le mémoire du **Mouvement des caisses Desjardins** présenté à la **Commission des valeurs mobilières du Québec**.

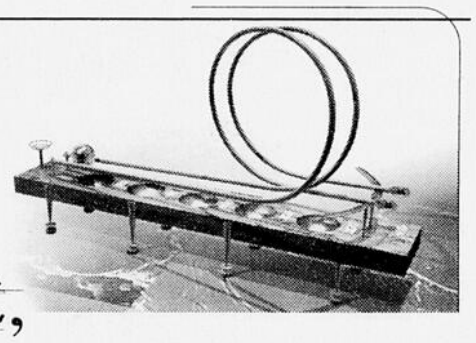
« Avec nos ressources limitées, nous n'avions pas les moyens de fonctionner sur tous les fronts (actions, dérivés, etc.), répond M. Lacoste. La nouvelle entente nous permettra de développer notre expertise dans le secteur. »

D'autres produits pourraient bientôt voir le jour. En mars, la Bourse a annoncé son intention d'offrir dès juillet un contrat à terme sur l'indice boursier torontois *S&P 60*. On étudie également différents scénarios du côté des pâtes et papiers, des minutes de télécommunications, des aurifères ou de l'énergie. « Le prochain produit pourrait être lancé dans un horizon de 12 à 18 mois », précise le président Lacoste.

Il ne peut pas en dire davantage pour ne pas éveiller l'intérêt de son importante concurrente, la **Bourse de Chicago**, elle-même en guerre contre les Bourses européennes.

Le président ne veut pas non plus avancer de chiffres précis quant à son plan d'affaires. Le rapport du comité Turmel, chargé d'étudier l'avenir du parquet montréalais, permet d'évaluer à environ 10 M$ les revenus actuels obtenus des produits dérivés. On prévoit des revenus de 21,8 M$ l'an prochain et de 84 M$ dans 10 ans. L'an dernier, la Bourse a enregistré des revenus totaux de 38,9 M$. Les profits ont été de 2,8 M$. ■

QUAND les ENJEUX se corsent,



Destination Web^MC vous garde en piste !

Pour relever tous les défis reliés au WEB, vous avez besoin d'une approche différente et d'un partenaire qui saura vous aider à maîtriser les enjeux d'affaires, techniques, systémiques et de conception.

Stratégie	Produit/service, promotion, canal de distribution, prix
Conception	Messages, images
Réalisation	Architecture, développement, implantation
RECYC-WEB^MC	Solution logicielle pour la modernisation des systèmes existants
Sécurité	Choix, implantation, infrastructures à clé publique
Hébergement	Gestion, suivi de l'achalandage, optimisation

Destination Web^MC
Une approche différente

L'offre WEB la plus complète !

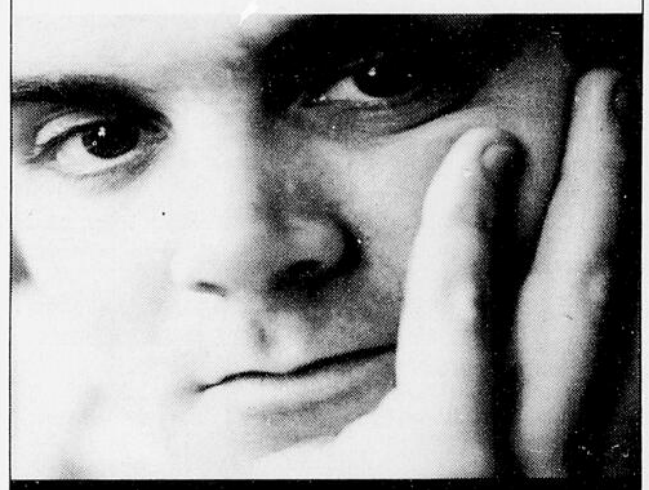
Pour en savoir plus, visitez notre site web :
www.destination-web.com

Québec : (418) 627-2001
Montréal : (514) 843-2001
Ottawa : (613) 565-2001
Paris : 01.47.75.08.00

INFORMISSION

VOTRE CARRIÈRE STAGNE ?

VOTRE EXPÉRIENCE ET VOTRE INTUITION NE SUFFISENT PLUS POUR VOUS FAIRE MARQUER DES POINTS ?



CHOISISSEZ L'UN DE NOS PROGRAMMES DE FORMATION À TEMPS PARTIEL POUR CADRES EN EXERCICE :

Programme exécutif CMA,
à l'Université Laval, à l'UQAM et en anglais, à l'Université Concordia

Nouveau !
Programme exécutif CMA-MBA,
à l'Université du Québec à Montréal

Sessions d'information :
19 mai 1999, Montréal (anglais)
31 mai 1999, Montréal (français)
2 juin 1999, Québec (français)

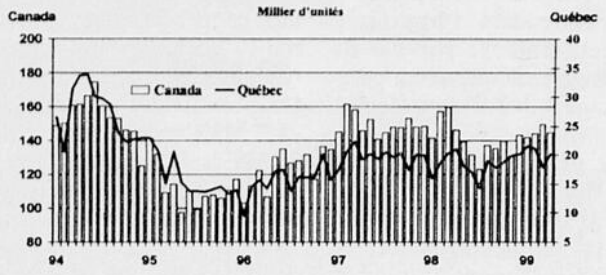
Renseignements et inscriptions aux sessions d'information :

1 800 650-ECMA (3262)

CMA
ORDRE DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS DU QUÉBEC

Évolution des mises en chantier au Canada et au Québec

BANQUE NATIONALE



Source : SCHL

Les mises en chantier ont légèrement augmenté au pays récemment. Leur nombre demeure inférieur au niveau observé il y a un an. Entre janvier et avril, elles étaient de 145 200 en moyenne alors qu'elles s'établissaient à 151 2000 au cours de la même période en 1998. Au Québec, la tendance depuis un an est légèrement à la hausse mais les derniers mois ont été décevants. Les perspectives demeurent assez bonnes pour 1999; on restera cependant très loin du niveau record de 78 000 mises en chantier observé au Québec au début de 1987.

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
États-Unis				
Ventes au détail	mars	0,2	1,7	6,7
Nouvelles commandes	fév.	- 2,5	1,5	1,6
Commandes en carnet	fév.	- 0,4	1,5	- 0,2
Mises en chantier (000)	mars	1,766	1,790	1,675
Production industrielle	mars	0,1	0,3	3,9
Balance commerciale (M$)	fév.	- 24,835	- 22,135	- 244,897
Prix à la consommation	mars	1,2	0,1	1,6
Prix à la production	mars	0,2	- 0,4	- 0,3
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mars	4,2	4,4	4,4
Revenu personnel	fév.	0,5	0,6	4,1
Indicateur avancé US	fév.	0,2	0,5	1,5
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mars	0,6	0,6	4,5
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	fév.	- 0,4	2,0	3,6
Ventes de voitures (000)	fév.	1,3	1,4	3,1
2. Livraisons manufacturières	janv.	- 0,7	1,3	3,5
Nouvelles commandes	janv.	0,8	0,0	2,8
dont : biens durables	janv.	1,0	0,7	4,7
3. Inventaires manuf. (M$)	janv.	- 0,2	- 1,3	5,0
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,26	1,26	1,31
4. Mises en chantier (000)	mars	148,1	144,2	138,4
Production				
Produit intérieur réel	fev.	0,1	0,2	2,6
Production industrielle	fev.	- 0,1	0,4	2,3
dont : manufacturière	fev.	- 0,2	0,4	4,1
Construction	fev.	0,1	0,5	0,2
Services	fev.	0,3	0,2	4,1
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	fév.	- 0,9	2,2	8,3
Importations de marchandises	fév.	- 0,5	- 2,0	9,0
Balance commerciale (M$)	fév.	2605,8	2710,9	1782,5
Inflation				
Prix à la consommation [4]	mars	0,4	0,2	0,9
Prix industriels [4]	fév.	- 0,4	- 0,2	- 0,2

Marché du travail		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	mars	7,8	7,8	8,1
- Québec	mars	9,9	10,0	10,2
Rémunération hebdomadaire	janv.	0,0	0,0	1,7

Statistiques trimestrielles		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	IV-98	4,6	1,7	3,8
Investissements †	IV-98	4,0	- 1,7	4,1
Revenu personnel disponible †	IV-98	2,4	- 0,7	1,9
Profits des entreprises ‡	IV-98	11,9	- 4,1	- 5,3
% d'utilisation des capacités industri.	IV-98	83,5	84,1	83,0
PIB ÉTATS-UNIS ‡	IV-98	5,6	3,7	3,8

1 Variation entre le mois de référence et le mois précédent
2 Variation entre le mois précédent et le mois antérieur
3 Taux annuel depuis le même mois l'année précédente
4 Non désaisonnalisé
† dollars constants
‡ dollars courants

Sources : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada
Statistique Canada (pour le Canada) et WEFA (pour les États-Unis)

L'économie américaine a défié la gravité au premier trimestre

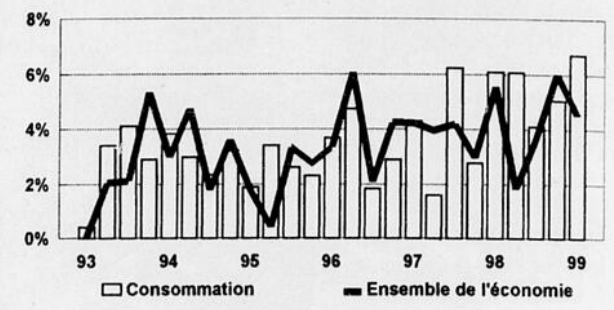
Les consommateurs sont toujours très confiants et rien ne semble à l'épreuve des consommateurs américains. En effet, les dépenses de consommation ont crû de 6,7 % en termes réels à un rythme annuel au premier trimestre de 1999. C'est le bond trimestriel le plus élevé depuis 11 ans. De plus, c'est un cinquième trimestre d'affilée où les dépenses de consommation avancent à un rythme annuel supérieur à 4 %. La confiance transparaît en ce que la croissance fut spécialement vigoureuse en ce qui concerne les biens durables, comme les automobiles, les ordinateurs personnels et l'ameublement.

Ce type de dépenses est habituellement financé à crédit et des ménages non confiants dans la stabilité de leurs revenus auront tendance à retarder l'achat de tels biens. Au contraire, même s'il est quelque peu en retrait par rapport au sommet atteint avant la correction boursière de septembre 1998, l'indice de confiance des consommateurs demeure très élevé selon les normes historiques. Les événements se chargent jusque ici d'alimenter l'optimisme des consommateurs. Le nombre de nouveaux emplois, qui avait connu un raté en mars, a de nouveau dépassé les 200 000 en avril.

La croissance des revenus des ménages après impôts s'est rarement inscrite en deçà de 4 % depuis quatre ans. Néanmoins, la croissance des dépenses de consommation excède celle des revenus.

Dans ce contexte, l'obligation de recourir à l'endettement est un élément de retenue. Ce facteur pourrait d'ailleurs entrer en ligne de compte, si ce n'est déjà fait.

La croissance économique aux États-Unis (1993 à 1999)



Source : WEFA

Ainsi, on vient d'annoncer que la hausse du crédit à la consommation en mars dernier était la plus faible depuis novembre 1997.

Au total, l'économie américaine amorce 1999 avec une croissance de 4,5 % au premier trimestre. Les entreprises n'ont pas été en reste, leurs investissements progressant de 7,6 %.

La vigueur des dépenses de consommation et des investissements a toutefois été en partie contrebalancée par la baisse des exportations et la hausse des importations. Les entreprises et les ménages américains n'achètent pas que des articles produits aux États-Unis. La seule ombre au tableau est qu'avec un taux de croissance économique aussi vigoureux et un taux de chômage aussi bas, le tout survenant après huit ans de croissance ininterrompue, l'économie américaine donne toujours l'impression d'être sur le point de connaître une surchauffe génératrice d'inflation.

C'est pourquoi le bon bilan de santé de l'économie américaine suscite paradoxalement quelques appréhensions sur les marchés obligataires et boursiers lorsqu'il est rendu public. D'ailleurs, les taux d'intérêt sur les obligations américaines ont gagné près de 20 points de base depuis un mois. Toujours est-il qu'en ce moment, aucune pression inflationniste ne s'est encore matérialisée, si on en juge par l'indice des prix qui dégonfle les dépenses pour les exprimer en termes réels.

Cet indice, dit dégonfleur de la production intérieure brute, n'a crû qu'à un rythme de 1,4 %, en rythme annuel, au premier trimestre de 1999. De plus, la hausse des salaires horaires des employés à la production est contenue aux alentours de 3 %, niveau qui paraît compatible avec les gains de productivité.

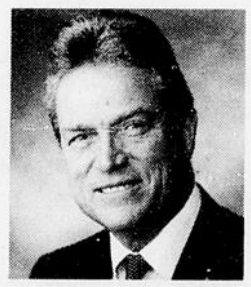
Néanmoins, les offres d'emploi, si elles continuent de la sorte, finiront tôt ou tard par se heurter à des pénuries de main-d'oeuvre, ce qui devrait créer des pressions à la hausse sur les salaires. Ce n'est pas pour rien que le président de la **Banque centrale américaine**, **Allan Greenspan**, vient de rappeler que le bassin de main-d'oeuvre sans emploi est à un creux historique. ■



Marc Pinsonneault

Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.

BIOCHEM PHARMA



M. Guy Lord

Vice-président senior, Affaires corporatives et secrétaire

Le Dr Francesco Bellini, chef de la direction de BioChem Pharma, est heureux d'annoncer la récente nomination de M. Guy Lord à titre de vice-président senior, Affaires corporatives et secrétaire de la Société.

Avocat de renom, M. Lord est un spécialiste des fusions et acquisitions ainsi que des questions de financement corporatif et de fiscalité. Il apporte à BioChem une vaste expérience dans les secteurs public et privé. Parmi ses fonctions antérieures, mentionnons que M. Lord a été vice-doyen de la Faculté de droit de l'Université de Montréal et qu'il a également occupé des postes d'importance au ministère fédéral des Finances, notamment à titre de directeur général de la politique fiscale et de la législation.

M. Lord est membre du conseil d'administration de BioChem depuis 10 ans. Il a également fait partie d'importants cabinets d'avocats et de comptables à titre d'associé spécialisé en droit des affaires et en fiscalité. M. Lord est l'auteur de plusieurs ouvrages sur la fiscalité et le financement corporatif et détient un doctorat en administration publique de l'Université Oxford.

BioChem Pharma est une société biopharmaceutique internationale qui se consacre à la recherche, au développement et à la commercialisation de produits novateurs destinés principalement à la prévention et au traitement de maladies humaines, notamment le cancer et les maladies infectieuses. Les actions ordinaires de la Société sont inscrites aux bourses de Montréal et de Toronto sous le symbole BCH et sur le marché boursier NASDAQ sous le symbole BCHE.

+ de 30 ans et retraités

Gérer son argent soi-même

Pour... · accroître vos revenus de retraite · bâtir votre portefeuille · · suivre vos placements · trouver reponse a vos questions ·

Avec Claude Chiasson,
analyste et chroniqueur financier
"Prenez vos finances en main"



Début: (classe de placement)
Mardi 25 mai 1999

COÛT ABONNEMENT ANNUEL **195$** *déductible d'impôt*

(514) 332-5484 ■ *9h à 17h · semaine*

LES AFFAIRES

Entreprendre

- **7 000 $ de moins d'impôts en Ontario pour un couple avec deux enfants**
  L'écart est aussi largement favorable à l'Ontario pour les célibataires **p. 16**
- **Un nouvel outil d'affichage dans le métro de Montréal**
  Les annonceurs investissent chaque année 4 M$ dans le réseau souterrain **p. 18**

Un contrat entre associés?
Obtenez-en un modèle par fax en 5 minutes!
JuriFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE
50 modèles de contrats, seulement 29,95 $ ch.
Pour la liste gratuite :
1-888-JURIFAX
http://www.jurifax.ca

Son redressement réussi, Manaras prend le chemin de la croissance

Le fabricant d'opérateurs de portes de garage prévoit doubler ses ventes d'ici trois ans



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **François Goyette a mis sur pied son programme *Isidore* (*easy door*) pour ajouter des fonctions que ses concurrents n'ont pas.**

Dominique Froment

Après une année de redressement, **Manaras**, de Pointe-Claire, peut maintenant songer à la croissance. Le fabricant d'opérateurs de portes de garage commerciales et industrielles de Pointe-Claire prévoit en effet doubler ses ventes actuelles de 15 à 20 M$ d'ici tout au plus trois ans.

« Cette croissance se fera surtout aux États-Unis, où on travaille actuellement à étendre notre réseau de distributeurs », a confié au journal LES AFFAIRES **François Goyette**, directeur général de Manaras.

Presque la moitié du chiffre d'affaires de la PME provient déjà des États-Unis. Quelque 10 % des ventes viennent du Québec, 40 % du reste du Canada et une petite partie du Mexique. Manaras exploite des centres de distribution à Phoenix, Chicago et Atlanta.

Manaras a été fondée en 1980 par la famille d'origine grecque du même nom. Elle a fourni les opérateurs des portes du *Centre Molson*, de quelques **Canadian Tire** et des stations de métro Berri-UQAM, Frontenac et Laurier. Il y a trois ans, la PME, plus ou moins en difficulté, a été acquise par la société française **Somfy**. Fondée il y a plus d'un siècle, Somfy se spécialise dans les moteurs tubulaires pour les auvents et les grilles de sécurité. C'est elle qui a fourni les moteurs pour les rideaux du *Musée des beaux-arts* d'Ottawa.

La passion de la qualité

Après avoir acquis Manaras, Somfy, qui pratique une gestion très décentralisée, ne s'en est pas beaucoup occupé. Ce qui fait que Manaras a continué à décliner.

Aussi, lorsque Somfy s'est rendu compte de la gravité de la situation, elle a choisi pour remettre Manaras sur pied une personne qui avait de l'expérience dans le redressement d'entreprise.

À titre de directeur général, François Goyette, 44 ans, avait justement redressé la division des adhésifs du fabricant de couvre-planchers **Armstrong**. Il avait été promu directeur général d'Armstrong pour le Québec lorsque Somfy l'a contacté.

Détenteur d'un MBA de l'**Université de Sherbrooke** et d'un diplôme de deuxième cycle en gestion internationale de l'**École nationale d'administration publique**, M. Goyette a deux passions : la plongée sous-marine et la qualité. Comme chargé de cours, il a d'ailleurs enseigné la gestion de la qualité à l'Université de Sherbrooke et à l'**École des Hautes Études Commerciales**. Il a également été actif au sein du **Mouvement québécois de la qualité** et a été juge au concours des *Mercuriades*.

Arrivé chez Manaras il y a un an, M. Goyette a mis en place une nouvelle équipe de gestion. « Il fallait passer du stade artisanal à celui d'entreprise industrielle de classe internationale », explique-t-il. Il lui a fallu remonter le moral des employés, instaurer une gestion plus participative et améliorer la communication entre la direction et les employés.

Devenir premier aspirant américain

Pour améliorer son produit et faire plus de recherche et développement (R&D), M. Goyette a engagé cinq ingénieurs en six mois; ils sont maintenant six. Pour ajouter de la valeur à son réseau de vente, il a créé un programme de formation à l'intention des installateurs. Depuis peu, Manaras a aussi son site Internet destiné aux architectes.

« Nous sommes déjà numéro un au Canada dans le secteur commercial et nous voulons consolider notre position, affirme M. Goyette. Et aux États-Unis, nous voulons devenir le premier aspirant du géant américain **Chamberlain**. » Sous la marque *LiftMaster*, Chamberlain occupe 90 % du marché canadien des opérateurs de portes de garage résidentielles.

« Dans le secteur commercial aux États-Unis, le marché est très fragmenté après Chamberlain. Il y a de la place pour un deuxième acteur plus solide que les autres, mais plus flexible que Chamberlain », croit M. Goyette.

La technologie des opérateurs de portes de garage en Europe, marché dans lequel est présente Somfy, propriétaire de Manaras, est beaucoup plus évoluée qu'en Amérique. Curieusement, Manaras ne pourra pas beaucoup profiter de cette avance. « Les produits européens sont beaucoup trop coûteux; ils seraient invendables ici », estime M. Goyette. ■

Manaras en un coup d'oeil

Activité	Fabrication d'opérateurs de portes de garage commerciales et industrielles
Actionnaire	Somfy (France)
Chiffre d'affaires	15 à 20 M$
Employés	80
Marché	Amérique du Nord
Siège social	Pointe-Claire
Fondation	1980

Il danse avec les requins

Lors de notre entrevue, **François Goyette**, directeur général de **Manaras**, portait un plâtre. Le gestionnaire s'est cassé la jambe en pratiquant la planche à neige avec son fils de six ans. Cet accident l'a obligé à reporter son voyage à Tahiti, durant lequel il prévoyait nager... avec les requins !

C'est que M. Goyette est un fanatique de plongée sous-marine, une discipline qu'il a d'ailleurs enseignée au **Cégep du Vieux-Montréal**. « Il existe quelque 350 espèces de requins et une trentaine seulement sont dangereuses pour l'homme », explique-t-il, en précisant que les requins qu'il côtoiera à Tahiti ne sont pas censés être dangereux ! (DF) ■

NOMINATION

SERVICES OPTOMÉTRIQUES INC.



Le président et chef de la direction de SOI inc., le Dr Jean-Marie Rodrigue, optométriste, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Marcel Brin à titre de directeur des opérations et de monsieur François Charbonneau à titre de directeur des relations publiques.

Détenteur d'une maîtrise en administration des affaires (MBA), monsieur Marcel Brin a été le premier directeur général de SOI inc. et compte plus d'une vingtaine d'années d'expérience en gestion de commerces de distribution de de détail, ainsi que de regroupements d'achats et de services, dont près de dix ans au sein de l'industrie de l'optique canadienne, à titre de gestionnaire et consultant.

Monsieur François Charbonneau est conseiller en relations industrielles et, depuis 25 ans, a consacré sa carrière dans le secteur publique pour diverses associations de professionnels de la santé : infirmières, travailleurs sociaux, technologues de la santé et optométristes. Il est président de l'International Association of Optométric Executives et président de la Fondation Québécoise pour la Santé Visuelle.

SERVICES OPTOMÉTRIQUES inc. sis à l'Île des Soeurs, Québec, est le plus important regroupement d'achats et de multi-services en optique en Amérique du Nord et représente plus de 1 200 optométristes répartis dans toutes les provinces canadiennes. Son volume annuel d'achats est de près de 100 millions $.

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

9 M$ pour le démarrage d'une entreprise à Saint-Laurent

Martin Jolicoeur

Anciennement employés chez **Nortel**, chez **Bell Canada** et chez **NORDX/CDT**, trois jeunes entrepreneurs de Montréal viennent de lancer, grâce à un montage financier de 9 M$, **Simpler Networks**, une nouvelle entreprise de télécommunications.

Cette entreprise de Saint-Laurent développera des solutions de commutation permettant une meilleure gestion de l'infrastructure des réseaux de télécommunications, plus particulièrement ce qui touche l'implantation et l'approvisionnement de services téléphoniques conventionnels ou nouveaux, tels que l'accès à Internet. La société s'intéressera aux marchés récemment déréglementés de la téléphonie locale en Amérique du Nord et dans le monde, un marché évalué à 100 milliards de dollars américains (G$ US) seulement aux États-Unis. Simpler Networks développera trois gammes de produits : un répartiteur informatisé d'appel, un commutateur multimédia et un commutateur pour la fibre optique. Le **Fonds de solidarité FTQ**, la **Société Innovatech du Grand Montréal** ainsi qu'un partenaire privé américain ont investi chacun 2 M$ dans l'aventure. La **Banque de Montréal** et **Investissement-Québec** ont garanti, pour leur part, 3 M$ en financement par l'entremise de prêts divers. L'entreprise engage présentement 11 personnes. On croit que d'ici trois ans, elle aura permis la création de plus de 100 emplois directs et indirects. ■



Victoriaville
Rona • 9 M$

Le **Groupe Rona** s'apprête à investir 9 M$ à Victoriaville dans la construction d'un nouveau *Rénovateur le Régional*, qui sera situé sur un terrain derrière la *Grande Place des Bois-Francs*.

Le projet consiste en un magasin de 42 000 pi², auquel se grefferont une cour à bois intérieure de 26 000 pi², un centre jardin de 12 000 pi² et une aire d'entreposage extérieur de 12 000 pi².

Les travaux débuteront d'ici le début de l'été pour se terminer au cours de l'automne. Une cinquantaine d'emplois seront créés et seront de plus recrutés une quinzaine de travailleurs actuellement à l'emploi du *Rénovateur Rona*, rue Giroux, que le groupe prévoit fermer. (MJ) ■

Magog
C.S. Brooks • 2,8 M$

C.S. Brooks, de Magog, spécialisée dans la fabrication, la commercialisation et la distribution de produits de literie, vient d'investir 2,8 M$ dans l'achat d'une nouvelle machine à impression 20 couleurs, un *scanner* informatisé et un graveur au laser.

Ces acquisitions s'ajoutent aux 3,3 M$ investis au cours des deux dernières années dans la modernisation des équipements. C.S. Brooks compte devenir, d'ici 10 ans, une référence en matière de qualité des produits de literie haut de gamme.

La compagnie compte plus de 1 200 employés au Québec, dont environ 800 à Magog. (MJ) ■

Iberville
Power Batteries • 2 M$

Power Batteries Iberville, un manufacturier d'Iberville spécialisé dans la fabrication de batteries de relève, a investi 2 M$ dans l'agrandissement de 10 000 pi² de sa surface de production. Cet ajout permettra à l'usine de 75 000 pi² d'entreprendre la fabrication de batteries au gel, un nouveau produit lui permettant de répondre aux besoins du marché des télécommunications. La PME emploie 125 personnes. (MJ) ■

Saint-Basile-le-Grand
Maison Éthier • 2 M$

La **Maison Éthier**, spécialisée dans l'ameublement, est à compléter l'aménagement d'un nouveau concept de magasin à grande surface, un projet de 2 M$. L'entreprise familiale entend bien faire du *Centre Ultra*, un centre commercial de Saint-Basile-le-Grand, le plus grand établissement au Canada entièrement consacré à la vente du meuble au détail. Sa superficie de 230 000 pi² équivaudrait au regroupement de 10 marchands de meubles. Les travaux seront terminés vers l'automne prochain et cet investissement aura permis la création d'une vingtaine d'emplois. (MJ) ■

Victoriaville
Centre Gaudreau • 750 000 $

Le Centre de tri Gaudreau, de Victoriaville, investit 750 000 $ dans l'agrandissement de 10 000 pi² d'un poste de transbordement et de déchetterie pour les matériaux secs recyclables ainsi que pour l'achat des équipements complémentaires. Cet investissement pourrait permettre la création d'un ou deux emplois. (MJ) ■

Bromptonville
Serres JML • 250 000 $

Les **Serres JML**, une entreprise familiale de Bromptonville se spécialisant dans la production de tomates et de concombres, investissent 250 000$ dans l'agrandissement de leurs installations. Cet ajout de 19 250 pi², pour une superficie totale de 28 000 pi², permettra à l'entreprise de mieux servir ses clients, dont **Maxi Portland** et **Maxi Wellington**. Six emplois seront créés. (MJ) ■

Beauceville
Vitralum • 200 000 $

Le Fonds régional de solidarité Chaudière-Appalaches investit 200 000 $ dans **Vitralum**, de Beauceville, pour le développement, la production et la commercialisation d'un nouveau système de revêtement extérieur, baptisé *Stekar*. Ce projet permettra l'embauche de 50 personnes d'ici trois ans, en plus des 20 que compte présentement l'entreprise. (MJ) ■

Avenir
Plein Air Carrefour • 130 000 $

Le **Fonds régional de solidarité Centre-du-Québec** investit 130 000 $ dans la base de **Plein Air Carrefour**, située à l'Avenir. Cet investissement permettra au centre de villégiature de rénover les chambres par l'ajout de salles de bains complètes et d'en refaire la décoration. (MJ) ■

Vous pouvez télécopier vos projets d'investissement à Martin Jolicoeur, au (514) 392-1586.

La poursuite d'une vision

Concours provincial ARISTA Sun Life 22e édition 1999

Une initiative de la Jeune Chambre de Commerce de Montréal

La Jeune Chambre de Commerce de Montréal est fière de souligner l'excellence de la nouvelle génération de cadres, d'entrepreneurs, de professionnels et de travailleurs autonomes du Québec. Les cinq lauréats ont été honorés le 6 mai dernier, au Monument-National, lors de la soirée gala de la 22e édition du Concours provincial Arista-Sun Life 1999.

Félicitations aux lauréats 1999

JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL

Jeunes entrepreneurs du Québec

Nouvelle entreprise



Denis Gadbois
Président
TECHNOLOGIES INTERACTIVES MEDIAGRIF

Entreprise établie



Marc Boutet
Co-président et directeur général
LOGICIELS DE MARQUE

Jeune professionnel du Québec



Patrice M. Brunet
Avocat
BRUNET ARSENAULT, AVOCATS

Jeune personne d'affaires du Québec socialement responsable

mention honorifique



Nathalie Desilets
Présidente
LES ALIMENTS THYM-THYM

Jeune cadre du Québec

Petite, moyenne ou grande entreprise ; organisme public ou parapublic



Natalie Larivière
Vice-présidente et directrice générale
SIBN

Conception graphique : Station | Création

Groupe Sun Life — Commanditaire en titre

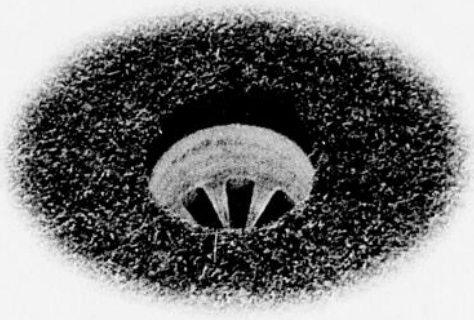
TELEGLOBE — Commanditaire de prestige

ALCAN — Développement économique Canada — Canada — Commanditaires privilégiés

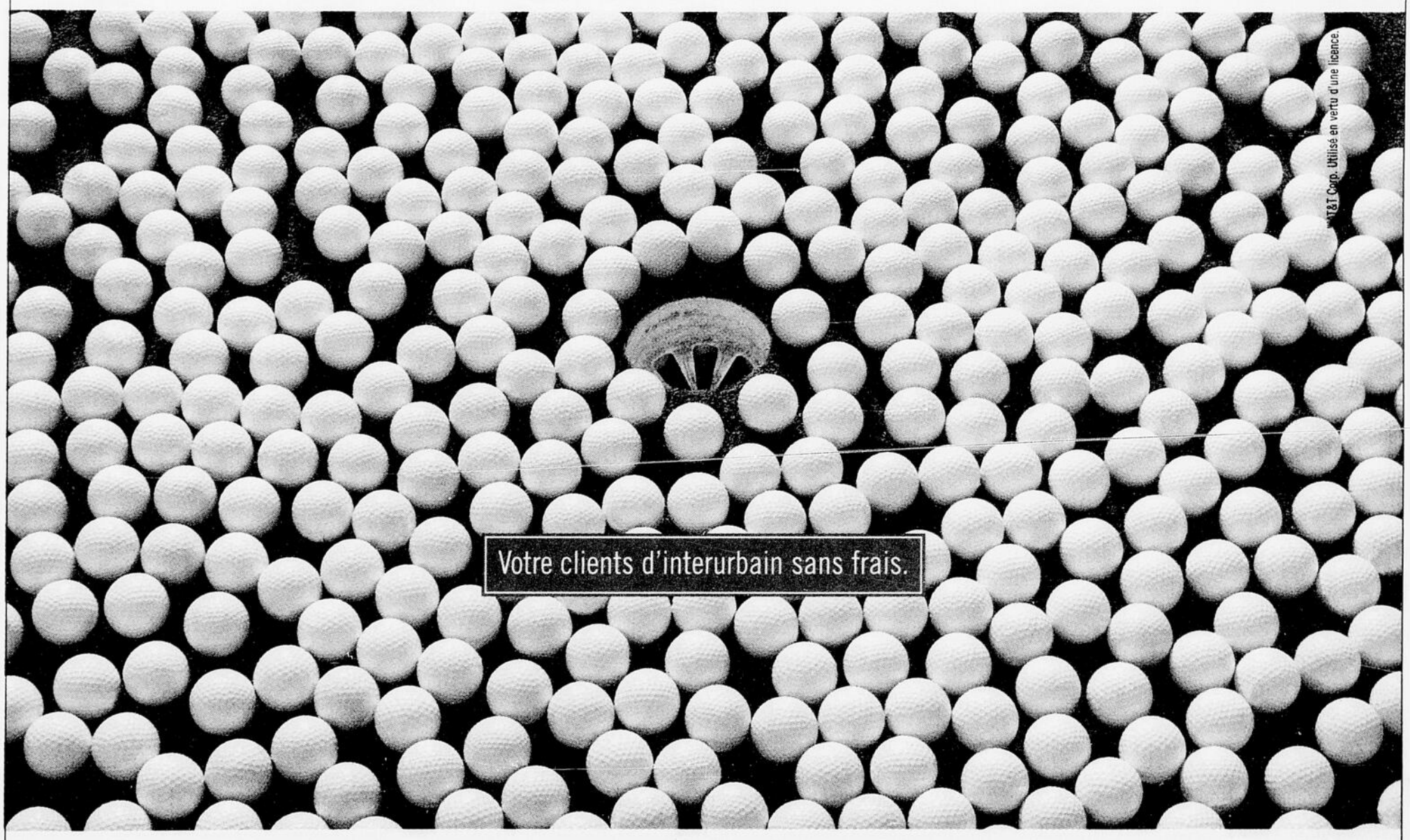
LES AFFAIRES — CKAC 730 Radio Média Le pouvoir des mots — Partenaires médias

Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires municipales et de la Métropole — Oser Métropole — Gouvernement du Québec, Ministère du Conseil exécutif, Secrétariat à la jeunesse — Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec FTQ — Commanditaires associés

CIRQUE DU SOLEIL — Commanditaire d'animation



Votre réseau d'interurbain sans frais.



Il y a trois ans, 28 milliards d'interurbains sans frais ont été effectués. D'ici trois ans, ce nombre aura plus que doublé. Ce qui soulève la question suivante : votre réseau sera-t-il en mesure de faire face à ce déluge ? Le réseau d'AT&T, lui, est fin prêt. C'est le plus grand réseau transparent de télécommunications au Canada avec 87,7 % de tous les interurbains sans frais effectués en Amérique du Nord. C'est le réseau qui relie le monde.

AT&T Canada MC

Le réseau qui relie le monde

www.attcanada.com

AT&T Corp. Utilisé en vertu d'une licence.

7 000 $ de moins d'impôts en Ontario pour un couple avec deux enfants

Le récent budget du gouvernement Harris fait ressortir cette autre différence entre la fiscalité du Québec et de l'Ontario

En 1999, un couple québécois ayant deux enfants, dont l'un des conjoints gagne 65 000 $ et l'autre 35 000 $, paiera 7 260 $ de plus en impôt sur le revenu qu'un couple ontarien dans la même situation.

C'est ce qu'on peut tirer du budget du gouvernement ontarien déposé le 4 mai par le gouvernement conservateur du premier ministre **Mike Harris**.

L'écart est aussi largement favorable à l'Ontario pour les célibataires. En 1999, l'écart pour le célibataire sans enfant gagnant 65 000 $ sera de 5 410 $ en faveur de l'Ontarien. Ainsi, le célibataire québécois paiera en moyenne 38 % de son salaire en impôts, tandis que le célibataire ontarien ne paiera en moyenne que 29,5 %. Le célibataire ontarien conservera alors 8,5 % de plus de son salaire que le célibataire québécois. Un des deux tableaux présente les impôts (fédéral et provincial combinés) de ces deux exemples types pour 1999.

L'écart Québec/Ontario augmentera encore l'an prochain. Le budget ontarien propose une réduction de l'impôt des particuliers de 20 % échelonnée sur cinq ans. Cette réduction s'ajoute à celle de 30 % depuis l'arrivée au pouvoir de M. Harris en 1995. Cette réduction du taux d'imposition ontarien acccentuera l'écart entre les taux ontariens et québécois.

Taux d'impôt marginal le plus élevé

	Québec	Ontario	Alberta
1995	52,9 %	53,2 %	46,1 %
1996	52,9 %	52,9 %	46,1 %
1997	53,0 %	51,6 %	46,1 %
1998	52,6 %	50,3 %	45,6 %
1999	52,2 %	48,7 %	45,2 %
2000	51,7 %	47,9 %	44,5 %
Baisse de 1995 à 2000	1,2 %	5,3 %	1,6 %

Note : taux applicables à un revenu imposable supérieur à 62 000 $.

Tableau : LES AFFAIRES

Comparaison de l'impôt sur le revenu du Québec et de l'Ontario

Couple avec deux enfants
(Un des conjoints gagne 65 000 $, l'autre, 35 000 $)

	Québec	Ontario	Écart
Impôts	33 850 $	26 590 $	7 260 $
Taux moyen	34 %	27 %	7 %
Célibataire gagnant 65 000 $			
Impôts	24 630 $	19 220 $	5 410 $
Taux moyen	38 %	29,5 %	8,5 %

Tableau : LES AFFAIRES

Les impôts en baisse sous Harris

De 1995 à 1998, le taux d'impôt ontarien (exprimé en pourcentage de l'impôt fédéral) est passé de 58 à 42,75 %. Si le gouvernement Harris réalise sa promesse, ce taux passera à 34 % au cours des cinq prochaines années. Pour l'année 1999, un taux de 40,5 % était prévu. Le budget annonce une baisse de ce taux à 38,5 % à compter du 1er juillet 1999. Le taux réel pour 1999 sera donc de 39,5 % au lieu de 40,5 %.

Ainsi de 1995 à 2000, le taux d'impôt marginal le plus élevé des contribuables ontariens sera passé de 53,2 à 47,9 % (48,7 % en 1999). Pendant la même période, le taux d'impôt marginal le plus élevé des contribuables québécois sera passé de 52,9 à 51,7 % (52,2 % en 1999). L'écart entre les taux marginaux les plus élevés des deux provinces est donc de 3,5 points de pourcentage en faveur de l'Ontario en 1999 et sera de 3,8 points en 2000.

L'Alberta est le chef de file

Toutefois, c'est en Alberta qu'on retrouve le taux marginal supérieur le moins élevé, une différence qui s'explique du fait que l'Ontario récupère ses baisses d'impôt à l'égard des contribuables ayant un revenu imposable supérieur à 70 000 $ par l'entremise de surtaxes qui sont plus élevées que la surtaxe albertaine. Bref, les baisses d'impôt de l'Ontario bénéficient avant tout aux contribuables de la classe moyenne. Le tableau 1 présente l'évolution de ces taux depuis 1995.

Au début des années 1990, la fiscalité québécoise avait atteint la parité avec la fiscalité ontarienne quant à l'imposition de la tranche des revenus excédant 70 000 $. En 1995, le taux d'impôt marginal le plus élevé de l'Ontario était même supérieur de 0,3 point de pourcentage à celui du Québec. Depuis, l'Ontario a mis en place une réforme qui a creusé en sa faveur un écart important quant à l'imposition des particuliers. L'écart accentué entre les taux québécois et ontariens risque d'avoir un effet négatif sur le développement économique du Québec.

Ces taux influencent les flux migratoires interprovinciaux et les décisions des entreprises de s'établir ou non au Québec.

Cette situation crée une pression en faveur d'une réduction de l'impôt des particuliers au Québec qui, nous l'espérons, sera entendue par le ministre des **Finances**, **Bernard Landry**. ■



Hélène Simard

Hélène Simard est associée au bureau de Montréal de la firme Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cet article a été rédigé avec la collaboration de Mario Bastonnais.



NOMINATIONS

Les associés de Desjardins Ducharme Stein Monast sont heureux d'annoncer la nomination de Mes Paule Tardif, Paule Hamelin, Patrice Benoit et Jocelyne Gagné à titre d'associés au bureau de Montréal.

Me Tardif a été admise au Barreau du Québec en 1990 et œuvre dans les secteurs du droit des affaires, du financement bancaire ainsi que du droit de la protection du consommateur.

Me Hamelin a été admise au Barreau du Québec en 1990 et œuvre dans les secteurs du litige civil et commercial, du litige d'assurances, du libelle et de la diffamation, de l'accès à l'information et du droit de la consommation.

Me Gagné a été admise au Barreau du Québec en 1990 et œuvre dans les secteurs du litige civil et commercial, de la responsabilité civile et professionnelle ainsi que du droit de la construction.

Me Benoit a été admis au Barreau du Québec en 1991 et œuvre dans le secteur du litige commercial, faillite et insolvabilité.

Desjardins Ducharme Stein Monast est un important cabinet d'avocats comptant près de 140 avocats et ayant établi des alliances dynamiques et profitables au Canada, par son affiliation à Tory Tory DesLauriers & Binnington, et partout dans le monde grâce au réseau international Lex Mundi.

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

VOUS AVEZ LE DROIT DE RÉUSSIR

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS
& BINNINGTON
TORONTO, LONDRES

MEMBRE DE
LEX MUNDI, CHEF DE FILE
MONDIAL REGROUPANT
146 CABINETS D'AVOCATS
INDÉPENDANTS

INTERNET
SITE WEB :
www.ddsm.ca
COURRIEL :
avocat@ddsm.ca

Solutions financières Internet
ClicCommerce

inc.



et c'est réglé.

Vos opérations financières en un tour de main avec ClicCommerce.

Nouvelle gamme de services bancaires informatisés, accessibles par Internet et conçus à l'intention des entreprises, ClicCommerce simplifie les opérations financières courantes.

Grâce à ClicCommerce, vous pourrez effectuer vos paiements aux gouvernements ainsi qu'à tous vos fournisseurs et communiquer l'information s'y rattachant en toute sécurité et confidentialité. Réalisez jusqu'à 50 % d'économies sur l'émission de chèques !

Vous pourrez aussi connaître en temps réel le solde et les transactions de vos comptes commerciaux, effectuer des virements et sauvegarder des fichiers d'archives. Tout ça, du bout des doigts.

Pour connaître tous les avantages qu'offre ClicCommerce, communiquez aujourd'hui même avec votre directeur de comptes ou de succursale de la Banque Nationale ou encore avec votre conseiller SIBN en composant le 394-SIBN (région de Montréal) ou le 1 877 394-SIBN.

Site Internet :
www.cliccommerce.com

SIBN

L'expertise en solutions
financières électroniques

OFFRE SPÉCIALE D'ABONNEMENT

ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN

au journal LES AFFAIRES



Seulement 59,95 $ plus taxes

ÉCONOMISEZ PLUS DE 55% sur le prix en kiosque

et recevez

52 numéros du journal LES AFFAIRES + 6 numéros hors-série dont LES AFFAIRES 500 + 12 numéros du magazine AFFAIRES PLUS



ET COUREZ LA CHANCE DE GAGNER

- Une semaine pour deux personnes au réputé PALMERAIE GOLF PALACE & RESORT, à MARRAKECH au Maroc
- comprenant le vol aller/retour, service 747 Royal Air Maroc, transferts aéroport/hôtel, hébergement 6 nuits, petits déjeuners
- 5 rondes de golf sur le parcours exceptionnel dessiné par Bobby Trent Jones, un club house unique, doté de six restaurants et 5 piscines
- et 500 $ en argent de poche

valeur totale du prix : 4 800

Le concours débute le 27 février et se termine le 27 septembre 1999
Tirage le 15 octobre 1999



COUPON D'ABONNEMENT « CONCOURS MARRAKECH »

Règlements disponibles auprès de Publications Transcontinental

❑ OUI, je profite de votre offre spéciale d'abonnement :
Je recevrai pendant un an au prix de 59,95 $ + taxes soit 68,96 $:
52 numéros du journal LES AFFAIRES,
12 numéros du magazine AFFAIRES PLUS, et les
6 cahiers hors-série, dont LES AFFAIRES 500.

À remplir et à retourner accompagné de votre paiement à LES AFFAIRES Service des abonnements **1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9** ou télécopiez au **(514) 392-2039**. Toute personne désirant se procurer un coupon de participation officiel devra en faire la demande par écrit en y joignant une enveloppe préaffranchie à l'adresse ci-haut.

Nom _____ Prénom _____

Nom de l'entreprise _____ Fonction _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code Postal _____ Tél. _____

Mode de paiement

❑ Chèque ou mandat à l'ordre de Transcontinental Éditions

❑ Facturez-moi ❑ Je désire régler par carte de crédit

❑ VISA ❑ MASTER CARD ❑ AMERICAN EXPRESS

No de carte |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Expiration mois / année

Signature: _____

7-1351JLA

ENTREPRENDRE **Marketing**

Un nouvel outil d'affichage dans le métro

4 M$ investis chaque année dans le réseau souterrain

Danielle Turgeon

Dès le 1er juin, les annonceurs auront droit à un nouveau support d'affichage publicitaire. Cette fois, pour attirer le regard des passagers du métro, **Métromédia Plus** propose des panneaux lumineux.

Métromédia Plus est l'entreprise qui gère tous les emplacements publicitaires dans le métro et sur tous les autobus de la **Société de transport de la communauté urbaine de Montréal** (STCUM).

Les panneaux lumineux permettront aux affiches de rayonner même le soir. Ils étaient attendus des annonceurs de produits de haut de gamme : grandes marques de mode, parfums et automobiles de luxe. Ce sera pour eux une nouvelle façon de se distinguer.

Le procédé d'affiches rétro-éclairées est déjà utilisé par la firme **Urban Outdoor Trans Ad** dans quatre autres marchés canadiens : Toronto, Vancouver, Calgary et Edmonton. Un annonceur national pourra donc décliner la même campagne dans tous les métros souterrains et de surface au pays.

« D'ici septembre, nous aurons 400 faces d'affichage installées dans 26 stations où le trafic est intense », dit **André Décarie**, vice-président, directeur général, de Métromédia Plus.

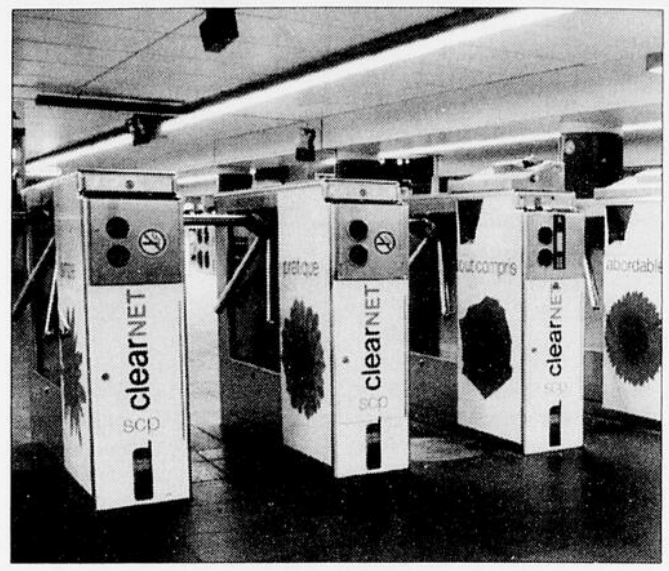
L'afficheur a financé la totalité du projet, un investissement de 1,5 M$ pour fabriquer, installer et concevoir les plans électriques. Pour qu'une affiche scintille, elle sera éclairée par 12 tubes au néon et imprimée sur opaline ou polystyrène translucide.

Le métro : pour cibler les jeunes

Les annonceurs choisissent le métro pour présenter des campagnes grand public innovatrices.

La **Fédération des producteurs de lait du Québec** l'utilise souvent. Elle a présentement des super panneaux, elle a déjà maquillé neuf voitures avec des vaches et y fait beaucoup de promotion.

« C'est un média d'accompagnement à la télévision, dit **Nicole Dubé**, directrice du service de promotion et de publicité. Nous y rejoignons les adolescents, difficiles à atteindre par les autres médias. »

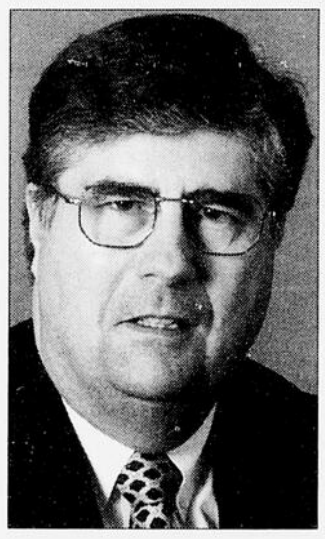


■ **Des publicités incontournables.**

Le métro est un média de masse

- 65 stations
- 966 000 usagers par mois
- le tiers des ventes au détail est concentré autour du réseau
- 76 % des étudiants de 16-24 ans le prennent pour se rendre en classe
- 22 % des voyageurs ont un salaire entre 50 000 $ et 100 000 $

Sources : PMB 98, Descarie & complices **Tableau : LES AFFAIRES**



■ **André Décarie : « D'ici septembre, nous aurons 400 faces d'affichage installées dans 26 stations où le trafic est intense. »**

Les 12-17 ans et les 18-49 ans, que la Fédération veut convertir au lait, sont des utilisateurs du transport en commun.

Toujours dans l'esprit de se distinguer, **Molson O'Keefe**, *Silver Tab* (**Levi's**), **Gap**, **Loto-Québec**, **Lise Watier** et **Clearnet** ont déjà profité du média pour innover.

Leurs objectifs marketing sont différents. Clearnet avait choisi de prendre possession de la station McGill pendant trois mois juste avant Noël.

« Les gens vont magasiner quand ils passent par cette station et nous voulions que nos téléphones soient sur la liste d'achat. Notre magasin est juste à la sortie du métro », souligne **Sylvie Charette**, vice-présidente, Québec et provinces de l'Atlantique, de Clearnet.

Mme Charette ajoute que la campagne de Clearnet, qui fait très estival, avait eu un taux de notoriété très appréciable puisqu'elle mettait de la couleur dans un endroit plutôt gris.

Un achat à la carte

Les prix d'achat dans le métro sont basés sur l'emplacement des faces publicitaires. « L'achat est avant tout géographique, précise **Sylvain Tremblay**, directeur général adjoint de Métromédia Plus. Le prix est fonction de l'achalandage et du temps de rétention des consommateurs. »

Les stations les plus coûteuses sont Berri-UQAM et McGill et il existe d'autres regroupements de stations établis en fonction du nombre de gens qui y circulent.

Plus les gens sont captifs et voient le message, plus le prix est élevé. Les emplacements au bas des escaliers roulants et au milieu des quais sont plus remarqués, car les consommateurs y sont exposés plus longtemps. Dans le métro, un annonceur peut effectuer son placement média en tenant compte de plusieurs variables. ■

LES AFFAIRES

Management

- **La petite histoire des relations publiques... de César à la crise du verglas**

  La chronique *Nous avons lu pour vous* présente *Les relations publiques dans une société en mouvance*, un ouvrage qui démythifie le métier et retrace ses origines **p. 23**

- **Les femmes sont plus performantes dans le management démocratique**

  Les femmes gestionnaires apportent une coloration particulière à l'environnement managérial, ce qu'il faudrait favoriser selon Femmes d'affaires Monde **p. 25**

NOTRE DISCIPLINE
CONSEIL EN
MANAGEMENT
LGS
DES INTERVENTIONS
AU COEUR DE L'ACTION
Tél. : (514) 861-3815
WWW.LGS.COM

Les contraintes familiales influent lourdement sur la productivité des travailleurs

De plus en plus d'employés ont leurs parents à charge



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Mireille Marcil : « Nous pouvons recommander des entrepreneurs résidentiels spécialisés dans l'aménagement domiciliaire adapté aux besoins des personnes en perte d'autonomie. »**

Michel De Smet

Avec le vieillissement de la population, de plus en plus de travailleurs doivent assumer des responsabilités familiales envers leurs parents âgés. Constatant les conséquences de ce phénomène sur la productivité de certains de leurs employés, les entreprises commencent à se préoccuper de cette tendance qui se dessine.

Aux États-Unis, en 1997, les travailleurs qui ont été contraints d'apporter une aide à une personne dépendante, généralement un membre de leur famille, ont engendré des pertes de productivité et des dépenses administratives à leurs employeurs pour une somme évaluée à 29 milliards de dollars.

C'est du moins ce que rapporte une étude américaine de la **National Alliance for Caregivers** qui met en évidence le fait que cette somme considérable correspond à une perte de 3 142 $ par employé.

Le phénomène des salariés qui ont à consacrer du temps à une personne dépendante ne cesse de croître à mesure que nos populations veillissent. Lors de sa dernière enquête sociale générale, en 1996, **Statistique Canada** établissait à 750 000 le nombre des adultes québécois qui ont déjà donné de l'aide à des personnes aux prises avec un problème de santé de longue durée. De ce nombre, près du tiers estimait que le temps accordé à titre d'aidant avait des répercussions négatives sur leur vie professionnelle.

Lentement, les employeurs québécois commencent à être sensibilisés à cette problématique qui deviendra, inévitablement, de plus en plus aiguë.

« Ce retard s'explique du fait que les programmes d'aide aux employés mis sur pied par les grandes entreprises canadiennes se sont historiquement intéressés aux travailleurs en état de stress, de dépendance aux drogues ou à l'alcool ou encore face à des difficultés financières graves. Désormais, elles doivent accepter l'idée d'apporter un soutien pour solutionner un problème certes très sérieux, mais qui concerne directement des personnes autres que leurs employés », explique Mireille Marcil.

Cette dernière préside aux destinées de **Mireille Marcil Accompagnement-Conseil**, une société qui offre des solutions aux entreprises dont les employés doivent rendre une panoplie de services à un proche.

« Nous proposons des solutions selon la formule clés en main. Ainsi, nous pouvons coordonner avec l'aide d'un CLSC une évaluation rapide de la situation de la personne aidée, établir un plan d'action permanent avec l'aidant et même recommander les noms d'entrepreneurs résidentiels spécialisés en aménagement domiciliaire adapté aux besoins de personnes en perte d'autonomie. »

Mme Marcil suggère aux moyennes et grandes entreprises de se doter, au minimum, de ressources permettant de conseiller et d'orienter les travailleurs aux prises avec un problème de ce type vers des intervenants externes compétents.

À cet égard, elle souligne que l'an dernier le magazine *Fortune* a mené une enquête auprès des 100 meilleurs employeurs américains, pour arriver à la conclusion que les trois quarts d'entre eux avaient mis en place un service de ressources et de référence pour leurs salariés ayant des personnes âgées à charge.

L'exemple de la Banque Royale

Des initiatives du genre, même si elles sont encore embryonnaires, existent au Québec. Depuis 10 ans, la **Banque Royale** dispose d'un programme baptisé *Travail-Vie-Famille* qui, comme le nom le suggère, s'adresse à l'ensemble des situations problématiques rencontrées par les employés hors de leurs activités professionnelles.

Sylvie Lauzon, conseillère au service des ressources humaines de la Banque, explique que le programme, dont les interventions se font en toute confidentialité, propose des solutions adaptées aux travailleurs qui vivent des situations de crise personnelle ou dans un contexte familial difficile.

« Cela va des problèmes de détresse physiologique à la difficulté de trouver une garderie pour les enfants. Les conseils pour la prise en charge de personnes âgées ou handicapées par nos employés sont compris dans le programme. Nos interventions sont ponctuelles. Elles incluent l'autorisation de prendre des congés de courte durée pleinement rémunérés, des congés sans solde de longue durée ainsi que l'orientation vers des ressources externes adéquates. »

Pour sa part, la **Banque de Montréal** fait figure de précurseur dans le domaine. Déjà en 1991, l'institution financière décidait d'embaucher une personne disposant de connaissances en gérontologie pour développer un nouveau volet de son programme d'aide aux employés appelé *Services pour nos aînés*.

« Nous offrons à notre personnel une consultation personnalisée qui aboutira à trouver des solutions permanentes satisfaisantes. Souvent, malheureusement, les gens viennent à nous lorsque le problème se pose de façon urgente. Grâce à des activités internes d'information, nous essayons de sensibiliser nos employés à se préparer à l'éventualité de devenir un jour un aidant », indique **Marcelle Albert**, consultante, pour le programme d'aide aux employés de la Banque de Montréal.

Parmi les interventions originales du *Services aux aînés*, on notera des rencontres de counselling entre les employés aidants et leurs parents âgés, mais aussi entre les membres d'une même famille ayant en charge un aîné. « Cela prend la forme d'une planification familiale. Le but, c'est d'éviter qu'une seule personne se voit forcée d'assumer la responsabilité de la charge, avec les conséquences désastreuses que l'on imagine sur sa vie professionnelle », ajoute Mme Albert. ■

CHAMPS D'EXPERTISE
« Contrôle de gestion »
http://www.ocaq.qc.ca
CA Comptables agréés du Québec
Voir au-delà des chiffres
Un **comptable agréé** possède l'expertise en information décisionnelle nécessaire à la mise en œuvre de stratégies d'entreprises gagnantes.

MANAGEMENT

Le Groupe Ranger s'associe à Careers Partners International

Martin Jolicoeur

Le **Groupe Ranger**, une firme montréalaise de consultants en ressources humaines, vient de signer une entente de partenariat avec **Careers Partners International** (CPI).

Fondée en 1987, CPI regroupe plus de 150 firmes privées, réparties dans 25 pays des Amériques, d'Europe, d'Asie et d'Australie. Après avoir répondu avec succès aux exigences de la multinationale, le Groupe Ranger s'est vu offrir une place à titre de partenaire.

Cette entente permettra au Groupe Ranger de mieux servir sa clientèle, explique son président, **Jean-Jacques Ranger**. À la suite de ce nouveau partenariat, ce dernier s'attend à une augmentation de ses activités de l'ordre de 12 à 15 % dès la première année.

Ouverture d'un bureau à Ottawa

Le Groupe Ranger, fondé en 1979, oeuvre dans la recherche de cadres, dans le recrutement de main-d'oeuvre en informatique et en transition de carrière.

Parmi ses clients les plus importants, Ranger compte **Bombardier**, la **Confédération des Caisses populaires Desjardins**, **Alcan** et **Vidéotron**.

Son siège social est situé à Montréal et la direction prévoit ouvrir une succursale à Ottawa au cours des prochains mois.

Ce projet devrait entraîner la création de trois ou quatre nouveaux emplois. L'entreprise compte actuellement sur une équipe composée de 18 employés. ■

Ericsson est le meilleur employeur pour les jeunes

Communications Ericsson, de Mont-Royal, a été couronnée *Meilleur employeur des jeunes* par le **Conference Board du Canada**. Le prix récompense les employeurs qui offrent aux jeunes les perspectives d'emploi les plus intéressantes.

Ericsson contribue à promouvoir notamment la profession d'ingénieur auprès des élèves du secondaire. Au cours des trois dernières années, plus de la moitié des personnes engagées par cette société avaient moins de 25 ans et 80 % d'entre elles ont obtenu une promotion au cours de cette même période. L'an dernier, 75 jeunes ont obtenu du travail pendant leurs études. La société compte plus de 1 500 employés dans ses différents bureaux. (KN) ■

MANAGEMENT

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Praeneste TECHNOLOGIES

Praeneste Technologies, chef de file dans le domaine des **logiciels de gestion immobilière** est à la recherche de candidats dynamiques prêts à relever de nouveaux défis. Si vous travaillez dans le domaine de la gestion ou de l'administration de baux et que vous désirez mettre vos compétences à contribution dans un environnement différent et stimulant, bref si la gestion immobilière commerciale n'a pas de secrets pour vous, nous sommes intéressés à vous rencontrer.

Praeneste Technologies, développeur des logiciels SPACE conçus pour les gestionnaires de baux locataires et propriétaires, est à la recherche d'un

CONSULTANT / FORMATEUR

La personne recherchée sera parfaitement bilingue et possèdera de l'expérience en gestion immobilière de même qu'une formation universitaire en administration, immobilier, comptabilité ou systèmes d'information.

Elle assurera les fonctions suivantes :
- ♦ Formation de nos clients sur les logiciels SPACE
- ♦ Documentation des logiciels et tests
- ♦ Gérance de projets pour l'implantation du logiciel
- ♦ Étude et analyse de besoins auprès de nos clients
- ♦ Support à la clientèle

La personne sélectionnée sera appelée à effectuer de courts déplacements et devra posséder les qualités suivantes :
- ♦ Professionnalisme
- ♦ Sens de l'organisation
- ♦ Facilité à communiquer
- ♦ Bon esprit de synthèse
- ♦ Pédagogue
- ♦ Être un travailleur d'équipe
- ♦ Être flexible

Nous offrons une rémunération concurrentielle basée sur l'expérience et les compétences ainsi qu'un plan complet d'avantages sociaux. Alors si vous souhaitez mettre votre talent à contribution dans un environnement technologique de pointe, nous vous invitons à nous adresser votre CV en mentionnant la référence No 9905-002.

Par la poste : Praeneste Technologies Inc.
40, Chemin Bates, bureau 120
Outremont, Québec H2V 4T5

Par courrier électronique : Emploi@praeneste.com

Par télécopieur : (514) 273-1636

Pour plus d'information sur Praeneste Technologies, consultez note site Internet : http://www.praeneste.com

MEI

Basé à Montréal, le groupe MEI est leader mondial des systèmes d'informatisation commerciale et marketing pour l'industrie des produits de consommation. MEI offre des systèmes d'information puissants et innovateurs qui permettent aux organisations nationales et internationales de restructurer leur processus marketing et commercial afin de le rendre plus ciblé, plus efficace et ainsi, plus rentable. Récipiendaire d'un prix d'excellence grâce à son produit UniverSell, MEI s'est taillé une position enviable dans le domaine de l'automatisation des forces de vente.

Selon Gartner Group, analyste de l'industrie à Stanford au Connecticut, MEI représente un des quatre joueurs clés de la croissance rapide du marché "Customer Relationship Management" à travers le monde. Une croissance annuelle continue de 50% est prévue, dans ce marché.

MEI offre une gamme étendue de bénéfices, un plan de formation et un plan de carrière. Notre philosophie est basée sur le travail d'équipe et le respect mutuel. Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez notre site Web à www.UniverSell.com. Si une des perspectives d'emploi suivantes vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae accompagné d'une lettre de présentation avant le 29 mai 1999 à l'adresse suivante:

Groupe MEI
Ressources Humaines
9001 boul. de l'Acadie, 7e étage
Montréal, QC H4N 3H5
resume@mei.ca
fax : (514) 384-6410

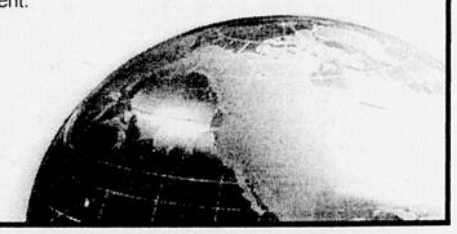
Afin d'assurer notre croissance à l'échelle mondiale, nous sommes à la recherche de professionnels ayant au moins 7 années d'expérience et qui ont su faire leur marque dans des fonctions similaires. Vous avez d'excellentes aptitudes en négociation et en communication (français/anglais, oral/écrit) et vous êtes disponible à voyager. La connaissance de l'industrie des biens de consommation et l'expérience dans l'automatisation des forces de vente sont des atouts importants.

Directeur de projets

Le directeur de projets supervise 4 à 5 projets d'implantation à la fois. Il travaille directement avec les chargés de projets de MEI et de Partenaires et voit à la gestion des risques, au développement de plans de contingence ainsi qu'au respect des méthodologies d'impiantation. Il agit à titre de conseiller senior auprès des comités directeurs des projets afin de négocier la résolution des enjeux du projet auprès des dirigeants. Il assiste également les partenaires lors de la préparation de devis techniques pour l'obtention de contrats.

Spécialiste d'application de produits

Le spécialiste d'application de produits a, comme objectif premier, de partager ses connaissances de l'industrie avec l'équipe de projet pour s'assurer que l'implantation du produit est réalisée avec un minimum de configuration. Il élabore la stratégie pour implanter avec succès le produit standard UniverSell pour les produits de consommation, réduire les configurations et simplifier les processus d'affaires du client.



VOUS VOULEZ RÉORIENTER VOTRE CARRIÈRE ?

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE !

www.lesaffaires.com à la rubrique Carrières LES AFFAIRES

« Le bac sera aussi courant que le diplôme d'études secondaires »

- Robert Lacroix, recteur de l'Université de Montréal

D'ici 10 ou 15 ans, avoir un diplôme de premier cycle universitaire sera une exigence aussi courante que l'était le diplôme d'études secondaires voilà 25 ans, prédit le recteur de l'**Université de Montréal** (UdeM), Robert Lacroix.

« Dans l'économie du savoir, il y a de moins en moins d'emplois qui ne nécessitent pas une formation universitaire. Dans ce contexte, les universités devront innover et savoir conjuguer une plus grande accessibilité au maintien de la qualité de l'enseignement », a déclaré M. Lacroix lors d'une entrevue au journal LES AFFAIRES.

Nommé recteur l'an dernier, dans un contexte de compressions budgétaires qui, au cours des cinq dernières années, ont lourdement frappé le milieu universitaire québécois, Robert Lacroix entreprend une importante réforme à l'UdeM.

Au premier cycle, il promet des bouleversements structurels. « Ce cycle devra se transformer pour intégrer les nouveautés dans les télécommunications, l'informatique et autres domaines et permettre l'auto-apprentissage, de même que la formation à distance », dit-il.

Les programmes seront complètement reconfigurés, ajoute-t-il. La formation complémentaire jouera un rôle important pour faire en sorte que le diplômé, peu importe son champ d'expertise, puisse fonctionner dans la nouvelle économie. (On pense par exemple à l'utilisation indispensable des logiciels.)

Dans les 2e et 3e cycles, M. Lacroix souhaite favoriser la concertation interuniversitaire et institutionnaliser davantage les partenariats de recherche avec le secteur privé. Il ne parle pas d'augmenter la part du financement privé de la recherche universitaire - qui se situe à 22 % - mais plutôt de créer des synergies.

« De plus en plus, l'écart entre la recherche fondamentale et les innovations (c'est-à-dire les applications concrètes de la recherche) se réduit, explique-t-il. Autrement dit, la partie développement est de plus en plus courte, et l'application plus rapide. »

Toujours dans le but de répondre aux besoins du marché du travail, M. Lacroix songe également à ce que l'UdeM offre de la formation en entreprise, ce qui pourrait lui apporter d'autres sources de revenus et satisfaire un besoin croissant. « Les entreprises, à l'heure actuelle, sont sur le mode de la fonction continue, observe-t-il. Cela pourrait être pour nous un champ d'intervention important. »



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Robert Lacroix**

À ce titre, M. Lacroix a dévoilé qu'il était en pourparlers avec un consortium de sept entreprises canadiennes pour offrir un programme de formation touchant plusieurs secteurs, dont l'aéronautique, les banques et les télécommunications. ■

L'UdeM perd ses meilleurs professeurs

L'exode des cerveaux, c'est sérieux pour le recteur de l'**Université de Montréal** (UdeM), **Robert Lacroix**.

En deux ans et demi, le département d'économie de l'UdeM a perdu sept économistes, dont quatre qui ont quitté pour les États-Unis et deux pour la Colombie-Britannique.

« Quand on perd nos professeurs et nos chercheurs, on perd la crème de la crème, note Robert Lacroix. Ceux qui partent ne le font pas nécessairement à cause du salaire, qui est plus élevé ailleurs, mais surtout parce qu'ils perçoivent que l'université n'a plus la capacité de maintenir un milieu d'excellence. Et quand cette perception s'installe, poursuit-il, c'est difficile d'attirer d'autres chercheurs ».

Voilà donc l'effet pernicieux du sous-financement dont souffrent les universités québécoises depuis au moins cinq ans.

À l'UdeM, M. Lacroix calcule que le manque à gagner est de 128 M$ par année. « Si j'avais le même niveau de financement gouvernemental et les mêmes hausses de frais de scolarité que ma consoeur de Toronto, j'aurais 128 M$ de plus - 2500 $ par étudiant », explique-t-il.

Le sous-financement dans les universités québécoises, qui serait de l'ordre de 500 M$, n'est pas aussi visible que les problèmes de santé, poursuit le recteur de l'UdeM.

Mais c'est un problème qui aura des répercussions graves dans 10 ou 15 ans.

Vidée de ses gens les plus brillants et créatifs, la société québécoise risque de devenir une société « décrochée », prévient Robert Lacroix. (SD) ■

PROFESSIONNELS PHARMACEUTIQUES

Occasion de vente et de marketing unique en biotechnologie.

PATHOGENESIS CANADA

Pathogenesis Canada est une entreprise de biotechnologie bien établie ayant son siège social à Ville Saint-Laurent. Fière de son importante gamme de produits en antibiothérapie, Pathogenesis a pour mission de commercialiser sa technologie à travers le monde. Son premier produit innovateur pour la fibrose kystique, qui connaît un succès commercial aux Etats-Unis, vient d'être homologué au Canada. Nous sommes présentement à la recherche d'un candidat sérieux pour combler le poste suivant :

DIRECTEUR NATIONAL DES VENTES (réf. : Path-001)

Vous devrez assumer la gestion de la nouvelle filiale canadienne de Pathogenesis Corporation. Vous possédez une expérience pertinente d'au moins cinq ans dans la gestion d'une équipe de vente dans le secteur hospitalier et en matière de produits pharmaceutiques. Vous êtes apte à gérer et motiver une équipe de vente gagnante, à amener en tête de marché des plans d'affaires axés sur les résultats, et à favoriser des rapports productifs avec les partenaires internes et externes.

Vous aimez relever de nouveaux défis et possédez une expérience pertinente dans le lancement de produits en antibiothérapie et/ou médicaments utilisés en inhalothérapie. Vous possédez également des aptitudes de communication exceptionnelles, êtes parfaitement bilingue et détenez un diplôme de premier cycle en sciences : une maîtrise en administration constitue un atout. Ce poste est basé à Montréal et requiert des déplacements fréquents au Canada et occasionnels aux Etats-Unis.

Ce poste contractuel d'une durée de dix-huit mois est offert par Innovex, une division de Quintiles, le plus important fournisseur mondial de services contractuels externes destinés à l'industrie pharmaceutique et biotechnologique et qui agit à titre de partenaire de Pathogenesis dans sa phase de développement sur le marché canadien. Le candidat performant pourra éventuellement être transféré à la filiale canadienne de Pathogenesis.

Nous offrons au candidat retenu un salaire concurrentiel, des primes de rendement, une indemnité de déplacement, une gamme complète d'avantages sociaux et la possibilité de participer, au régime d'actions de notre client. **Les candidats qualifiés sont invités à faire parvenir leur curriculum vitae, accompagné du numéro de référence, au numéro de télécopieur suivant : (514) 855-9531**

INNOVEX

Nous ne communiquerons qu'avec les candidats retenus pour une entrevue.
Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi. **Prière de ne pas téléphoner.**

Cinq lauréats au Concours Arista-Sun Life

La **Jeune chambre de commerce de Montréal** vient de dévoiler les lauréats du *Concours Arista-Sun Life*. Il s'agit de la 22e édition de ce concours qui célèbre l'esprit entrepreneurial des jeunes Québécois.

Voici le nom des lauréats :

Entreprise établie : **Marc Boutet**, co-président et directeur général de **Logiciels de Marque** (Sainte-Foy);

Nouvelle entreprise : **Denis Gadbois**, président de **Technologies interactives Médiagrif** (Longueuil);

Jeune cadre : **Natalie Larivière**, vice-présidente et directrice générale de **SIBN** (Montréal);

Jeune professionnel ou travailleur autonome : **Patrice M. Brunet**, du cabinet d'avocats **Brunet Arsenault** (Montréal);

Jeune personne d'affaires socialement responsable : **Nathalie Desilets**, présidente des **aliments Thynm-Thym** (Montréal). (SL) ■

Les diplômés de Sherbrooke honorent Henri-Paul Rousseau

Le président et chef de la direction de la **Banque Laurentienne**, **Henri-Paul Rousseau**, recevra le prix *Grand Ambassadeur 1999* à l'occasion du *Gala du rayonnement des diplômées et diplômés de l'Université de Sherbrooke* (ADDUS).

Le prix Grand Ambassadeur reconnaît la carrière exceptionnelle d'un diplômé qui a véhiculé des valeurs de créativité, de convivialité et de souci de la formation pratique.

L'Association présentera la 5e édition de son Gala à l'hôtel Delta de Sherbrooke, le 4 juin.

Outre M. Rousseau, d'autres personnalités seront honorées.

Des prix *Ambassadeur* seront remis à **Alain Ferland**, président de **Ultramar Ltée** et vice-président principal de **Ultramar Diamond Shamrock**, à **Gilles Godbout**, sous-ministre des **Finances** à Québec, à **Normand Legault**, président et directeur général du **Grand prix de Formule 1 du Canada**, à **Rémi Quirion**, directeur scientifique et professeur titulaire du *Centre de recherches de l'Hôpital Douglas* de l'**Université McGill** et, finalement, à **Hélène Poulin**, juge à la Cour supérieure. Le titre de *Bâtisseur* sera décerné à **Jacques Bazinet**, professeur retraité de la Faculté des sciences.

Le prix *Émissaire* va à **Martine Beaucaire**, **Benoît Synnett** et **Tobie Trudel**, du *Fonds Équinox* (Faculté d'administration). Finalement, le prix *Reconnaissance ADDUS* sera remis à **Marc Gagné**, vérificateur au ministère de la **Sécurité publique**. (SL) ■

Un employé congédié reçoit 6 000 $ en dommages moraux

Son employeur avait fait de fausses allégations à son sujet

Un employé congédié sans motif et sans explication a droit, en plus d'un préavis de fin d'emploi, à 6 000 $ à titre de dommages moraux pour les fausses allégations de son employeur à son sujet. C'est la conclusion à laquelle est arrivée la Cour supérieure dans un jugement tout récent.[1]

L'employeur, défenderesse en l'espèce, est une corporation qui met sur le marché une publication hebdomadaire annonçant la vente de véhicules usagés.

Elle recrute sa clientèle parmi les personnes désirant annoncer la vente de leur véhicule, notamment parmi les commerçants faisant affaire dans ce domaine.

L'employé, demandeur, agissait à titre de représentant pour la défenderesse.

Son travail consistait à solliciter la parution d'annonces hebdomadaires pour la publication.

À ce titre, il avait débuté son travail en 1990, sans contrat écrit établissant les conditions de son emploi. Essentiellement, le demandeur travaillait à commission et ses revenus étaient de l'ordre de 5 000 $ par mois.

Roulement au sein de l'entreprise

En janvier 1995, à la suite d'une période où se sont succédé à la direction de l'entreprise cinq directeurs généraux et sept directeurs des ventes, la défenderesse décidait de changer sa politique concernant l'embauche de ses représentants.

Elle prépara donc une lettre d'entente, que le défendeur signa le 23 janvier 1995, qui établissait les obligations respectives des parties. Cette lettre prévoyait une entente d'une durée d'un an et quatre mois, soit du 1er janvier 1995 au 30 avril 1996.

Le 16 novembre 1995, à sa plus grande surprise, le demandeur était informé par lettre que la défenderesse entendait mettre fin, pour cause, au contrat conclu avec lui en janvier 1995.

Il était ainsi remercié de ses services sans autre explication et escorté jusqu'à la porte de sortie, où on l'informait qu'il était congédié.

Le demandeur a tenté à différentes reprises d'obtenir des explications sur les motifs ayant pu justifier un tel traitement.

Après de nombreux efforts et de multiples démarches, il a finalement appris de la défenderesse qu'il avait été congédié parce qu'il aurait consenti à certains clients des annonces gratuites.

La défenderesse soupçonnait donc le demandeur d'avoir détourné des fonds, gardant pour lui des sommes effectivement payées par ses clients pour des annonces qui en fait, n'étaient pas gratuites.

L'employé reçoit 29 845 $ au total

Il fut démontré devant le Tribunal que les représentants de la défenderesse pouvaient consentir, à leurs meilleurs clients, certaines annonces gratuites.

De telles annonces devaient toutefois être approuvées par le supérieur de chaque représentant. Or, le demandeur préparait quotidiennement un rapport à cet effet, rapport qu'il déposait ensuite sur le bureau de la secrétaire de son supérieur.

Mais pour son plus grand malheur, le demandeur n'avait jamais fait le suivi de ses rapports afin de s'assurer que les annonces gratuites avaient été approuvées. En fait, les rapports ne furent jamais portés à l'attention de son supérieur.

Tout d'abord, le Tribunal constate qu'il n'y a pas eu la moindre preuve de fraude, appropriation de fonds ou malversation de la part du demandeur.

De plus, le juge retient que le demandeur ne peut d'aucune façon être tenu responsable pour l'absence d'autorisation des rapports d'annonces gratuites.

En effet, la preuve révélait qu'il y avait à cette époque chez la défenderesse, un roulement exceptionnel de personnel à la haute direction et une absence complète de contrôle et de suivi.

Avant la fin de son emploi, le demandeur n'avait jamais été informé de quelque problème que ce soit et le Tribunal a parfaitement compris sa surprise lorsqu'il a été congédié.

Ce n'est qu'à la suite de ses nombreuses démarches qu'il fut informé que la défenderesse croyait qu'il s'était approprié indûment l'argent des annonces payées par les clients. Il n'y avait cependant pas la moindre preuve à cet égard.

Le Tribunal en arrive donc à la conclusion que le congédiement du demandeur avait été fait sans cause et qu'en conséquence, il avait droit à un préavis de cinq mois et demi, soit jusqu'à la fin du contrat intervenu en janvier 1995.

La défenderesse avait néanmoins soulevé l'argument que cette entente comprenait une clause de préavis de fin d'emploi de 21 jours advenant le cas où l'une des parties manquait à l'accomplissement de ses responsabilités.

Le Tribunal affirme plutôt que cette clause ne peut trouver application en l'espèce car le demandeur avait été injustement congédié.

Outre le préavis de fin d'emploi, le Tribunal octroie également 6 000 $ au demandeur à titre de dommages moraux, compte tenu des circonstances entourant le congédiement et plus particulièrement de la façon tout à fait cavalière dont on a mis fin au contrat d'emploi.

Le juge retient de plus que des allusions de malversation avaient été portées contre le demandeur et ce, sans aucune preuve ni fondement.

À la suite à son geste intempestif et non fondé, l'employeur fut condamné à verser la somme totale de 29 845 $ au demandeur. ■

1 : Gélinas c. Hebdo-Mag inc., (1999) D.T.E. 99T-317 (C.S. Montréal 500-05- 014140-964, Juge Jean Guibault).



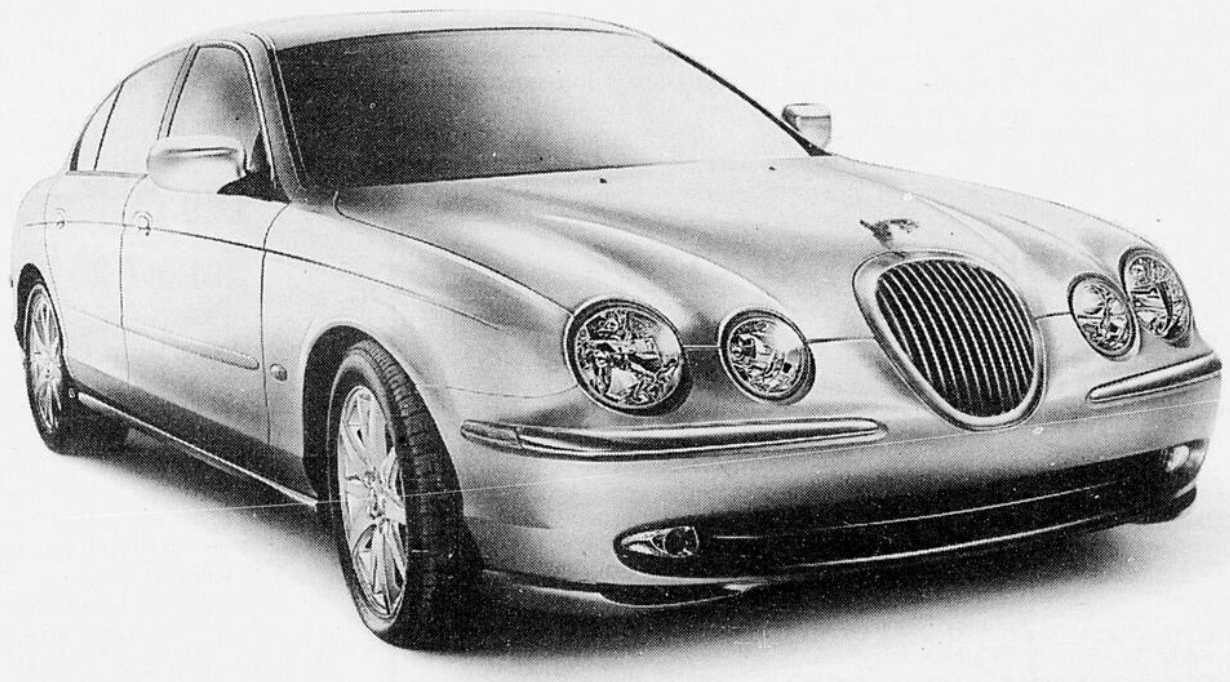
Stéphane Gaudet

Me Stéphane Gaudet est avocat au sein du cabinet Loranger Marcoux.

LA NOUVELLE JAGUAR S-TYPE, À PARTIR DE 59 950$

L'ACCORD PARFAIT *de l'*ART *et de la* TECHNIQUE

POUR JAGUAR, L'ÉVOLUTION EST BIEN PLUS QU'UNE SIMPLE THÉORIE.



Moteur V6 de 240 ch ou V8 de 281 ch *Sacs gonflables frontaux et latéraux* *Siège arrière divisé 60/40* *Cuir Connolly* *Garantie de 4 ans/80 000 km**

JAGUAR

Jaguar AJ-V6 S-Type 2000. P.D.S.F : 59 950 $, immatriculation, transport, taxes en sus. Certaines caractéristiques représentées sont optionnelles. *Voir un concessionnaire Jaguar local pour tous détails concernant la garantie limitée. Pour plus de renseignements, composez 1 800 4-JAGUAR ou visitez notre site www.jaguar.com

Décarie Motors 55, rue Gince, Montréal 334-9910

NOUS AVONS LU POUR VOUS

François Perreault

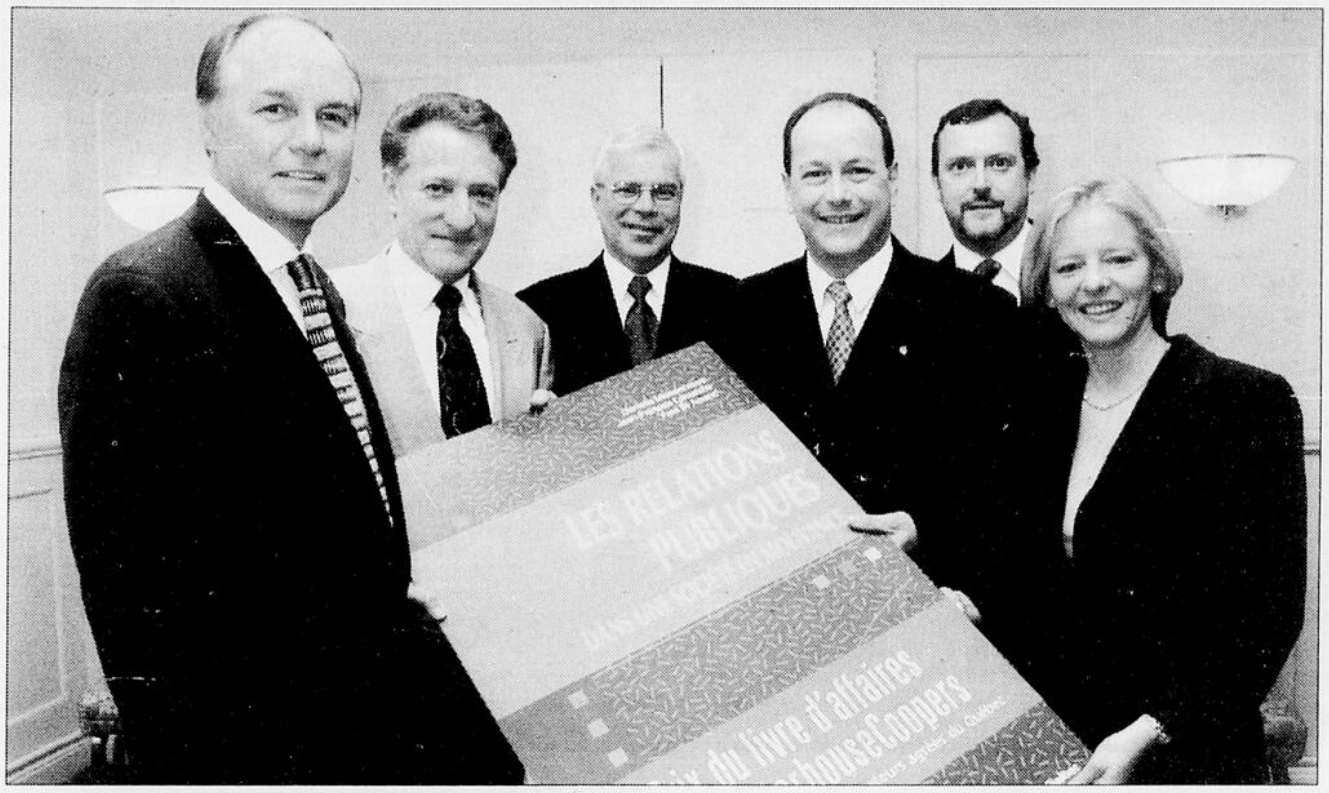
Les relations publiques... de César à la crise du verglas

Au Québec, les relations publiques constituent certainement la discipline des communications où les besoins en formation sont les plus criants. Encore aujourd'hui, on trouve trop peu de relationnistes de carrière, plusieurs étant en fait d'anciens journalistes.

La vocation pédagogique du livre *Les relations publiques dans une société en mouvance* témoigne du vacuum actuel, un vide que les auteurs **Danielle Maisonneuve**, **Jean-François Lamarche** et **Yves St-Amand** cherchent visiblement à amoindrir.

Pour leur bouquin publié aux **Presses de l'Université du Québec**, ils viennent de remporter la bourse de 10 000 $ remise par l'**Ordre des administrateurs agréés du Québec**, dans le cadre du *Prix du livre d'affaires PricewaterhouseCoopers*.

L'ouvrage s'attarde aux principes et aux techniques des relations publiques. Plus tard, un deuxième volume viendra traiter des communications internes et financières, du rôle conseil, des affaires publiques, etc.



■ **Le président du jury du Prix du livre d'affaires PricewaterhouseCoopers, François Beaudoin (président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada); Gabriel Savard, membre du jury, président du Fonds des bourses d'affaires de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec (premier vice-président exécutif et chef des investissements du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec); Pierre Seccareccia, directeur général à PricewaterhouseCoopers; les auteurs Yves St-Amand et Jean-François Lamarche (absente : Danielle Maisonneuve), et Carole Lachance, collaboratrice pour le livre.**

Les relationnistes de César

D'entrée de jeu, on retrace les origines des relations publiques, leur évolution en Occident de même que leur rôle au fil des époques.

Ainsi, on constate que dès 50 avant Jésus-Christ, on distribuait des *acta diurna* afin de diffuser de l'information d'intérêt public. On apprend également que **Jules César** comptait sur des « attachés de presse » chargés de produire des documents de propagande.

Ensuite, les auteurs présentent une série d'éléments essentiels à la fonction de relationniste : l'importance de la recherche, le travail avec les médias, l'impact des nouvelles technologies sur les relations publiques, etc. Ici, le ton devient moins professoral et on touche au concret. On traite des diverses façons d'émettre un communiqué jusqu'à l'analyse de presse, en passant par le choix d'un fournisseur pour la production d'un document imprimé et l'établissement d'un échéancier pour la mise sur pied d'un événement spécial.

Chacun des chapitres est accompagné d'une étude de cas. Par exemple, dans celui intitulé *Gestion de crise, de gestion ?*, on parle de la crise du verglas telle que vue par les communicateurs d'**Hydro-Québec**. Autre exemple : la partie consacrée à l'organisation d'événements spéciaux est illustrée par l'étude des festivités entourant l'inauguration du *Centre Molson*, en 1996.

Mais ce n'est pas tout. À la suite de chaque étude de cas, on trouve un exercice où le lecteur est invité à devenir relationniste et à gérer le cas présenté.

Ces exercices recréent des situations que les futurs spécialistes devront fréquemment affronter (identifier des démarches de recherches avant l'annonce publique d'un projet, adapter pour un public d'investisseurs européens un discours d'abord présenté à une association de gens d'affaires québécois, etc.). ■

Les relations publiques dans une société en mouvance, **Danielle Maisonneuve**, **Jean-François Lamarche** et **Yves St-Amand**, Presses de l'Université du Québec, 1998, 389 pages, 35 $.

Cette chronique est rédigée en collaboration avec la Librairie de la Coop HEC : (514) 340-6400.

Cette chronique est publiée en collaboration avec PricewaterhouseCoopers, initiateur du « Prix du livre d'affaires PricewaterhouseCoopers ».

PRICEWATERHOUSECOOPERS



MANAGEMENT

Les affaires et la loi

Clause d'exclusivité : ne poursuivez pas le colocataire, mais le locateur

Afin de préserver leur achalandage, plusieurs entreprises exigent l'insertion dans leurs baux commerciaux de clauses d'exclusivité particulières. Bien souvent, il s'agit de clauses par lesquelles le bailleur s'oblige à ne pas louer un autre local dans le même immeuble ou dans d'autres immeubles à proximité à des entreprises oeuvrant dans un domaine d'activité concurrentiel à celui de leur locataire.

Or, comme nous le montre fort bien ce jugement rendu à l'unanimité par la Cour d'appel le 22 mars dans l'affaire opposant **Boucherie Côté** à **Le Fruitier d'Auteuil** et à **Greenalko**, la protection qu'obtient un locataire par une clause d'exclusivité n'est généralement pas opposable à un colocataire qui déciderait de poser des gestes en violation de l'exclusivité ainsi obtenue.

Le 10 février 1987, la demanderesse, Boucherie Côté, signait avec un bailleur, Greenalko, un bail comportant une clause d'exclusivité en vertu de laquelle il était prévu que « Le Locataire aura le droit exclusif d'exploiter dans le centre commercial un magasin spécialisé dans la boucherie, la fromagerie, la charcuterie et la poissonnerie, sous réserve en particulier des droits accordés dans le centre aux magasins de dépanneur, de boulangerie, pâtisserie et fruiterie... ».

Dès avril 1997, Le Fruitier d'Auteuil, un colocataire du même centre commercial dont l'activité principale était la vente de fruits et légumes, décida d'ajouter à ses activités commerciales la vente de produits de charcuterie et de poissonnerie.

Devant cette situation, en juin 1997, Côté intenta une action en injonction permanente contre son bailleur, Greenalko, et contre son colocataire, Le Fruitier, alléguant son non-respect de la clause d'exclusivité consentie à Côté par son bail.

Face à cette action, Le Fruitier présenta une requête en irrecevabilité à son égard invoquant l'absence de lien de droit entre Côté et elle. Cette requête en irrecevabilité fut accueillie par la Cour supérieure, d'où l'appel formulé par Côté de ce jugement.

Dans son jugement, la Cour d'appel a d'abord réitéré que l'article 1440 du *Code civil* stipulait clairement que : « Le contrat n'a d'effet qu'entre les parties contractantes; il n'en a point quant aux tiers, excepté dans les cas prévus par la loi. »

Référant à un jugement rendu dans une affaire semblable, la Cour d'appel a énoncé que les droits découlant d'une clause d'exclusivité stipulée à un bail commercial étaient des droits personnels et que le seul moyen d'opposer ces droits à des tiers était de recourir à la responsabilité extra-contractuelle.

Selon la Cour d'appel, un tiers ne commet une faute que s'il s'associe sciemment à la violation d'un contrat et que, dans le cas d'une clause d'exclusivité, un colocataire ne pourra être tenu responsable de la violation d'une telle exclusivité que s'il viole sciemment les droits d'un autre locataire.

Or, prenant connaissance de l'action instituée dans cette affaire, la Cour a souligné que la déclaration en injonction permanente déposée par Côté ne contenait aucune allégation quant à une prétendue connaissance des dispositions de la clause d'exclusivité par Le Fruitier.

Pour cette raison, la Cour d'appel a conclu que : « Aucune allégation ne permet de relier en droit Côté et Le Fruitier et le juge de première instance était bien fondé d'accueillir la requête en irrecevabilité présentée par Le Fruitier. »

La *Cour d'appel* a donc rejeté l'appel de Côté ainsi que son action à l'encontre du Fruitier. Par ailleurs, l'action de Côté pouvait se poursuivre contre leur bailleur commun, Greenalko. ■



Jean H. Gagnon

Me Jean H. Gagnon est avocat au sein du cabinet Pouliot Mercure, s.e.n.c.

Plus de 1000 postes de travail en inventaire

• Teknion
• Artopex
• Steelcase
• Haworth
• Herman Miller
• Precision
• Etc

Chaises recyclées à partir de 75 $

Neuf • Usagé • Recyclé

RÉSEAU-BUREAUTIQUE

Ameublement de bureau remis à neuf

Recycler c'est économiser de 40 % à 70 %

Nouveau

Classeurs*
2 tiroirs 150 $
3 tiroirs 225 $
4 tiroirs 300 $
5 tiroirs 375 $
*Usagés, en bon état

Grand choix de produits neufs en inventaire

Bureaux
Bibliothèques

514 849-1515
1080, bd René-Lévesque est

514 937-1117
Contrat

514 739-9990
5832, ch. Côte-de-Liesse

Le plus grand recycleur d'ameublement de bureau au Canada

Danse en li



*Certaines conditions s'appliquent.

Les femmes plus performantes en management démocratique

Michel De Smet

Les femmes manifestent-elles des aptitudes de gestion différentes de celles des hommes ? **Carole Tremblay** le pense. Coresponsable de **Femmes d'affaires monde**, un organisme associé à la *Chaire de l'entrepreneurship Maclean Hunter* de l'**École des Hautes Études Commerciales** (HEC) de Montréal, elle estime que les femmes gestionnaires apportent, pour le moins, une coloration particulière à l'environnement managérial.

« À travers les activités de recherche appliquée et de formation sur mesure que propose notre association, nous rendons compte qu'une majorité de femmes cadres ou dirigeantes d'entreprise estiment que leur manière d'exercer le pouvoir s'écarte sensiblement des modèles masculins dominants », dit Mme Tremblay.

Selon elle, il est important de dégager les particularités du leadership féminin, ne serait-ce que parce que le nombre de femmes exerçant le contrôle total ou partagé d'entreprises est en progression constante. À titre d'exemple, l'an dernier, une



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Carole Tremblay

étude de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante** (FCEI) démontrait que, entre 1987 et 1997, la quantité de sociétés commerciales dirigées par des femmes au Québec était passée de 25,4 % à 32,3 %.

« En compilant d'autres études, on arrive à la conclusion qu'en cette fin du XXe siècle, quelque 750 000 entreprises canadiennes sont aux mains, totalement ou partiellement, de femmes. De ce nombre, une grande partie est constituée évidemment de micro-entreprises ou encore de personnes qui se définissent comme travailleuses autonomes. »

Selon Mme Tremblay, les entrepreneures et cadres féminins, lorsqu'on les interroge sur leur type spécifique de gestion, ont tendance à déclarer qu'elles sont plus performantes quand elles travaillent au sein d'organisations qui affichent un management de type démocratique accordant une grande importance à la communication interpersonnelle.

Par ailleurs, dans une étude pancanadienne publiée en mars dernier par la firme **Equinox Management Consultant**, 254 femmes gestionnaires d'entreprises exportatrices furent interrogées sur la perception qu'elles entretenaient quant à leur style de gestion. Parmi elles, 57 % ont estimé que leur identité sexuelle avait une incidence sur le mode de rapport qu'elles tissaient avec leurs partenaires internationaux.

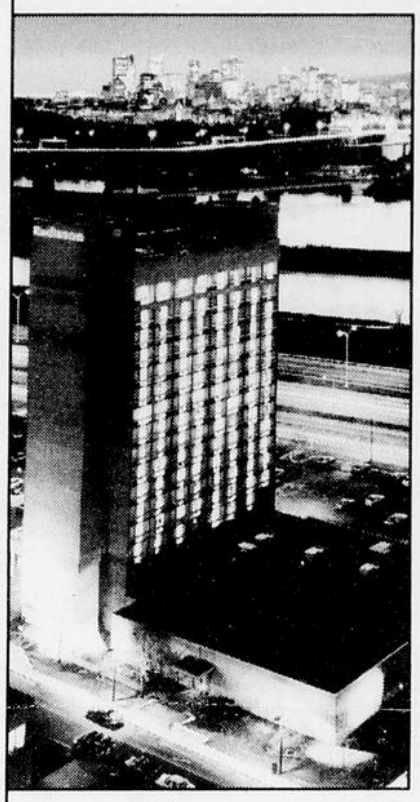
« Les répondantes ont mentionné qu'elles éprouvaient certaines difficultés à établir leur crédibilité de responsables d'entreprise en raison de leur sexe, en particulier auprès de partenaires commerciaux asiatiques ou arabes. Toutefois, elles affirmaient également que leur persévérance et une grande attention portée aux différences culturelles leur permettaient finalement de surmonter leur handicap initial. »

La question de la crédibilité du leadership semble du reste se situer au coeur des défis rencontrés par les gestionnaires féminins. Elles s'estiment généralement appréciées par leurs employeurs ou leurs collègues gestionnaires pour leurs habiletés de mobilisation des travailleurs ou encore de négociatrices dans des situations conflictuelles.

En revanche, selon Mme Tremblay, les femmes éprouveraient encore de sérieuses difficultés à affirmer leur crédibilité dans l'action : « En général, les hommes ont tendance, davantage que les femmes, à opter pour des enjeux professionnels ambitieux qui vont les positionner d'emblée comme des gestionnaires de haut vol aux yeux de leurs supérieurs et de leurs pairs. »

Selon elle, le contexte managérial actuel devrait toutefois favoriser les cadres féminins alors que les entreprises accordent de plus en plus d'importance à ce qu'il est désormais convenu d'appeler les *soft skills* : leadership participatif, grandes habiletés interpersonnelles et de communication ou encore capacité de résolution de conflits. ■

Vue d'un autre angle...
Montréal à prix abordable !



Tarif corporatif promotionnel à partir de :
85.00$
Taxes en sus, occ. simple ou double.

4,5 millions $ de rénovations

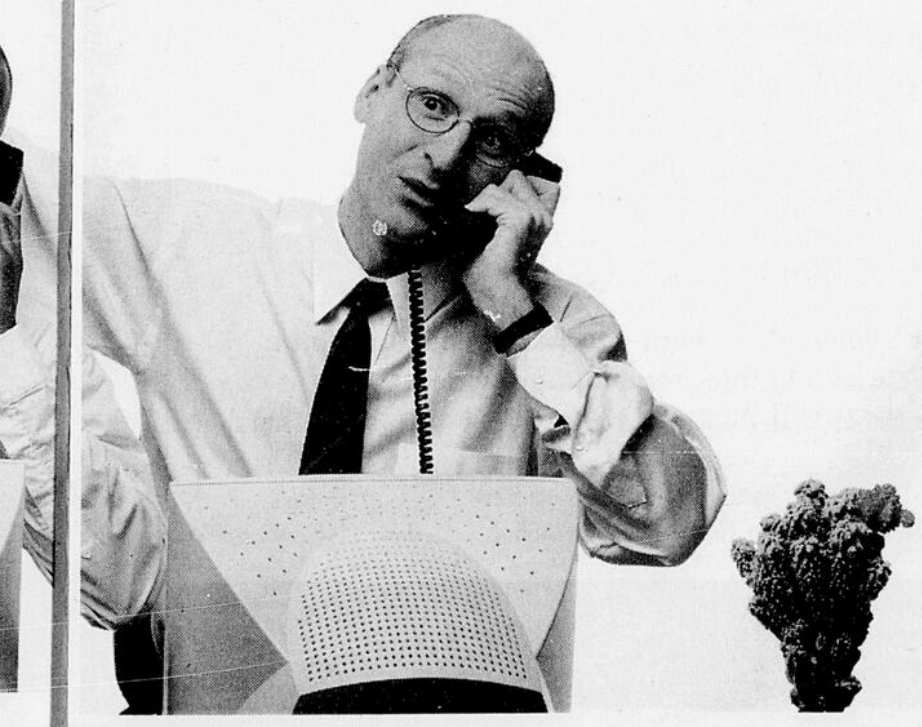
- 214 chambres avec vue panoramique
- Étages exécutifs - Suites (2)
- Classe affaires et exécutives
- 11 salles de réunions
- Restaurant, bar
- Piscine intérieure, sauna, terrasse
- Centre de conditionnement physique
- Stationnement gratuit
- Aéroplan (points)

Situé à deux pas du métro Longueuil, du pont Jacques-Cartier et des axes routiers

Radisson
HÔTEL LONGUEUIL-MONTRÉAL

999, rue de Sérigny, Longueuil
Tél. : (450) 670-3030
ou 1-800-493-7303

ligne



Nouveau forfait *Accès Local*^MC^ PME Bell :

8 services gratuits à même votre ligne d'affaires.

Bell ajoute gratuitement 8 services à votre ligne d'affaires et ce, pour le prix actuel de 39,95 $* par mois. Ainsi, vous profitez entre autres de l'Appel en attente, de l'Affichage du nom et du numéro, du Renvoi automatique, de la Conférence à trois et du Rappel du dernier numéro. Faites bouger les choses. Découvrez d'autres offres tout aussi avantageuses dans notre guide *Avantage Forfaits PME*^MC^ Bell.
Pour connaître tous les détails et vous inscrire, appelez-nous.



1 877 PME-BELL^MC^

www.bell.ca/solutions

Bell

En affaires, il n'y a que des solutions.^MC^

Alstom décroche un contrat de 300 M$

Alstom a décroché un contrat d'au moins 300 M$ pour fournir 3 100 wagons de marchandises à la **First Union Rail Corporation**. Cette société est la filiale de louage de matériel ferroviaire de la **First Union National Bank**. Les wagons seront fabriqués à l'usine de Montréal d'Alstom à partir de cet été et pendant cinq ans.

À la suite de ce contrat, Alstom investira 4,5 M$ pour augmenter sa capacité de production et 4,7 M$ pour rationaliser ses installations. Filiale d'une société française, Alstom emploie 1 800 personnes au Canada, dont 650 à son usine du quartier Pointe-Saint-Charles, à Montréal, la seule au Canada spécialisée dans le transport ferroviaire. (DF) ■

En bref

3 M$ de nouveaux contrats étrangers pour Positron

Les **Systèmes de sécurité publique Positron**, un fabricant montréalais d'équipement de télécommunications de haute fiabilité, viennent d'obtenir deux importants contrats au Costa Rica et en Afrique du Sud.

Le premier, d'une valeur de 2,3 M$ (mais pouvant aller jusqu'à 3,4 M$), consiste en la vente et en l'installation du système de télécommunications d'urgence du Costa Rica. Le contrat fut attribué par l'**Instituto Costarricense de Electricidad**, l'entreprise nationale de télécommunications et d'énergie, responsable de l'exploitation du centre d'urgence 911.

Une fois en exploitation, le centre couvrira l'ensemble du pays et sa population de 4 M de personnes avec un centre principal à San Jose et 30 centres de gestion de ressources répartis dans tous le pays. Le système pourra répondre à un volume de 2 M d'appels d'urgence par année.

Par ailleurs, Positron vient d'obtenir un ajout à un contrat, d'une valeur de 700 000 $, pour la vente et l'installation du système de télécommunications d'urgence du Cap, en Afrique du Sud.

Le contrat fut attribué par le **Conseil Métropolitain du Cap**, l'entité municipale responsable de l'exploitation du Service d'urgence 107, l'équivalent du 911. Le système couvre toute la région du Cap et l'ajout inclut l'implantation d'un centre d'entraînement et l'installation du système Positron au service de police sud-africain, de même qu'aux centres d'urgence du service d'ambulance public métropolitain. Positron est présente sur tous les continents. L'entreprise, dont le siège social est situé à Montréal, compte quelque 450 employés. (MJ) ■

Précision : MCDS solutions marketing

Une erreur s'est glissée dans notre édition précédente dans un reportage sur la géomatique au Québec. L'entreprise **MCDS Tactician** aurait dû être présentée comme étant plutôt **MCDS solutions marketing**, son nouveau nom adopté récemment. Nos excuses. (NDLR) ■

Alliance entre les boulangeries Lévesque et Gadoua

La **Boulangerie Gadoua**, de Napierville, et la **Boulangerie Lévesque**, d'Amqui, dans le Bas-Saint-Laurent, ont conclu une alliance stratégique. Gadoua fabriquera les pains de marque *Lévesque* et *Matapédien* alors que Lévesque distribuera les produits frais de Gadoua. Lévesque conserve les pains de spécialité et les pâtisseries. (DF) ■

72,2 milliards de dépôts au Québec

Au 30 avril 1998, les 1 308 institutions inscrites à la **Régie de l'assurance-dépôts du Québec** (RADQ) détenaient au Québec pour 72,2 milliards de dollars (G$) de dépôts.

De ces 72,2 G$ de dépôts, 49,4 G$ étaient garantis par la RADQ. Ces dépôts garantis proviennent des caisses d'épargne et de crédit (36,3 G$), des sociétés de fiducie (6,8 G$) et des sociétés d'épargne (6,3 G$).

Les dépôts faits à une institution inscrite à la RADQ sont garantis jusqu'à concurrence de 60 000 $ par personne, par institution. (DF) ■

Professionnels

AUDIOVISUEL

PUBLICITÉ - VIDÉO CORPORATIF
ALLFILMS vous propose de réaliser vos productions films et vidéo.
Ainsi que : documentaires et fiction.
SERVICE DE SCÉNARISATION, RÉALISATION ET MONTAGE.
Les Productions ALLFILMS
www.total.net/~allfilms
(514) 213-0628

AVOCATS

CYR, HAMEL, BÉGIN, MAGLOIRE
AVOCATS
Droit commercial et corporatif
CSST pour employeurs
Droit bancaire
Droit des assurances
Droit de la famille
Responsabilité passage à l'an 2000
13301, rue Sherbrooke Est, bureau 300
Montréal (Québec) H1A 1C2
Tél. : (514) 642-2676
Téléc. : (514) 642-1663

Pour toutes questions sur le DROIT CRIMINEL
BERNARD K. SCHNEIDER, B.A., B.C.L.
AVOCAT / LAWYER
6175, Esplanade, suite 3, Montréal (Québec) H2L 3A2
Tél. : (514) 277-6540
Fax : (514) 277-6554

COMMERCE INTERNATIONAL

Michel E. Larocque & Associée
Conseiller en commerce international
Antilles françaises
• Développement immobilier et/ou touristique
• Investissement
• Création de sociétés
• Importation / exportation
Tél./fax : (450) 474-3062 • E-mail : gescan@iq.ca

COMMUNICATIONS

FAX IMPACT MARKETING
DIFFUSION DE MASSE
TÉLÉCOPIES
avec plus de 120 000 entreprises
(514) 369-6279

INTERNET

HÉBERGEMENT : 1 AN POUR 1 ¢ !!!
(Avec tout nouveau site)
Orbit
(514) 990-2765 www.orbitemarketing.com
L'INTERNET SOUS UN OEIL MARKETING

Offrez vos services professionnels à nos 266 000 lecteurs dont 46% participent à la sélection de fournisseurs
dans notre nouvelle rubrique
Professionnels

PROMOTION

VÊTEMENTS PERSONNALISÉS AVEC LOGO
SECOND SKIN
Idéal pour promotions, ventes et événements : tournois de golf et congrès.
Contacter Mme Swanie Grégoire :
(514) 761-3121 • (514) 817-1177

PROTECTION ÉLECTRONIQUE

FRANÇOIS PILON 1-888-996-6661
• Transmission vidéo par ligne téléphonique
• biométrie, CCTV, cryptologie
Protection électronique
Courriel : fpilon@irisco.net

REDRESSEMENT D'ENTREPRISES

Cime Tech International inc.
Jean-Pierre Goulet, MScA., ing.
Président
Redressement d'entreprises - Gestion par intérim
Réduction des coûts F/V - Démarrage d'usines
Tél. : (450) 979-5117 Fax : (450) 979-5118
Courriel : gouletjp@sympatico.ca

RESSOURCES HUMAINES

BÉGIN, LÉONARD ET ASSOCIÉS
psychologues et conseillers d'orientation
Bilan des compétences
Gestion de carrière
Évaluation du potentiel
Soutien à la sélection
Tél. : (514) 522-8278 ou (450) 465-5864

Venatus Conseil Ltée
Recherche de cadres et professionnels
Nous mettons à votre disposition notre connaissance du marché des compétences et notre expertise en recrutement et identification de candidats qualifiés.
venatus conseil — courtiers en talents
Tél. : (514) 992-1713
Fax : (514) 993-1713
Courriel : info@venatus.com
www.venatus.com
1200, ave. McGill Collège, bureau 1100, Montréal (Qc) H3B 4G7

SÉJOURS D'AFFAIRES

SÉJOURS D'AFFAIRES
Nous vous proposons au coeur du Vieux-Montréal, site historique, proche centre-ville et métro, studios et lofts entièrement équipés semaine/mois.
Renseignements et réservations :
tél. : (514) 286-0055 fax : (514) 286-0074

Les 300 plus importantes PME au Québec à la même adresse:
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: keitai@mail.transcontinental.ca

ÉTUDIANTS ET EMPLOYEURS

LE PLACEMENT ÉTUDIANT DU QUÉBEC
a pour objectif prioritaire de soutenir les entreprises dans leurs efforts d'intégration des jeunes à un marché du travail davantage axé sur l'occupation d'emplois spécialisés.



À cette fin, le PEQ offre :

- ☑ Un imposant fichier de candidatures.
- ☑ Une présélection de candidats.
- ☑ L'accessibilité par téléphone ou par courrier électronique.
- ☑ Une ligne téléphonique sans frais.
- ☑ Des services de qualité, confidentiels et gratuits.
- ☑ Des stages en entreprise et dans la fonction publique.
- ☑ Une aide financière aux entreprises.

Pour renseignements et inscription :

La bonne @dresse

Internet : www.placement-etudiant.mic.gouv.qc.ca
Courriel : info.peq@mic.gouv.qc.ca
FAX-MIC : (514) 873-8335 ou 1 800 565-6428 (sans frais)

Montréal
Tél. : (514) 873-7395

Partout au Québec sans frais
Tél. : 1 800 463-2355

Québec
Tél. : (418) 643-6965

Industrie et Commerce Québec
Québec

Dossier spécial

LES AFFAIRES

Régimes collectifs

AJOUTEZ NOTRE CARTE MÉDICAMENTS À VOTRE RÉGIME COLLECTIF

Déjà utilisée par 4,2 millions de Canadiens (17 100 groupes)

Assure™

(514) 939-1534

La démutualisation entraînera une hausse des coûts

Un plus grand partage des coûts et des responsabilités entre les employeurs et les employés

Pierre Théroux

Après avoir connu une relative accalmie au milieu de la décennie 1990, les régimes collectifs font dorénavant face à une hausse des coûts qui pourrait même s'accentuer avec la démutualisation que les compagnies d'assurance ont entreprise.

« La démutualisation forcera les assureurs à rentabiliser chaque secteur de leurs affaires plutôt que l'ensemble de leurs activités, explique **Normand Gendron**, directeur du bureau montréalais des **Conseillers Buck**. Or, les assurances collectives constituent le chaînon le plus faible de leurs opérations et elles devront générer plus de profits à l'avenir. »

Autre source d'inquiétude : la vague de fusions et d'acquisitions chez les assureurs. « On note une certaine préoccupation mais, pour l'instant, on ne peut dire que la diminution du nombre d'assureurs a eu des effets en matière de coûts », affirme **Jacques Hébert**, vice-président, au **Groupe-conseil Aon**.

« L'impact est difficile à prévoir, souligne **Christiane Bourassa**, conseillère chez **Towers Perrin**. Lorsqu'on constate ce qui se passe dans certains autres secteurs d'activité, la diminution du nombre d'acteurs ne se traduit pas nécessairement par une situation plus concurrentielle. »

André Simard, vice-président, distribution réseau collectif, de l'**Assurance vie Desjardins-Laurentienne** (AVDL), ne voit pas la situation sous le même angle. « Je n'ai jamais vu le marché aussi concurrentiel, soutient celui qui oeuvre dans ce milieu depuis plus de 15 ans. Les assureurs essaient même de se démarquer en offrant des produits et des services qui visent à réduire les coûts de l'assurance collective. »

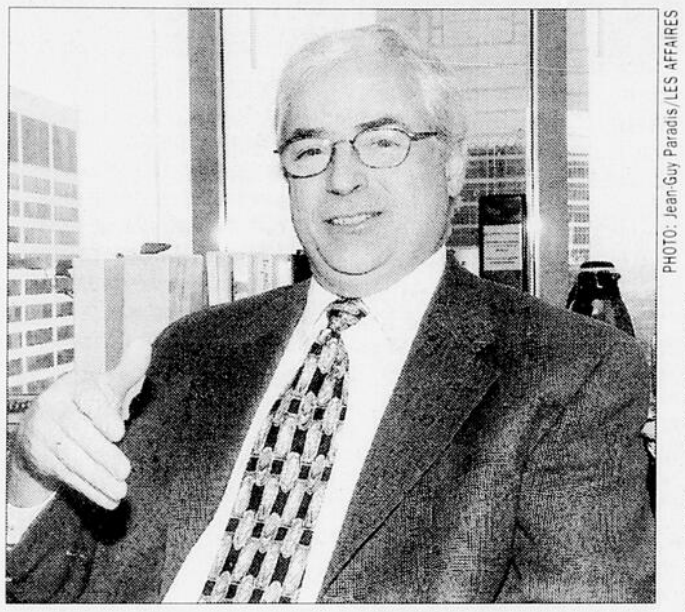


PHOTO: Jean-Guy Paradis/LES AFFAIRES

■ Normand Gendron : « Chaque année de vieillissement, dans un groupe donné d'assurés, entraîne une hausse de frais d'environ 10 %. »

Forte hausse des dépenses

Cela n'empêche pas M. Simard de constater d'importantes augmentations de dépenses depuis l'an dernier.

Après des augmentations particulièrement élevées à la suite du désengagement de l'État au début des années 90, suivies d'une période de relative stabilité « on assiste présentement au retour du balancier avec des hausses qui dépassent largement les 10 % pour l'assurance-maladie », note M. Simard.

Ces augmentations seraient liées à un ensemble de facteurs. Ainsi, dans le contexte actuel des coupures et du virage ambulatoire dans le domaine de la santé au Québec, les gens se tournent davantage vers les médecines alternatives (acuponcture, naturopathie) qui sont couvertes par un plus grand nombre de régimes.

De même, le temps d'attente pour des examens, des traitements ou des rendez-vous auprès de spécialistes incite davantage les assurés à se tourner vers le secteur privé.

Enfin, le vieillissement de la population active contribue également à accroître la demande pour des soins de santé ou des médicaments. « La composante démographique ne doit pas être sous-estimée car elle représente un important facteur d'accroissement des dépenses », rappelle M. Gendron.

Par exemple, AVDL constate que le groupe d'employés de 35 à 44 ans représente 21 % des réclamants et la même proportion en ce qui concerne les réclamations. Or, le groupe suivant, les 45 à 54 ans, constitue 22 % des réclamants mais 33 % des réclamations.

Sans compter qu'on retrouve également dans ce groupe d'âge le plus fort pourcentage de *grands malades*, lesquels « ont un impact considérable sur les dépenses d'un régime d'assurance », précise M. Simard. La propension aux maladies mentales et nerveuses (stress, *burnout*) y est aussi plus forte et en croissance.

Contrôle des coûts

Voilà pourquoi les assureurs et les employeurs s'efforcent de trouver des moyens pour mieux contrôler les coûts. Au cours des dernières années, ce contrôle s'est d'abord effectué en exerçant une forte pression sur les assureurs afin qu'ils réduisent les frais des régimes. Puis, on a étudié le volet du remboursement en introduisant ou même en augmentant les franchises à payer.

Enfin, l'avènement des régimes flexibles s'est inscrit dans ce courant en introduisant cette fois le concept de partage des coûts et des responsabilités entre employeurs et employés. Aujourd'hui, ce partenariat franchit une nouvelle étape avec les concepts de gestion intégrée de l'invalidité, mais aussi des programmes de mieux-être et d'éducation pour l'amélioration de la santé.

« Le régime d'assurances collectives traditionnel est en voie de se transformer. On lui greffe désormais des éléments visant une meilleure gestion et la promotion de la santé. On parle davantage d'un investissement que d'une dépense », mentionne M. Robillard.

« On ne peut plus dorénavant regarder chacune des garanties d'un régime collectif sans en faire une intégration globale qui mise sur la santé des employés », ajoute **Françoise Gilbert**, conseillère en gestion de l'invalidité chez **Watson Wyatt**.

Les programmes de mieux-être offerts au travail portent sur des questions telles que l'alimentation, l'exercice physique, la gestion du stress, l'amaigrissement ou encore la lutte au tabac.

Un sondage réalisé pour la société pharmaceutique **Hoechst Marion Roussel** indique que 38 % des Canadiens bénéficiant d'un régime collectif d'avantages sociaux avaient accès à de tels programmes en 1998, comparativement à 30 % l'année précédente. ■

REER COLLECTIF DESJARDINS

Beau projet de groupe !

Parlons-en !
Services aux entreprises, Fiducie Desjardins
(514) 286-5825, 1 800 361-6840 poste 5825

Desjardins

Dossier spécial

Les nouveaux médicaments rouvrent le débat

Le remboursement du *Viagra* a amorcé la discussion

Pierre Théroux

L'avènement de nouveaux médicaments, parmi lesquels le célèbre *Viagra*, entraîne des augmentations de coûts mais aussi une importante réflexion sur la raison d'être d'un régime d'assurance-médicaments.

« Le remboursement du *Viagra* a relancé le débat entre les médicaments qui sont médicalement nécessaires à la santé du patient et ceux qui sont susceptibles d'améliorer sa qualité de vie », souligne **Jacques Hébert**, vice-président, du **Groupe-conseil Aon**.

« L'impact du *Viagra* et d'une série de nouveaux médicaments amènera probablement les entreprises à mieux redéfinir le rôle de leur régime d'assurance-médicaments », précise **Alain Robillard**, conseiller, chez **Watson Wyatt**.

Inclusion automatique ?

La vente du *Viagra*, ce médicament visant à soigner la dysfonction érectile, a finalement été autorisée au Canada. Il est le dernier en lice d'une série de médicaments mis récemment en marché qui posent un dilemme en matière d'admissibilité, comme le *Propecia* (calvitie masculine), le *Xenical* (obésité) ou encore le *Zyban* (désaccoutumance au tabac).

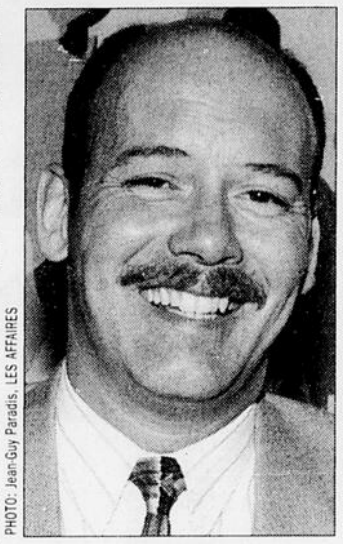


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ André Simard : « Après moult tergiversations, la plupart des assureurs ont décidé d'ajouter le *Viagra* à la couverture actuelle si le client en fait la demande. »

Or, dans la majorité des contrats d'assurances collectives, les dépenses admissibles englobent les médicaments qui sont obtenus sur ordonnance, selon une liste publiée par la **Régie de l'assurance-médicaments du Québec**, qui contient quelques exceptions. Le *Viagra* constituerait un premier pas vers une modification du processus décisionnel.

« Dorénavant, au lieu d'exclure certains médicaments, les assureurs pourraient automatiquement couvrir tous les médicaments et les entreprises décideraient ou non d'en exclure certains », indique **André Simard**, vice-président, distribution réseau collectif, chez **Assurance vie Desjardins-Laurentienne**.

Voilà d'ailleurs pourquoi bon nombre d'assureurs auraient ajouté le *Viagra* à la couverture et laissé la décision de l'inclure à la discrétion des entreprises. Or, moins de 5 % d'entre elles auraient décidé de l'ajouter à la liste des médicaments couverts. À cause du dilemme *curatif versus mode de vie*, mais aussi pour une question de coûts.

Hausse des coûts

Aux États-Unis, depuis que la vente du *Viagra* y a été autorisée en avril 1998, l'augmentation des coûts des régimes d'assurance-médicaments a été jusqu'à 10 %. Plus de 1 M d'ordonnances ont été remplies durant les deux premiers mois alors que les ventes ont dépassé les 100 M$.

Au Canada, où l'engouement serait relativement moindre, le *Viagra* est disponible à un coût variant entre 12 $ et 14 $ le comprimé, sans compter les frais d'ordonnance. Les entreprises qui en accepteront le remboursement, selon certaines restrictions des assureurs comme le nombre de comprimés par mois et l'ajout d'une coassurance, devront s'attendre à une hausse de leur régime d'assurance-médicaments pouvant osciller autour de 5 %.

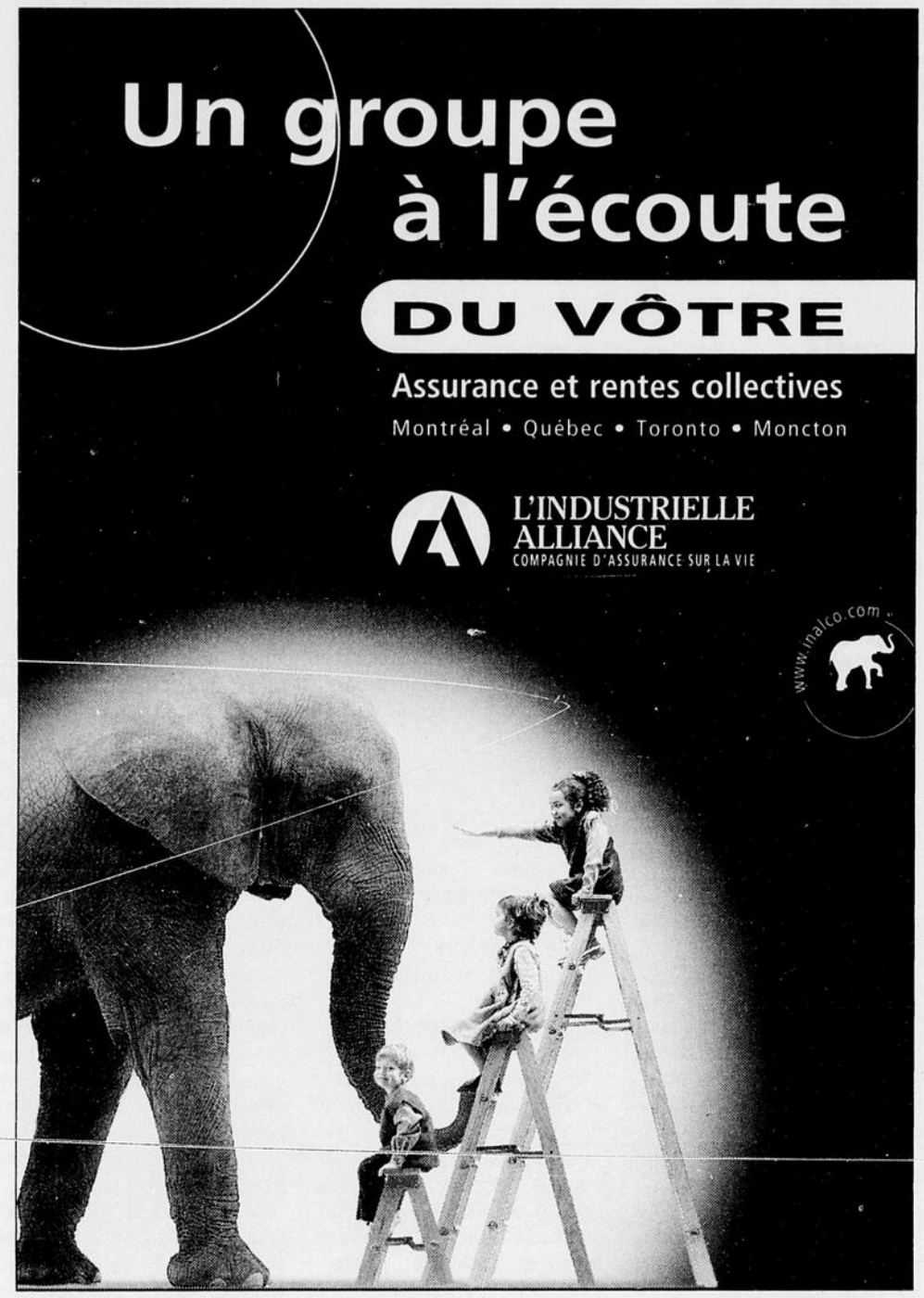
« C'est une augmentation équivalant à celle enregistrée dans l'ensemble du régime », souligne M. Simard, qui observe une tendance particulière à la hausse depuis environ un an.

Cette situation, loin de s'atténuer, ne serait pas étrangère au phénomène démographique du vieillissement de la population. « Les compagnies pharmaceutiques ciblent davantage le marché des *baby-boomers* et travaillent au développement de nouveaux médicaments qui, protégés par la *Loi sur les brevets*, coûtent donc plus cher », dit **Normand Gendron**, directeur du bureau montréalais des **Conseillers Buck**.

Comment alors minimiser l'impact des augmentations des régimes d'assurance-médicaments ? « La solution passe notamment par une revue de l'utilisation des médicaments, répond M. Robillard. Il faut, tout en respectant le principe de confidentialité des employés, dresser un profil de consommation qui pourrait amener davantage de mesures préventives que curatives. »

Il y a également, si possible, la substitution du médicament prescrit par un moins cher comme un générique. Peu d'employeurs utiliseraient cette méthode pour réduire les coûts, particulièrement au Québec où sont concentrées les activités de recherche des sociétés pharmaceutiques.

Enfin, les entreprises peuvent envisager une hausse des primes. Or, à cet égard, elles seront heureuses d'apprendre que plus de la moitié des Canadiens seraient prêts à payer une prime plus élevée si, en contrepartie, toûs les médicaments d'ordonnance étaient couverts par leur régime, révèle un récent sondage de **Hoechst Marion Roussel**. ■



Merrill Lynch peut

AIDER VOTRE ÉQUIPE

Les dirigeants avisés savent que les éléments d'actif les plus précieux sont ceux qui passent la porte chaque matin. Comment recruter, fidéliser et motiver les membres de son équipe sans engager de frais considérables ? Les Services collectifs aux employés de Merrill Lynch peuvent aider les entreprises à élaborer des programmes d'épargne-retraite collectifs attrayants permettant de recruter et de fidéliser les meilleurs employés en nourrissant leur loyauté.

Forts de leur grande expérience, les membres des Services collectifs aux employés de Merrill Lynch fournissent un service complet et axent leurs efforts sur les besoins de votre société en matière de placements, tout en offrant des services de communication et d'administration pour veiller à ce que la transition se fasse sans peine de votre fournisseur actuel de programmes collectifs d'épargne-retraite à Merrill Lynch.

Nos produits et services :
- REÉR collectifs
- Programme d'exercice d'options d'achat d'actions sans numéraire
- Régimes de participation différée aux bénéfices
- Services d'assurance collective
- Régimes de retraite à cotisations déterminées
- Séminaires d'information gratuits
- Planification financière personnelle

Pour en savoir plus, appelez :
Marie Blouin Nightingale
Services collectifs aux employés

1250, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 3100, Montréal (Québec)
H3B 4W8

(514) 846-3608 ou 1 800 443-6433

Merrill Lynch

www.canada.ml.com

Merrill Lynch Canada Inc. est membre – FCPE.

Dossier spécial **Régimes collectifs**

Davantage de flexibilité dans les régimes de retraite

Pierre Théroux

La vague des régimes flexibles dans le domaine des assurances collectives pourrait dorénavant s'étendre aux régimes de retraite.

« Les employés veulent avoir plus de choix et un nombre grandissant d'employeurs songent à introduire davantage de flexibilité dans les régimes traditionnels à prestation déterminée », constate **Daniel Fortin**, vice-président, au **Groupe-conseil Aon**.

« Le récent projet de règlement du gouvernement du Québec, jumelé aux modifications déjà apportées par **Revenu Canada**, devrait favoriser l'implantation de régimes de retraite flexibles », soutient **Danielle Éthier**, actuaire chez **Watson Wyatt**.

En 1990, rappelons-le, la réforme fiscale des pensions adoptée par le gouvernement fédéral introduisait, entre autres, des règles relatives au facteur d'équivalence. Cependant, ces nouvelles mesures pénalisaient les participants à un régime de retraite qui, dans bien des cas, se retrouvaient dans l'obligation de réduire leurs cotisations à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER).

Afin de combler cette lacune, les régimes de retraite flexibles ont fait leur apparition. Ainsi, dans le cadre de ce régime à prestation déterminée, chaque participant peut verser des cotisations optionnelles, jusqu'à un certain maximum, en vue de toucher des prestations accessoires supplémentaires, comme une indexation, des rentes anticipées ou encore une amélioration des prestations aux survivants.

De même, comme ces cotisations servent à obtenir des prestations accessoires, qui ne modifient pas le taux d'accumulation des prestations du régime, « le facteur d'équivalence du participant ainsi que ses droits de cotisation à un REER demeurent inchangés. Il peut alors verser des sommes additionnelles à l'abri de l'impôt », explique Mme Éthier.

Toutefois, pour diverses raisons qui touchent notamment les paramètres d'agrément d'un régime de retraite flexible, ces régimes n'ont guère été populaires jusqu'à présent. En effet, on en dénombre seulement une trentaine au pays, dont près de la moitié au Québec.

Par conséquent, en novembre 1996, Revenu Canada a décidé de corriger certains irritants. Il en restait cependant un de taille auquel le gouvernement du Québec vient d'apporter un élément de solution : « L'employeur doit s'engager à verser à tout participant une somme égale aux cotisations additionnelles qui ne peuvent être utilisées pour la constitution de prestations accessoires », précise le projet de règlement présenté le 7 avril dernier par le ministre de la **Solidarité sociale**, **André Boisclair**.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Danielle Éthier : « Les régimes de retraite flexibles s'adressent particulièrement aux groupes d'employés qui ont atteint la limite de leurs cotisations. »**

En effet, la réglementation fédérale actuelle stipule que si les cotisations flexibles d'un participant dépassent la valeur des prestations accessoires pouvant lui être versées au moment de la cessation d'emploi, il perd la différence au profit de la caisse de retraite.

« Ce projet de règlement permettrait alors à l'employeur de remettre les cotisations versées en trop en dehors du cadre qui réglemente le régime de retraite », commente Mme Éthier.

Autre fait saillant du projet de règlement qui vise à favoriser la mise en place des régimes de retraite flexibles au Québec : l'homogénéisation des règles. En effet, constatant que les exigences de Revenu Canada pouvaient entrer en conflit avec certaines dispositions de la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite*, « le règlement vise donc à soustraire ces régimes à l'application des dispositions inconciliables de la loi », a indiqué le ministère.

Alors que par le passé les régimes de retraite excédentaires n'étaient offerts qu'aux cadres supérieurs, la tendance incite à proposer ces régimes à un plus grand groupe d'employés.

« Le gel des plafonds depuis 20 ans, alors que les salaires ont augmenté considérablement, fait en sorte que de plus en plus de gens atteignent maintenant les limites maximales de cotisation permises dans le cadre des régimes agréés ou enregistrés de retraite. Ces plafonds ne touchent plus uniquement que les cadres supérieurs », souligne Mme Éthier.

Les résultats obtenus par la firme dans le cadre d'une enquête sur les régimes excédentaires menée auprès de plus de 400 entreprises canadiennes montrent qu'en moyenne 26 % des employés devraient gagner en 2005 plus de 75 000 $ (niveau de salaire qui permet d'atteindre la limite de cotisation de 13 500 $), comparativement à 13 % en 1998.

Aussi, 46 % de ces entreprises proposent à leurs employés un régime excédentaire alors qu'un tiers des participants, en 1996, déclaraient avoir mis en place cet outil d'épargne-retraite non agréé afin de suppléer aux prestations d'un régime de pension agréé.

L'une des principales contraintes repose sur le non-provisionnement de ces régimes qui, en cas de faillite d'une entreprise par exemple, pose alors le problème de la sécurité des avoirs.

Or, les mécanismes jugés trop coûteux et encombrants constituent la raison principale invoquée par les entreprises à l'encontre du provisionnement des régimes excédentaires. Rappelons que la *Loi de l'impôt sur le revenu* prévoit le prélèvement temporaire de 50 % sur toutes les cotisations et sur les gains de placement réalisés. Ces sommes sont remboursées sans intérêt lors du versement des prestations. ■

VOS EMPLOYÉS TRAVAILLENT À PLEIN RÉGIME !

LES RÉGIMES DE RETRAITE COLLECTIFS

Offrez-leur un régime plein d'avantages !

Le Trust Général, leader réputé dans le domaine des régimes de retraite collectifs, met à la disposition des employés de votre entreprise un concept innovateur de gestion de portefeuille pour planifier leur retraite. Diversification optimale assortie d'une latitude de gestion, rendements et honoraires très compétitifs : le Trust Général a tout en main pour vous en offrir davantage.

Montréal : (514) 871-7625
Québec : (418) 656-1569
1 800 301-0145

TRUST GÉNÉRAL
Services aux sociétés

Régimes collectifs

Dossier spécial

Les Québécois sont peu satisfaits de leur régime

Pierre Théroux

Si une faible majorité de travailleurs canadiens se déclarent satisfaits de leur régime d'avantages sociaux, les Québécois n'accordent même pas la note de passage au régime de leur employeur.

C'est ce que révèle un sondage réalisé l'automne dernier par **Angus Reid** pour le compte de la société pharmaceutique **Hoechst Marion Roussel**.

Le sondage portant sur l'opinion des Canadiens à l'égard de leurs régimes collectifs de soins de santé indique en effet que 64 % des personnes bénéficiant d'un régime d'avantages sociaux affirment que son volet *soins de santé* répond extrêmement bien ou très bien à leurs besoins.

Cet appui est particulièrement marqué du côté de l'Ontario, du Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta (71 %) ainsi qu'en Colombie-Britannique (70 %). Les habitants des provinces de l'Atlantique sont un peu moins enthousiastes, puisque 61 % d'entre eux partagent cette opinion. Ce sont toutefois les Québécois qui sont les moins satisfaits de leur régime puisque seulement 48 % ont dit qu'il répondait bien à leurs besoins.

« Pour la plupart des employeurs, le régime d'avantages sociaux ne constitue pas un outil stratégique », a commenté **Barry Noble**, directeur national de la gestion des soins chez **Manulife Financial,** invité à prendre part à une table ronde réunissant des experts de l'industrie afin de discuter des résultats du sondage.

« Il s'agit seulement de proposer un ensemble d'avantages qui soit concurrentiel et semblable à ce qu'offrent les autres employeurs. Leur motivation n'est donc pas de répondre aux besoins particuliers de chaque employé. »

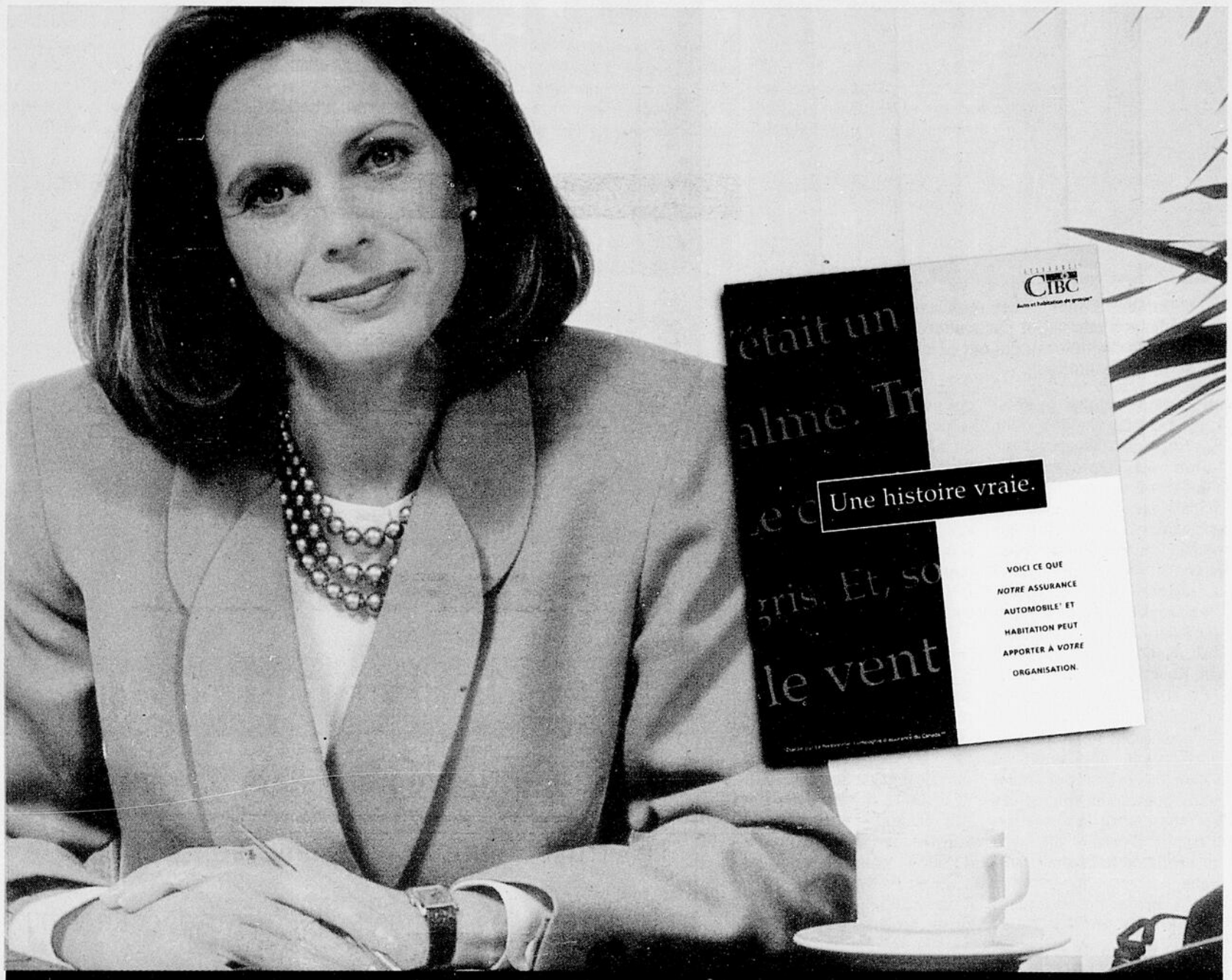
Voilà qui explique sans doute pourquoi à peine 48 % des quelque 1 500 répondants croient que leur employeur comprend la nature de leurs attentes en regard du volet de leur régime d'avantages sociaux.

Encore là, on observe des écarts importants entre les différentes régions du pays. Ainsi, seulement 34 % des Québécois sont d'avis que leur employeur comprend la nature de leurs besoins, tandis que cette proportion passe à 62 % chez les habitants de la Saskatchewan et du Manitoba.

Autre fait saillant du sondage : plus de 80 % des répondants disent accorder de l'importance à presque tous les éléments du régime collectif offert par l'employeur. C'est le volet *soins de santé* qui remporte la palme puisque 68 % des personnes interrogées l'ont jugé très important.

Les assurances dentaire et invalidité de courte et longue durée sont presque aussi appréciées et viennent au deuxième rang (66 % dans les deux cas). Toutefois, les volets *assurance vie* (47 %) et *assurance décès* et *mutilation accidentelle* (48 %) revêtent beaucoup moins d'importance aux yeux des répondants.

Ce faible résultat semble démontrer que « les participants aux régimes collectifs accordent surtout de la valeur aux éléments de leur régime qui les touchent au quotidien, de façon concrète », a affirmé **Gretchen Van Riesen**, directrice des régimes de retraite et d'avantages sociaux de la **Banque CIBC**, à Toronto, également présente à la réunion d'experts. Le sondage démontre que les Canadiens connaissent plutôt mal le coût des avantages médicaux pour l'employeur. En effet, près de 4 répondants sur 10 ne peuvent l'évaluer. Environ 15 % estiment ce montant à moins de 250 $ par année par employé, 16 % l'évaluent entre 250 $ et 500 $, 15 % entre 500 $ et 1 200 $. Le reste des répondants (14 %) le situent à plus de 1 200 $. En fait, les coûts d'un programme d'avantages sociaux oscillent de 1 500 $ à 2 000 $ (3 % à 5 %) du salaire. Ils sont cependant un peu mieux renseignés quant à ce qu'il leur en coûte. Par exemple, presque la moitié des répondants (47 %) déclarent savoir qu'ils doivent payer une franchise en vertu de leur régime collectif et 84 % d'entre eux connaissent le montant de la franchise pour les médicaments. ■



Comment vivre heureux jusqu'à la fin des temps.

L'histoire de l'assurance groupe automobile et habitation, c'est La Personnelle, Compagnie d'assurance du Canada qui l'a écrite. Et depuis 25 ans, nous ne cessons de l'améliorer, à travers chaque dénouement heureux.

L'attention et l'assistance exceptionnelles que nous portons à nos clients nous ont valu la première place parmi les assureurs groupes automobile et habitation, ainsi qu'une cote de service A+.

Aujourd'hui, membre du groupe Assurance CIBC,℠ La Personnelle a encore plus à vous offrir.

Laissez-nous vous montrer comment notre programme sans frais et sans souci peut améliorer votre programme d'avantages sociaux et constituer un atout pour votre organisation.

Pour obtenir votre exemplaire de notre histoire, telle que racontée par nos clients, veuillez appeler notre directeur, Développement des affaires Michel Lachance au

(514) 864-5247

ASSURANCE℠ CIBC
Auto et habitation de groupe*

℠ Marque déposée de la CIBC. La Personnelle, Compagnie d'assurance du Canada : titulaire de licence de cette marque.

*Établie par La Personnelle, Compagnie d'assurance du Canada

Le *Net* peu utilisé pour l'information sur les avantages sociaux



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Guy Groleau : « La communication des avantages sociaux change et devient plus interactive. »

Pierre Théroux

La vague technologique, avec la diffusion d'information sur les réseaux intranet et extranet, s'amorce mais ne se fait pas encore vraiment sentir dans la communication des avantages sociaux.

« Les entreprises y songent de plus en plus, mais on est loin d'en voir aujourd'hui les applications concrètes », dit **Guy Delisle**, associé chez **Towers Perrin**.

C'est également ce que confirme **Guy Groleau**, conseiller en communication des ressources humaines chez **Mercer**, qui précise que la communication électronique ne constitue pas nécessairement la meilleure courroie de transmission.

Pourtant, ce ne sont pas les avantages qui manquent. L'accès *en ligne* fait miroiter aux employés la possibilité d'obtenir l'information désirée au moment opportun. De plus, elle peut contribuer à réduire la *paperasse*, tout en permettant d'effectuer plus rapidement les mises à jour et les modifications aux régimes d'assurance collective.

Outils et culture font défaut

En fait, dans bien des cas, les entreprises, voire les membres du personnel, ne sont pas encore prêts en regard de cette révolution. D'abord, parce qu'elles n'ont pas les infrastructures requises pour prendre ce virage, mais aussi parce que bon nombre d'employés n'ont pas un accès direct à des ordinateurs ou n'ont pas développé la culture technologique.

De plus, ces nouveaux outils de communication ne semblent pas constituer un moyen privilégié visant une meilleure compréhension du régime collectif d'avantages sociaux.

En effet, un sondage réalisé l'automne dernier par **Angus Reid** pour le compte de la société pharmaceutique **Hoechst Marion Roussel** indique que l'accès à une personne-ressource au sein de l'entreprise ainsi que le recours à un service téléphonique sans frais sont, dans une forte proportion, les mesures les plus populaires.

Viennent ensuite le courriel et les sites Internet, les réunions et rencontres puis enfin, l'augmentation de la fréquence des bulletins.

De plus, la majorité des personnes interrogées expriment des inquiétudes en ce qui concerne la confidentialité de l'information circulant sur ses réseaux. Elles y voient également un grand risque de falsification des renseignements.

Le contenu d'abord

Pour l'instant donc, les entreprises auraient plutôt intérêt à remodeler le contenu de la communication des régimes collectifs d'avantages sociaux.

« La modernisation de la communication conventionnelle ne passe pas seulement par les outils technologiques. Il y a le message également qui doit être plus dynamique et global », souligne M. Groleau.

« La communication des avantages sociaux doit transmettre à la fois un contenu informatif et éducatif, renchérit **Paule De Blois**, conseillère principale au **Groupe-conseil Aon**. Elle doit servir à informer sur les divers types de protection, à sensibiliser les gens afin de les rendre davantage responsables et, finalement, à mieux comprendre et utiliser les régimes collectifs. »

Par exemple, la société conseil Mercer a profité du lancement du programme de retraite d'un client pour attirer l'attention sur l'importance de bien planifier ses vieux jours et de ne pas compter uniquement sur le régime offert par l'employeur.

De même, les brochures explicatives des diverses couvertures d'un régime collectif en matière d'assurance maladie, d'invalidité ou encore de soins dentaires peuvent également fournir des conseils pratiques sur les soins de santé ou aider à mieux cibler les besoins des employés. Et ce, en expliquant notamment que les demandes de remboursement ont une incidence directe sur les coûts.

« Les gens recherchent généralement la couverture la plus complète, mais lorsqu'on leur rappelle les principes de l'assurance, ils évaluent mieux les risques et s'aperçoivent qu'ils n'ont pas besoin d'une couverture à 100 % », constate Mme De Blois.

Personnaliser la communication

Avec l'amoncellement de documents reçus jour après jour, un contenu et un contenant remodelés suffisent-ils à garantir que les employés prendront connaissance de ces informations stratégiques ? « Il importe d'axer davantage la communication vers la personnalisation des informations. Il faut produire des relevés personnels qui susciteront l'intérêt des employés et les aideront à prendre les bonnes décisions », illustre Mme De Blois.

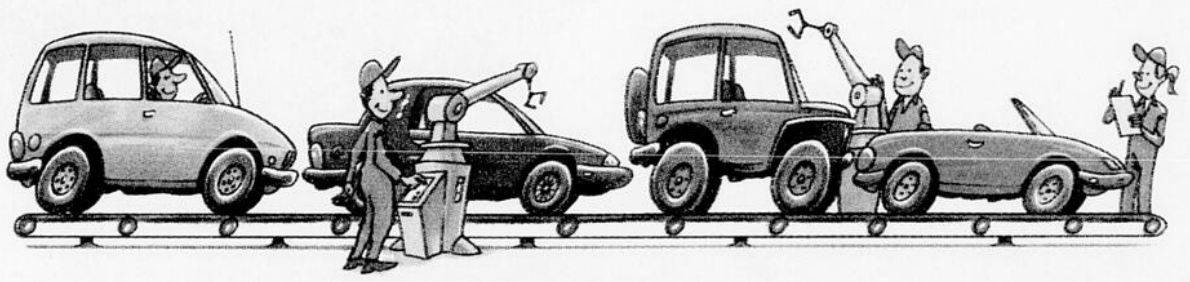
De plus, il ne faut pas négliger l'aspect visuel. « Il ne s'agit pas simplement de remettre des copies du contrat aux employés ou même, dans le cas d'une communication électronique, d'en retranscrire les informations. Il faut avoir une approche plus visuelle », mentionne M. Groleau. ■

Pour les groupes de 3 adhérents et plus

Il y a les autres régimes d'assurance collective...



...et il y a PERFORMPLUS



Un produit standard... sur mesure !

PERFORMPLUS est un produit d'assurance collective adapté à la réalité d'aujourd'hui et conçu pour évoluer selon vos besoins et les tendances du marché. Se démarquant des régimes traditionnels, **PERFORMPLUS** vous permet, grâce à un éventail de couvertures innovatrices, de bénéficier d'un régime d'assurance collective des plus intéressants. Quelle que soit la taille de votre groupe, la souplesse de **PERFORMPLUS** vous donne la possibilité de profiter des avantages du « sur mesure » et de combler vos besoins en assurance collective. En fait, **PERFORMPLUS** vous offre tous les avantages d'un produit standard, mais sans ses inconvénients. Notre objectif premier : votre satisfaction... sans compromis !

RÉSEAU COLLECTIF

Assurance vie Desjardins-Laurentienne

L'Impériale vie Services financiers

Pour tout renseignement, téléphonez à votre agent ou courtier en assurance collective ou à un de nos conseillers. Visitez notre site Internet : www.avdl.com/collectif

Halifax	Québec	Montréal	Ottawa	Richmond Hill	Toronto	Hamilton	Winnipeg	Calgary	Vancouver
1 800 567-8881	1 800 531-5488	1 800 363-3072	1 888 428-2485	1 800 561-0999	1 800 263-9641	1 888 544-7778	1 888 942-3383	1 800 661-8666	1 800 667-6267

Régimes collectifs

Dossier spécial

Les nouvelles normes comptables en vigueur dès l'an 2000

Pierre Théroux

Afin d'harmoniser les normes canadiennes de comptabilisation des avantages sociaux avec celles en vigueur aux États-Unis depuis quelques années déjà, l'**Institut canadien des comptables agréés** (ICCA) propose de nouvelles normes qui devront être appliquées à compter du 1er janvier 2000.

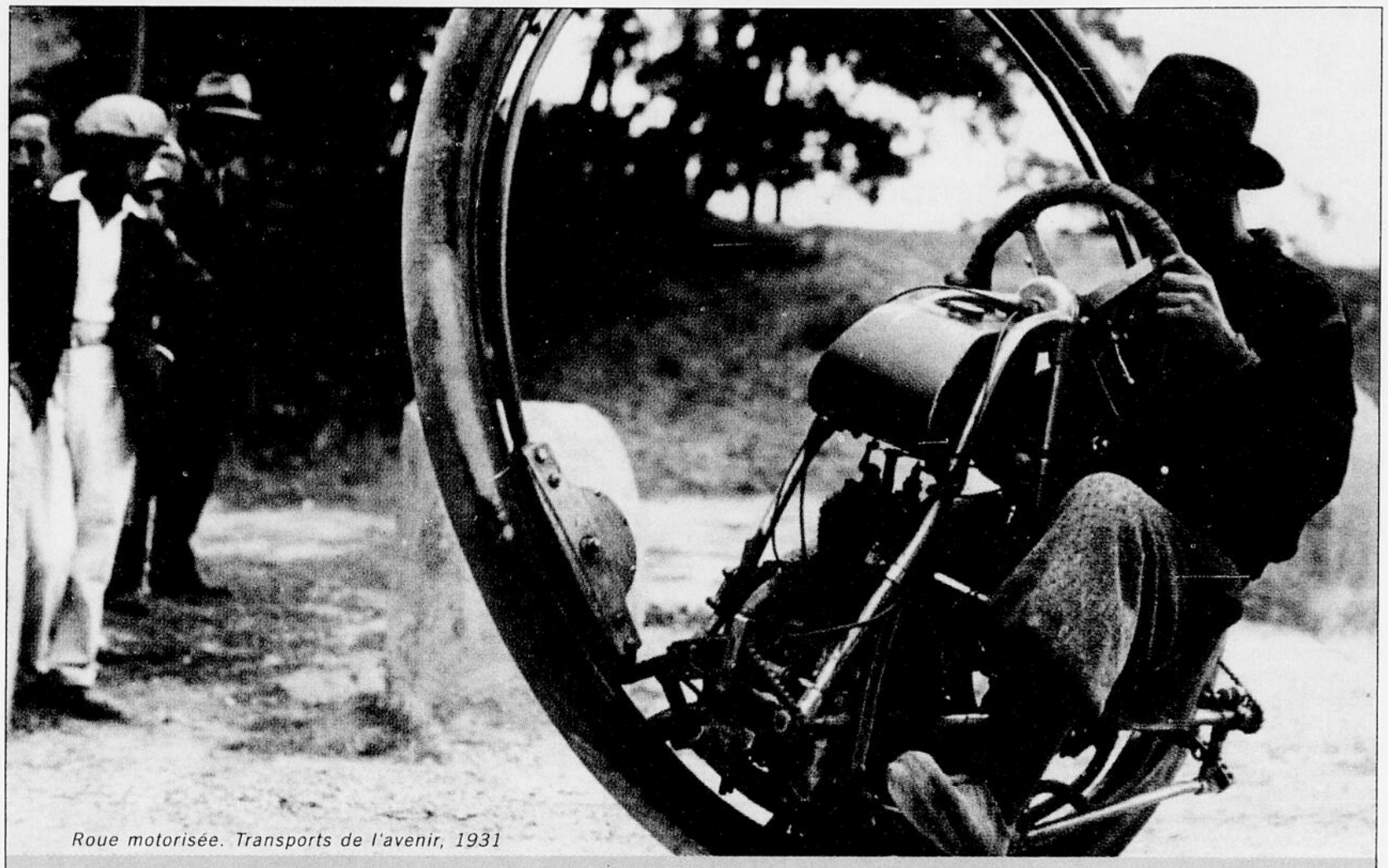
Ces nouvelles normes doivent ainsi mettre fin à la méthode actuellement utilisée de la comptabilisation au décaissement (*pay as you go*) du coût des avantages sociaux autres que les prestations de retraite, qui sera alors remplacée par celle de la comptabilité d'exercice.

En clair, cela signifie donc que la charge auparavant reconnue dans les états financiers d'une entreprise correspondait à la somme versée effectivement au cours de son exercice financier. Ce qui entraînait alors une sous-évaluation des obligations relatives aux avantages sociaux futurs.

Selon la nouvelle méthode proposée par l'ICCA, le coût des avantages sociaux autres que les prestations de retraite sera désormais imputé aux revenus produits par les employés bénéficiaires.

Ces avantages englobent les prestations pour soins de santé et l'assurance vie, les prestations d'invalidité, les indemnités de départ, les congés rémunérés comme les congés de maladie qui s'acquièrent ou parentaux, de même que les prestations de cessation d'emploi. Les avantages sociaux futurs seront évalués de la même manière que le sont les obligations découlant d'un régime de retraite.

Par contre, les salaires, traitements, primes et gratifications, de même que les congés de maladie occasionnels et les journées de vacances qui ne s'accumulent pas, ne sont pas touchés par les nouvelles normes.



Roue motorisée. Transports de l'avenir, 1931

Une bonne assurance collective
DOIT TOUT PRÉVOIR. Même ce qui
n'arrivera jamais.

Les années 2000 ne seront pas celles qu'on imaginait.

Il faudra anticiper rapidement les changements sociaux, légaux et économiques, et modeler des régimes d'assurance selon le profil changeant des entreprises.

Tenir compte de l'environnement et répondre aux attentes particulières des groupes, c'est ce qui fait la renommée de SSQ VIE.

Assurez l'avenir de votre entreprise : protégez vos employés avec les régimes d'assurance collective SSQ VIE.

SSQ VIE

Prendre les devants℠

ASSURANCE COLLECTIVE

Révision des programmes ?

« Cette nouvelle exigence pourrait amener de nombreuses entreprises à constater des charges additionnelles importantes, révélant par le fait même l'ampleur des obligations découlant de leurs régimes d'avantages sociaux », explique **Nancy Estey**, directrice de projet au *Service des normes comptables* de l'ICCA, dans le numéro d'avril de *CAmagazine*.

« L'adoption de nouvelles normes comptables pourrait sans doute inciter certaines entreprises à revoir les programmes d'avantages sociaux offerts aux futurs retraités », précise pour sa part **Louise Lessard**, sociétaire de la firme **Towers Perrin**.

L'impact qu'auront ces nouvelles normes de comptabilisation pourrait également amener les entreprises à solliciter une participation accrue des employés aux coûts sous forme de cotisation ou de franchise. Certaines pourraient du même souffle être tentées de réviser la conception globale des régimes d'avantages sociaux.

Rappelons en effet que, lorsque des règles équivalentes ont été instaurées dans les principes comptables américains, bon nombre d'entreprises ont constaté que le coût des avantages sociaux était jusqu'à 10 fois supérieur à celui déterminé par la méthode de comptabilisation au décaissement.

Or, selon une étude réalisée il y a cinq ans par **Morneau Sobeco Coopers & Lybrand**, les obligations relatives aux avantages sociaux futurs autres que les prestations de retraite représentaient, pour l'ensemble des entreprises canadiennes, un passif non constaté aux états financiers de plus de 50 milliards de dollars.

« Les organisations voudront sans doute consulter leurs actuaires dès que possible afin d'évaluer leur situation et d'être ainsi en mesure de déterminer l'incidence des nouvelles normes sur leurs états financiers », conclut Mme Estey, encourageant du même coup que leur application soit anticipée. ■

Bilan très positif pour les comités de retraite

Des sessions d'accueil et de formation sont offertes aux membres

Pierre Théroux

En 1990, le gouvernement québécois rendait obligatoire l'administration des régimes de pension agréés par un comité de retraite. Presque 10 ans plus tard, « l'expérience s'avère somme toute positive », estime **Guy Delisle**, associé chez **Towers Perrin**.

M. Delisle appuie ses propos sur les résultats d'un sondage réalisé à la fin de 1998 par sa firme auprès de personnes qui veillent aux activités de près de 60 régimes de retraite au Québec.

Le questionnaire, qui visait à recueillir les commentaires de membres de comités de retraite, a permis de faire des constatations encourageantes et d'envisager certaines améliorations.

Ainsi, quelque 95 % des répondants jugent que l'expérience du comité de retraite s'avère positive ou très positive alors que l'intérêt des membres du comité à l'égard de leurs fonctions est soit très grand (10 %), soit grand (51 %) ou encore moyen (33 %).

Aussi, plus de 60 % des personnes interrogées notent que l'intérêt porté au régime depuis la mise en place d'un comité a légèrement ou beaucoup augmenté.

Ils notent par exemple une meilleure communication entre l'employeur et les participants quant aux régimes complémentaires de retraite, de même qu'une réduction du risque de désaccord relatif à l'excédent actuariel. Le comité de retraite permettrait également une identification plus rapide des problèmes et une meilleure perception de la valeur du régime.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Guy Delisle : « Le comité de retraite n'a pas de pouvoir décisionnel en ce qui concerne les modifications à apporter au régime de retraite. »**

Gérer plutôt que négocier

Par contre, il existe certains facteurs qui rendent parfois l'exercice pénible, notamment la mauvaise compréhension du mandat.

« Le comité de retraite, dont le rôle est limité à l'administration du régime de retraite, est souvent utilisé à des fins de négociation ou de modification du régime, alors que rien dans son mandat ne lui donne ce pouvoir », constate M. Delisle.

De même, le faible taux de participation aux assemblées annuelles incite les membres de comités de retraite à suggérer au législateur de réduire leur fréquence, voire de les annuler. D'autant plus que les assemblées sont coûteuses et exigent beaucoup de préparation.

■ Le succès d'un comité de retraite repose sur la transparence, une bonne communication et la formation de ses membres. ■

Il y a fort à parier que le gouvernement ne réponde pas affirmativement à cette suggestion, puisque l'assemblée annuelle est l'occasion de passer en revue le rendement de la caisse de retraite et les modifications aux régimes, entre autres, tout en procédant à l'élection des représentants.

À cet égard, précisons que les principales questions soulevées par les participants durant ces assemblées touchent la situation financière du régime, son rendement par rapport aux indices boursiers comme le *TSE* et le *S&P 500* ou encore l'augmentation des rentes en cours de versement.

Accès à la formation

Autre suggestion faite au gouvernement en ce qui concerne l'administration des régimes : un meilleur accès à la formation.

Afin justement de répondre aux besoins grandissants en cette matière, la **Régie des rentes du Québec** (RRQ) a lancé en novembre 1997 un programme d'accueil et de formation à l'intention des membres de comités de retraite ou de ceux qui projettent de le devenir.

Ainsi la RRQ, en collaboration avec **Revenu Canada** et l'**Institut canadien de la retraite et des avantages sociaux,** offrait récemment deux cours, l'un portant sur l'environnement fiscal des régimes de pension agréés et l'autre sur la façon de remplir la déclaration annuelle de renseignements de la Régie.

L'an dernier, ces organismes avaient notamment offert un cours d'introduction à la gestion des placements.

Les sessions d'accueil visent, pour leur part, à initier les futurs ou les nouveaux membres de comités de retraite à leur rôle et à leur fournir des informations de base sur les régimes complémentaires de retraite.

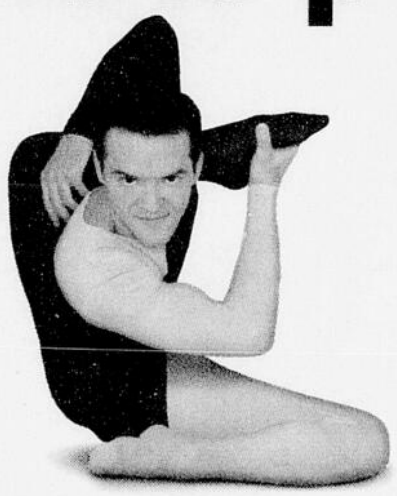
À ce jour, plus de 400 personnes ont assisté à ces sessions d'information qui seront de nouveau offertes à l'automne. Notons aussi que plus de 300 membres de comités de retraite ont suivi des cours de formation.

Encore là, le bilan semble très positif. « Le démarrage du programme est satisfaisant compte tenu que nous avons été dans l'obligation d'ajouter des sessions à celles initialement prévues », indique le porte-parole de la RRQ, **Claude Rodrigue**.

Au Québec, on compte 9 765 membres de comités de retraite qui administrent plus de 1 700 régimes complémentaires. Ces membres, qui regroupent généralement des représentants de l'employeur et des employés, de même qu'un membre indépendant, gèrent la caisse de retraite de plus de 425 000 travailleurs.

Les régimes complémentaires de plus de cinq participants doivent être administrés par ces comités en vertu de la *Loi sur les régimes complémentaires de retraite*, dont l'application relève de la RRQ. ■

Beaucoup moins compliqué que vous ne le pensez.



Avertissement : à ne pas faire si vous n'êtes pas l'un de nos experts.

UN SERVICE DE PREMIÈRE QUALITÉ QUI SE PLIE À VOS BESOINS.

Non seulement les régimes de retraite collectifs de Standard Life sont-ils souples, mais ils sont aussi faciles à administrer. Jour après jour, nos experts vous offrent les normes de service les plus élevées de l'industrie. En fait, Standard Life a été désignée comme le meilleur fournisseur de services de régimes de retraite collectifs dans le cadre d'un sondage mené par Brendan Wood International* auprès de courtiers et de consultants.

Standard Life met à votre disposition des équipes de spécialistes tous services qui connaissent parfaitement bien votre régime de retraite. En outre, nous offrons des relevés détaillés pour vos salariés et pour vous, un rééquilibrage systématique de l'actif, une évaluation quotidienne des transactions financières de vos salariés, des taux de rendement personnalisés et la transmission des cotisations par courrier électronique ou par Internet, et plus encore.

Pour découvrir à quel point l'administration d'un régime de retraite collectif est moins compliquée que vous ne le pensez, communiquez avec Standard Life dès aujourd'hui.

*Sondage 1997-1998 de Brendan Wood International (sondage sur les régimes de capitalisation mené auprès de courtiers et de consultants).

STANDARD LIFE
SOLUTIONS DE RÉGIMES DE RETRAITE COLLECTIFS

www.standardlife.ca

BUREAUX DE RÉGIMES DE RETRAITE COLLECTIFS DE STANDARD LIFE :

Halifax	(902) 423-8888	London	(519) 672-6063
Québec	(418) 684-2400	Winnipeg	(204) 949-2580
Montréal	(514) 841-6699	Calgary	(403) 531-1100
Ottawa	(613) 237-4222	Edmonton	(403) 944-0660
Toronto	(416) 218-5300	Vancouver	(604) 664-8030
Hamilton	(905) 528-0601		

Nouveau guide pour les membres de comités de retraite

On désire ainsi les informer sur leur rôle, leurs droits, leurs responsabilités et les règles de conduite à respecter

Pierre Théroux

Dans la foulée du lancement de son programme d'accueil et de formation à l'intention des membres de comités de retraite, la **Régie des rentes du Québec** publiait également un guide pour mieux les informer non seulement de leur rôle au sein des régimes complémentaires de retraite, mais aussi de leurs droits et responsabilités et des règles de conduite à respecter.

Ainsi, le membre d'un comité de retraite doit remplir des fonctions financières dont les principales sont les suivantes :

• S'assurer que l'argent de la caisse de retraite est investi convenablement et que les placements respectent la politique d'investissement, entre autres en fixant des objectifs de rendement et en les révisant périodiquement;

• S'assurer que les cotisations des participants, s'il y a lieu, et celles de l'employeur ont été versées dans la caisse dans le délai requis, et que ces montants correspondent à ceux qui doivent être versés;

• Payer les rentes et les prestations de décès et, si un participant y a droit et le demande, lui rembourser ses cotisations ou transférer son argent.

Opérations quotidiennes

Les membres d'un comité de retraite sont également responsables du fonctionnement quotidien du régime de retraite. Ces fonctions administratives répondent aux besoins prévus tant par la loi que par les règles de régie interne du comité.

En voici quelques-unes :

• Faire adhérer au régime les employés admissibles;

• Fournir aux participants, chaque année et à la fin de leur participation, un relevé de ce qu'ils ont accumulé dans le régime;

• Informer les participants des modifications apportées au régime;

• Tenir un registre où seront indiqués les noms des membres du comité ayant des intérêts dans une entreprise, lesquels sont susceptibles d'entrer en conflit avec leurs fonctions.

Assurance responsabilité

Puis, afin d'être bien informé de tout ce qui se passe dans le régime, un membre devrait exiger une copie des documents qui concernent le régime ou, au moins, y avoir accès.

Afin d'être protégé contre une éventuelle poursuite devant les tribunaux, un membre peut exiger d'être couvert par une assurance responsabilité.

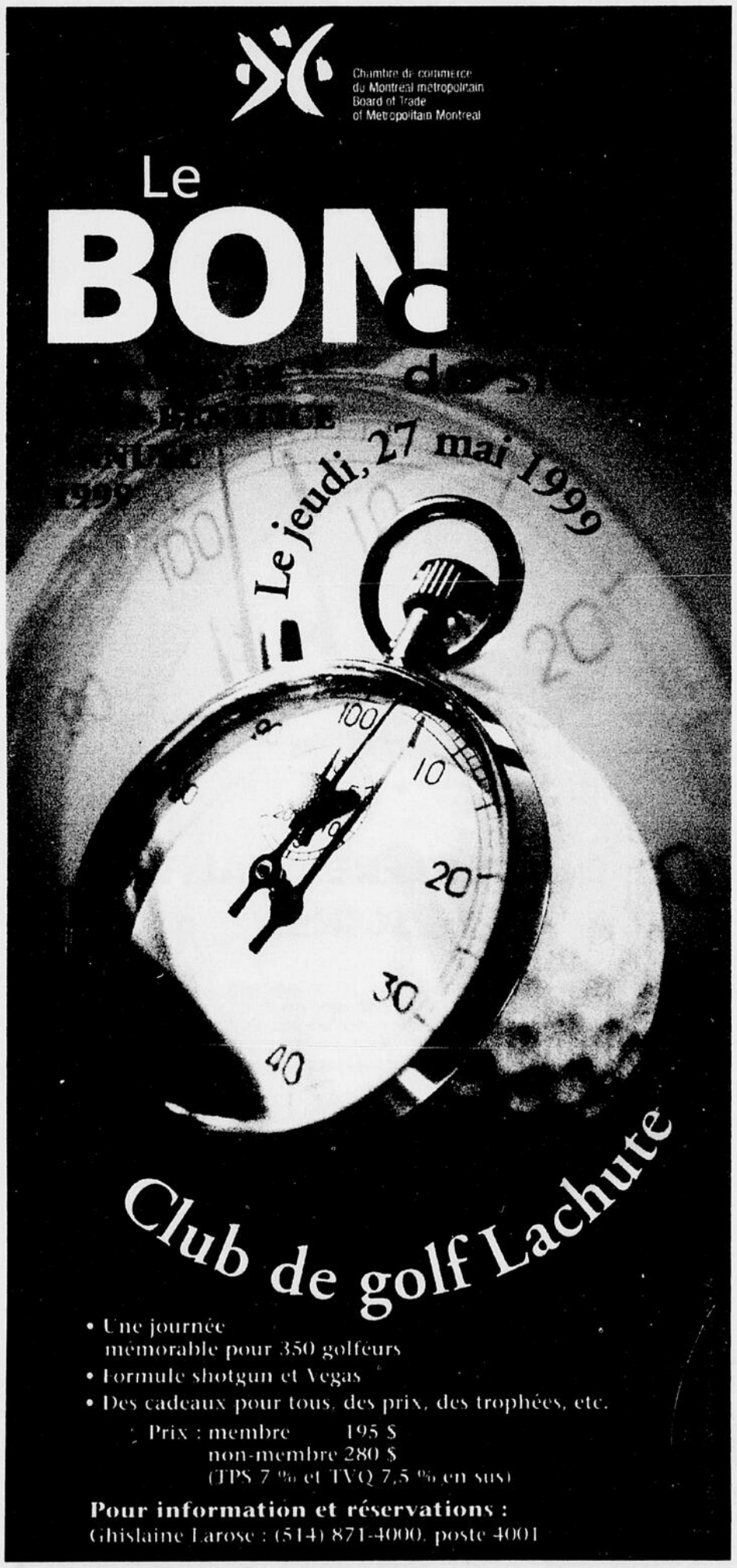
Lorsque le comité de retraite est appelé à prendre une décision, chaque membre a un droit de vote.

Les décisions sont prises à la majorité, sauf s'il a été décidé d'un pourcentage différent.

Un membre qui ne veut pas être tenu responsable d'une décision avec laquelle il n'est pas d'accord doit exprimer son objection sur-le-champ, et celle-ci doit être notée dans le compte rendu de la réunion.

Par ailleurs, afin d'être protégé contre une éventuelle poursuite devant les tribunaux à la suite d'une erreur, un membre peut exiger d'être couvert par une assurance responsabilité.

La prime fait partie des frais d'administration du régime et, par conséquent, doit être payée par la caisse de retraite ou l'employeur, à moins que des ententes autres soient conclues. Mais un membre ne risque pas d'engager sa responsabilité s'il a respecté les règles de conduite de base : agir en personne raisonnable, avec diligence, dans l'intérêt des participants et des bénéficiaires, ou encore éviter de se placer dans une situation de conflit d'intérêts. ■



Pour un programme d'assurance collective compétitif et adapté à vos besoins

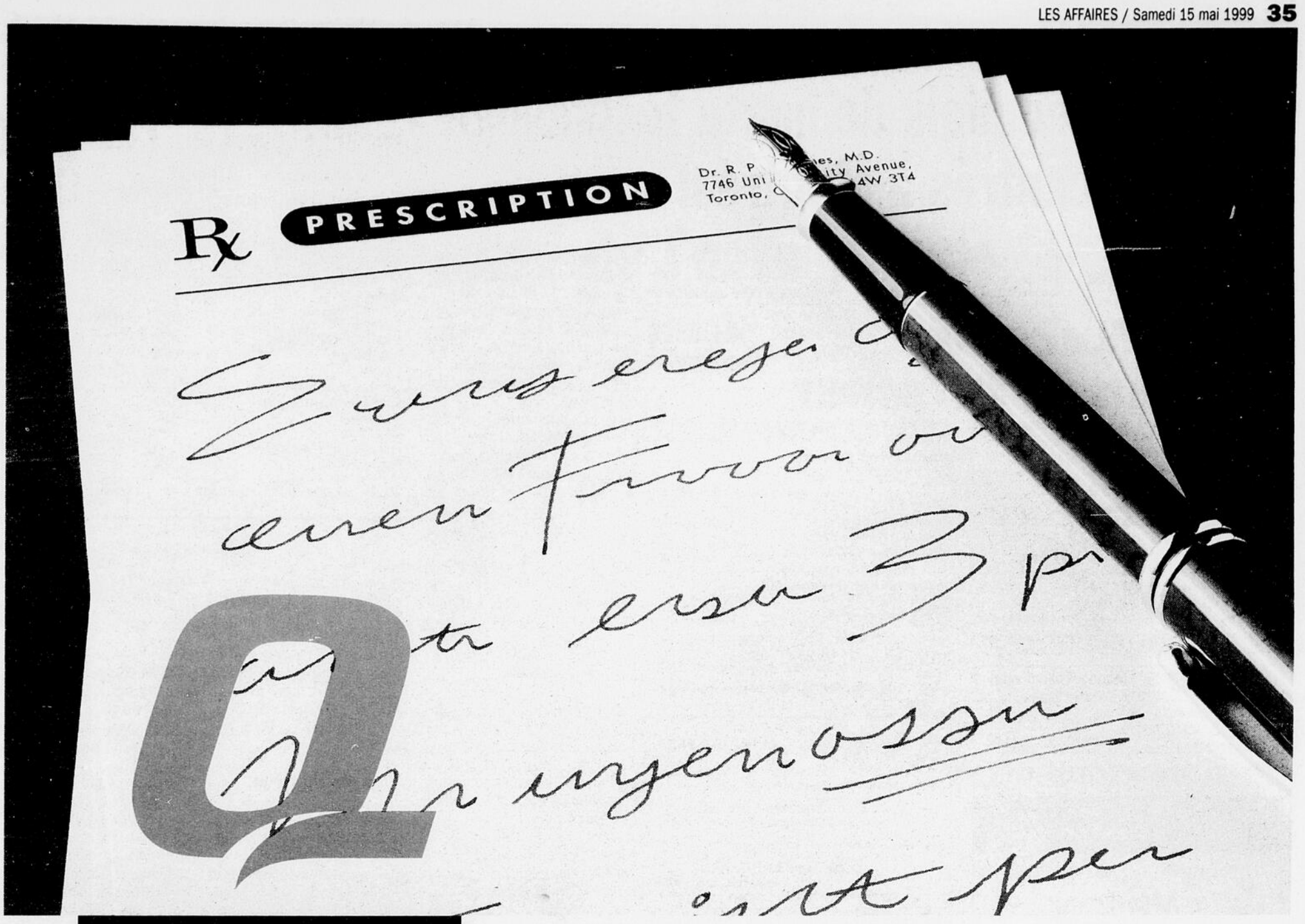
- Comment maximiser vos investissements?
- Comment contrôler la hausse des coûts?
- Comment améliorer la satisfaction des employés?
- Comment minimiser les répercussions des nouvelles normes comptables?
- Comment évaluer les coûts d'assurance au moment d'une acquisition?

Vous avez de telles questions... Nous avons des réponses pour vous!

Régime de retraite - Assurance collective - Santé et sécurité au travail
Ressources humaines - Rémunération - Communication organisationnelle

Montréal – Téléphone : (514) 845-6231 • Cé : montreal@gcaon.com
Québec – Téléphone : (418) 650-1119 • Cé : quebec@gcaon.com
Québec - Montréal - Ottawa - Toronto - Hamilton - London - Thunder Bay
Winnipeg - Saskatoon - Regina - Edmonton - Calgary - Vancouver

AON Groupe-conseil Aon



Faut-il s'étonner qu'ils aient besoin d'aide pour leurs communications ?

Étude de cas : le réseau University Health Network

Il faut bien le reconnaître : les professionnels de la santé ont d'autres préoccupations que de savoir comment devenir des experts en communications de données. Voilà pourquoi le réseau University Health Network (UHN) a fait appel à Compaq au moment d'intégrer dans 17 établissements les actifs informatiques de ses trois hôpitaux – Princess Margaret, Toronto General et Toronto Western. Grâce aux services *FutureSourcing*[MS] de Compaq, le réseau UHN a pu soutenir pour la première fois 4 000 ordinateurs de bureau, 200 blocs-notes et 45 serveurs au moyen de 50 concentrateurs et commutateurs. Il a aussi été possible au réseau UHN d'impartir l'implantation, la gestion et les services de soutien 24 heures sur 24 pour répondre à ses besoins en matière d'informatique et de télécommunications, ce qui lui a permis de se concentrer sur ses compétences principales : assurer à ses patients des soins de santé de toute première qualité. Pour en savoir davantage sur les solutions *FutureSourcing* de Compaq, appelez au 1 800 567-1616 ou visitez le site www.compaq.ca/uhnfr

COMPAQ De meilleures réponses[MS]

©1999 Compaq Canada Inc. Tous droits réservés. Compaq et le logo sont des marques de commerce et De meilleures réponses et FutureSourcing sont des marques de service de Compaq Computer Corporation. Tous les autres noms mentionnés ci-dessus sont des marques de commerce ou des marques déposées de leurs sociétés respectives.

ENTREPRENDRE — Technologie

62 % des emplois de haute technologie sont concentrés à Montréal

Yves Déry

En matière de haute technologie, il y a vraiment Montréal d'un côté, et les autres régions de l'autre.

Les données 1998 du **Centre de recherche industrielle du Québec** (CRIQ) quantifient bien l'ampleur du phénomène : 32 062 des 51 957 emplois manufacturiers reconnus de haute technologie[1] au Québec sont concentrés dans la région administrative de Montréal, soit une proportion de 61,7 %.

C'est beaucoup, compte tenu que Montréal fournit le tiers des 513 083 emplois manufacturiers du Québec. Si on englobe la Montérégie (19,8 % de la part québécoise), les Laurentides (7,6 %) et Laval (3,6 %), ce sont 92,7 % de tous les emplois de haute technologie au Québec qui sont regroupés dans la grande région métropolitaine.

45,2 % des entreprises

De plus, Montréal regroupe 45,2 % des 553 établissements manufacturiers de haute technologie, alors que le quart de toutes les entreprises manufacturières québécoises y sont établies.

Dans l'ensemble du Québec, 10,1 % des 513 083 emplois manufacturiers sont classés dans la catégorie haute technologie, 15,3 % dans moyenne-haute, 27,4 % dans moyenne-faible et, surtout, près de la moitié (47,2 %) sont de faible technologie.

Montréal domine encore ici avec la plus forte proportion d'emplois qui sont de haute technologie parmi tous les emplois manufacturiers (19,2 %). Les régions périphériques suivent la métropole quant à la concentration d'emplois de haute technologie dans les entreprises manufacturières : les Laurentides (16,5 %), Laval (13,9 %) et la Montérégie (11,2 %). Assez loin derrière, la région de Québec est celle qui fait le mieux à ce chapitre avec un taux de 6 %, suivie de l'Outaouais (3,9 %) et de l'Estrie (1,9 %).

Le cas de Laval

Par ailleurs, Laval occupe le premier rang quant à la plus petite concentration d'emplois de faible technologie avec un taux de 31,3 %, comparativement à 47,2 % pour Montréal.

Sans surprise, ces données démontrent qu'il y a une immense disproportion entre la région métropolitaine et celles qui dépendent des ressources. Les championnes pour ce qui est du ratio d'emplois de faible technologie sont : Nord-du-Québec (95,6 %); Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine (79,8 %); Outaouais (79,5 %); Abitibi-Témiscamingue (68,9 %); Mauricie (67,4 %); Bas-Saint-Laurent (60,9 %); Chaudière-Appalaches (59,2 %). La Côte-Nord ? Avec un taux de 51,1 %, elle est loin d'être la pire région, mais une importante nuance s'impose : 47,4 % des emplois sont classés de moyenne-faible technologie.

Ce qui est plus surprenant, c'est que si on fait exception des régions périphériques de Montréal, les emplois manufacturiers de moyenne-haute technologie occupent une place relativement faible dans l'économie des régions. C'est seulement dans le Bas-Saint-Laurent qu'ils représentent plus du cinquième des emplois manufacturiers totaux (23 %). ■

[1] : Par haute technologie, on entend l'aérospatiale, les machines pour bureaux, les équipements de télécommunications et électroniques, et les produits pharmaceutiques.

Classement des régions selon le nombre d'emplois manufacturiers

Région administrative	Nombre d'établissements	Nombre d'emplois
Montréal	3 304	167 319
Montérégie	2 321	92 266
Chaudière-Appalaches	1 155	40 631
Estrie	742	31 168
Centre-du-Québec	795	26 969
Québec	959	26 503
Laurentides	675	23 810
Mauricie	481	18 874
Saguenay-Lac-St-Jean	427	18 712
Lanaudière	671	16 008
Laval	490	13 429
Bas-St-Laurent	351	11 019
Abitibi-Témiscamingue	181	6 629
Outaouais	186	6 206
Côte-Nord	89	6 000
Gaspésie-Îles-Madeleine	150	5 588
Nord-du-Québec	21	1 952

Source : CRIQ et MICST - mars 1998 — Tableau : LES AFFAIRES

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET — LES AFFAIRES

• AFFAIRES •

Annonces classées PAC On trouve de tout ! www.lespac.com

• CADEAUX D'ENTREPRISES •

BORDUAS, Éditeur & Marchand d'art
L'ART du cadeau corporatif !
Gravures, tableaux, sculptures, objets d'art.
Vaste choix et service très personnalisé.
Tél. : (514) 271-6886
www.borduas.com

• COMPTABLES •

CA Ordre des comptables agréés du Québec
http://www.ocaq.qc.ca

• DÉMARRAGE D'ENTREPRISES •

SDÉVM SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE VILLE-MARIE
Ça bouge au centre-ville de Montréal
Notre site Internet est un des éléments du guichet multiservices qui vous aide à atteindre vos objectifs de réussite.
www.sde-villemarie.qc.ca

• DÉMÉNAGEMENT •

ALLIED INTERNATIONAL-MONTRÉAL
Déménageur corporatif outre-mer
Sans frais : (877) 636-7676
www.alliedintl.com

• FORMATION •

GRAPHOR Tél. : (514) 522-5517
Formation en infographie, multimédia et Internet
Photoshop - Illustrator - QuarkXPress - Office - etc.
Revendeur autorisé APPLE www.graphor.com

• IMMOBILIER •

HOPEM http://www.hopem.com

• INTERNET •

Nom de domaine - Hébergement virtuel - Sites Web
Meilleur rapport qualité-prix
1-877-464-2926 http://www.jbcreationweb.com

AD@XCÈS
• Conception de site web
• Hébergement et gestion
• Formation
Tél: (514) 990-4711
www.adaxces.com
e-mail: info@adaxces.com

Protection maximale de vos données informatiques
•BackUp• via internet
(technologie de 448 code clé d'encryptage)
Tél. : (450) 436-2655 www.kwy.net

Commerce électronique
Conception et réalisation de sites Web intéractifs avec transactions en ligne et catalogue.
À partir de 5000$
Centre International de Recherches Appliquées sur Internet
Avec notre logiciel: Visual Site Scripter
Contactez Paul Laurent au: (450) 449-2335
paull@affinter.com
www.cirai.com

• INTERNET •

CONCEPTION DE SITES WEB
Tél: (514) 940-4346 ou (514) 842-7628
http://pages.infinit.net/cpf/

CRÉATION RÉFLEXE ENR. Tél. : (514) 528-9097
Conception de sites Web, commerce-électronique.
info@reflexe.qc.ca
http://reflexe.qc.ca

Développement d'applications Lotus Notes / Domino
Internet • Intranet • Extranet • Commerce électronique
Lotus Business Partner 1-877-396-7881 www.methoflex.ca

ERGONET INTERNET•INTRANET•EXTRANET
Spécialiste des produits Microsoft®
Tél.:(514) 493-ergo • www.ergonet.com

MDM (514) 253-1697
www.maximum-design.com
site Internet / Intranet transactionnels et promotionnels
CD-Rom corporatifs / catalogues
Solutions Multimédia adaptées aux PME

• LIBRAIRIE INFORMATIQUE •

livres informatiques et de gestion camelot.ca www

• RESSOURCES NATURELLES •

Gaz Métropolitain
www.gazmetro.com

• RESTAURANTS •

RESTAURANT LE MUSCADIN - Fine cuisine italienne.
Tél: (514) 842-0588
Fax: (514) 842-5347
http://www.muscadin.com

• SERVICES FINANCIERS •

Méthodes et outils du financier intelligent mc
www.promundo.com
(819) 820-1175
La société d'investissement Promundo Un solide point d'appui

• VÉHICULES •

www.chryslercanada.ca

Les 300
plus importantes PME au Québec
à la même adresse
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: keitai@mail.transcontinental.ca

www.pcoutlet.com
CENTRE DE LIQUIDATION COMPAQ
ORDINATEURS NEUFS ET USAGÉS
Portatifs Ordinateurs Serveurs Multimédia

Compaq Presario 1220
Remanufacturé
Media GX 200MMX, 32 Mo Ram
disque dur 2.1 Go, CD-Rom 20x,
fax/modem 56 K, écran 12.1 passif.
Quantités limitées
Liquidation
1499$

PC Démo
PC DEMO
Centre de service autorisé COMPAQ
4845, rue Jean-Talon Ouest, Montréal
(514) 735-4500 • 1-800-500-3692
METRO NAMUR

Notre spécialité est... COMPAQ Marque de commerce déposée

LES AFFAIRES



www.lesaffaires.com

Vigilance internet

Un riche parent pauvre de l'aérospatiale

L'industrie spatiale québécoise est un peu le parent pauvre du secteur aérospatial, qui inclut le spatial et l'aéronautique. Le Québec y compte seulement un emploi sur quatre au Canada, mais possède la moitié des postes dans l'aéronautique (*strategis.ic.gc.ca*).

C'est un reflet du poids démographique du Québec, mais rares sont ceux qui aiment arriver bons deuxièmes. D'autant plus que les provinces de l'Atlantique semblent se distinguer dans les domaines en émergence, comme l'indique le document *Caractérisation du secteur spatiale (sic) canadien* de l'**Agence spatiale canadienne** (ASC) (*www.space.gc.ca*).

Vecteur de l'industrie, l'agence, dont le siège social est situé à Saint-Hubert, a attribué entre 1988 et 1997 près du tiers (34,4 %) de la valeur de ses 2 milliards de dollars en contrats à des organisations du Québec, alors que l'Ontario en recevait un peu moins de la moitié (44,9 %), indique son rapport sur le rendement 1998 (*www.space.gc.ca*).

Qu'importe, le Québec est riche d'avoir **Julie Payette**, qui s'envolera dans l'espace le 20 mai. Sa feuille de route au *Who's Who of Canadian Women* en trace un portrait éloquent (*www.canbus.com*). La première Québécoise dans l'espace participera à l'assemblage de la station spatiale internationale dont la **NASA** nous présente photos, extraits-vidéos et données en temps réel (*spaceflight.nasa.gov*).

En attendant le jour où votre enfant prendra le chemin des étoiles (qui sait !), peut-être pourriez-vous lui offrir un séjour au camp spatial du mal-aimé *Cosmodôme* de Laval, qui l'initiera à la vie d'astronaute. (*www.cosmodome.org*).

Les employés d'entreprise peuvent également y vivre des simulations de missions spatiales en tant qu'expériences de travail d'équipe, sous la supervision de psychologues industriels.

Le Cosmodôme est aussi un lieu de lancement de produits avec le simulacre du fameux *bras canadien*... Givenchy en a fait l'essai dernièrement !

MANCHETTE : l'auto réinventée

L'**Institut de recherche d'Hydro-Québec** (IREQ) a concentré ses efforts, depuis l'épisode du moteur-roue, à la mise au point d'accumulateurs destinés aux véhicules électriques (*www.ireq.ca*).

Les grands fabricants américains d'automobiles y participent. Malgré leurs avantages - le **Centre d'expérimentation des véhicules électriques du Québec** de Saint-Jérôme en note quelques-uns (*www.ceveq.qc.ca*) - ces voitures ne suscitent pas l'engouement des consommateurs. Les coûts y sont évidemment pour quelque chose.

Le véhicule hybride serait, d'après un dossier de *CyberSciences*, mieux placé pour succéder aux automobiles à carburants fossiles (*www.cybersciences.com*).

D'ici là, nombreuses seront les innovations d'importance, suivies à la loupe par le site *A-car* (*www.a-car.com*), qui annonceront le véhicule de demain.

TECHNOLOGIES : les biomatériaux

Vivre mieux et surtout plus longtemps... sans pacte avec le diable ! C'est possible, et ça le deviendra de plus en plus, grâce à des implants qui remplaceront les os et favoriseront leur régénération. Ce dossier d'avril de la publication française *InfoScience* propose un survol des biomatériaux appliqués aux prothèses (*www.infoscience.fr*).

L'INVESTISSEUR : bilan favorable

L'analyse fondamentale vise à déterminer la valeur réelle d'une société. Ce site explique les rudiments de cette approche par l'étude de bilans et rapports annuels du brasseur américain **Anheuser-Busch** (la *Budweiser*). À la lumière de cet examen, on se demande : Anheuser-Busch constitue-t-il un bon achat boursier ? (La réponse est oui.) (*www.thestreet.com*)

L'ENTREPRENEUR : des chiffres svp

Vous désirez lancer une petite entreprise ou vous aimeriez comparer votre PME aux autres du même secteur ? Obtenez les données financières d'entreprises québécoises aux ventes annuelles de moins de 5 M$ dans plus de 650 secteurs d'activité. D'une grande richesse : vous en redemanderez ! (*www.micst.gouv.qc.ca*)

CURIOSITÉS : caisses électorales

Seagram contribue généreusement aux caisses électorales des partis démocrate et républicain des États-Unis, où les syndicats n'en ont que pour le parti de **Bill Clinton** et **Amway**, pour les républicains. Ce site permet de rechercher les contributions électorales aux États-Unis par nom d'organisation, région ou industrie (*www.commoncause.org*).

CARRIÈRES : évaluations annuelles

Faites de l'évaluation annuelle un meilleur moment à passer, grâce à des conseils qui éclairent un peu mieux certaines règles du jeu (*cgi.pathfinder.com*).

DIVERTISSEMENT : où aller ?

Où se tient le concours de sculptures de sable ? Quelle est la programmation du *Festival de Lanaudière* ? Et celle du divin *Domaine Forget* ? Festivals, événements sportifs et activités majeures au cours de l'été se retrouvent à cette page de **Tourisme Québec** (*www.tourisme.gouv.qc.ca*).

MON ARGENT : Internet prudemment

La **Commission des valeurs mobilières du Québec** (CVMQ) donne quelques conseils pour investir avec moins de risque par Internet et ainsi éviter d'être la proie de fraudeurs (*www.cvmq.com*).

LECTURES : vie d'un magnat

Publiée dans le *New York Review of Books*, cette critique d'une biographie de **Pierpont Morgan**, intitulée *Morgan: American Financier*, nous entraîne vers un XIXe siècle où s'édifie la puissance financière et industrielle américaine.

Panorama d'époque et portrait de l'éducation et de la vie d'un *tycoon* considéré comme le plus influent banquier de son temps (*www.nybooks.com*).

AGENDA : pour les comptables

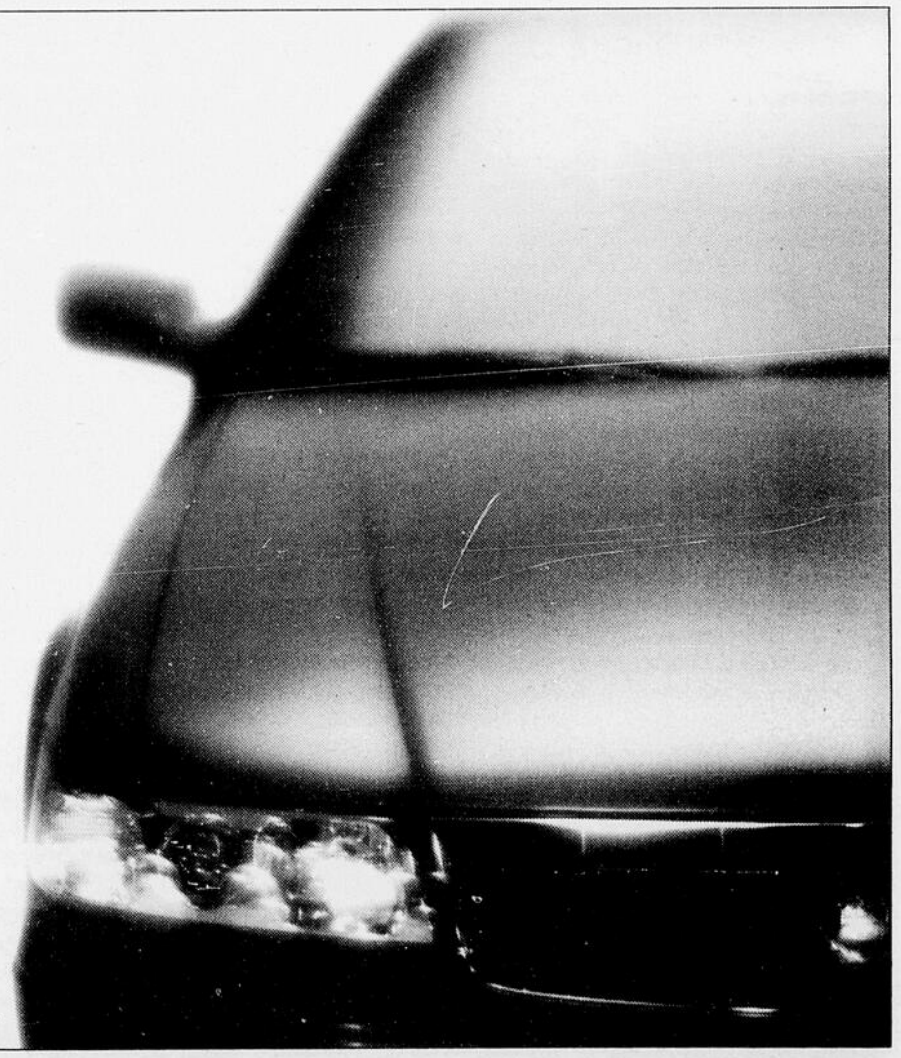
Du 20 au 23 juin, au *Palais des congrès de Montréal*, aura lieu la 58e Conférence internationale de **The Institute of Internal Auditors**. Au programme : gestion de l'audit, audit de l'information technologique, audit gouvernemental, fraude et éthique (*www.total.net/ivim*). ■

(Des hyperliens permettent d'atteindre directement les sites suggérés dans cette chronique en visitant d'abord notre site : www.lesaffaires.com. Ensuite, cliquez sur Chronique Vigilance Internet de la rubrique Sites utiles. Du même coup, vous trouverez de l'information additionnelle sur les sujets de la semaine.)



Jean-François Barbe

De l'accélération au freinage, le système Northstar® s'occupe de tout. Sauf de conduire à votre place. Tout le monde aime croire qu'il est un excellent conducteur. Cependant, peu de gens avouent qu'ils apprécient parfois une certaine aide technologique. Alors, pour améliorer votre maîtrise au volant tout en gardant le contrôle, rien n'égale une Seville STS munie de notre incomparable système Northstar.® Cet appareil informatisé sert à la fois de cœur et de cerveau à la STS. Il peut traiter des millions d'octets d'information toutes les six millisecondes. Il sait aussi bien régler l'allumage des bougies au moment propice, qu'avertir le conducteur lorsque la chaussée est glissante. Tout cela dans le but de vous procurer des performances exaltantes. La Seville STS 1999. Cadillac, rien de moins. Cadillac



1 800 463-7483 • www.gmcanada.com^MC^ www.gmcanada.com est une marque de commerce de General Motors Corporations.

Les profits de L'Industrielle-Alliance baissent

Le bénéfice net a été de 12,4 M$ comparativement à 16,4 M$ l'an dernier

La compagnie d'assurance-vie **L'Industrielle-Alliance** conclut le premier trimestre terminé au 31 mars 1999 avec un bénéfice net de 12,4 M$, comparativement à 16,4 M$ pour la même période l'an dernier.

Selon la direction, l'écart s'explique principalement par une mauvaise expérience de *sinistralité* en assurance collective, notamment en santé.

De plus, la vigueur des ventes des assurances individuelles a entraîné un drain de première année qui a exercé des pressions à la baisse sur le bénéfice. Le profit du trimestre correspond à un taux de rendement annualisé de 8,53 % sur l'avoir des mutualistes. Pendant le trimestre, les revenus totaux ont augmenté de 15,3 %, à 706 M$.

Date limite pour les mutualistes

L'Industrielle a aussi fixé au 30 avril la date d'admissibilité aux bénéfices qui pourront être reçus par les mutualistes si la démutualisation se réalise. Cette annonce fait suite à la décision du conseil d'administration de demander à la direction de préparer un plan pour convertir la compagnie d'assurance-vie en société par actions. Le membre propriétaire d'un contrat admissible pourrait profiter des bénéfices de la transformation (sous forme d'actions ou en espèces) pourvu que son contrat soit en vigueur le 30 avril 1999. Les personnes qui auraient signé une proposition d'assurance le 30 avril ou avant et dont la proposition a été acceptée par la suite par l'entreprise pourraient aussi profiter de ces bénéfices. (RB) ■

Martin assurance acquiert André Gauthier

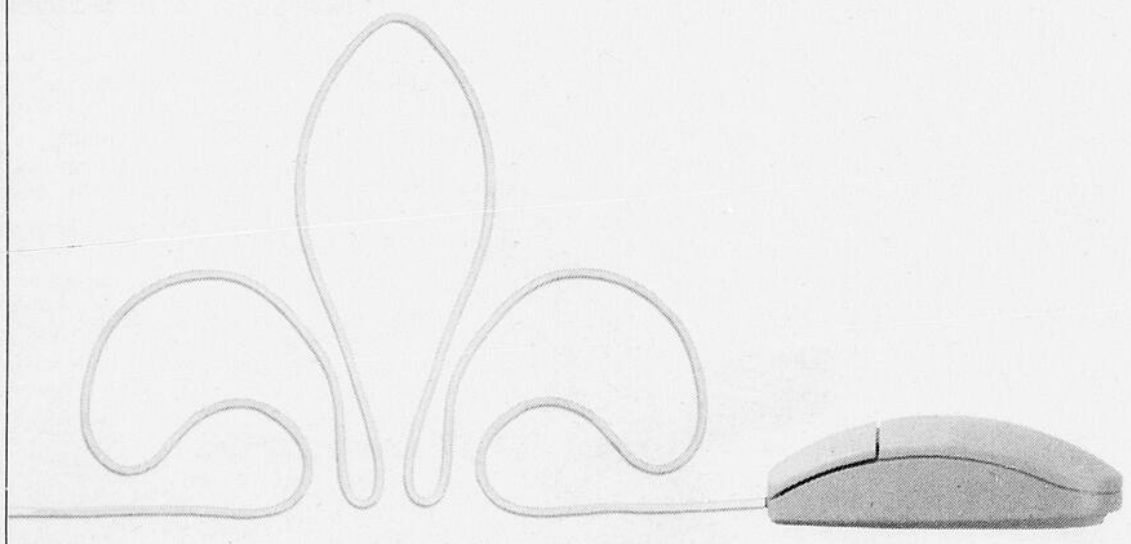
Martin assurance & gestion de risques, de Montréal, acquiert **André Gauthier et associés**, également de Montréal.

Gauthier est un courtier spécialisé dans les assurances pour le secteur immobilier.

Martin est membre fondateur du **Groupe Hub**, un regroupement de courtiers canadiens dont les actions sont inscrites à la **Bourse de Toronto**. Le chiffre d'affaires de Hub est d'environ 400 M$. Pour sa part, Martin gère un portefeuille d'assurance de 50 M$.

Martin est aussi membre fondateur du **Groupe Ultima**, un important regroupement de courtiers d'assurances québécois. (DF) ■

PeopleSoft s'adapte à votre environnement.



PEOPLE Soft

On s'intègre à votre réalité.

Dans le contexte concurrentiel actuel, PeopleSoft croit que la réussite des organisations repose sur des systèmes d'information flexibles et évolutifs. Notre architecture est conçue en prévision de votre évolution; elle vous permet de modifier et d'améliorer votre système au fil des ans. PeopleSoft est donc en mesure de garantir une totale liberté sur vos choix technologiques présents et futurs, dans le but ultime d'optimiser votre gestion et votre productivité.

PeopleSoft offre des solutions logicielles novatrices qui répondent aux besoins en constante évolution des entreprises et des services publics. D'ailleurs, plus de 2 900 clients à travers le monde utilisent les solutions logicielles de PeopleSoft pour la gestion de leurs ressources financières, matérielles et humaines, et pour leurs activités manufacturières. Au Québec comme dans le monde, PeopleSoft s'intègre à votre réalité.

En bref

La Maritime achète Aetna

La compagnie d'assurance-vie **La Maritime** a acheté pour 400 M$ **Aetna Canada**, une filiale en propriété exclusive de **Aetna International**. Cette acquisition porte de 1 à 2 M le nombre de Canadiens auxquels La Maritime offre des garanties d'assurance. Ce faisant, les revenus de primes passeront de 500 M$ à un milliard (G) de dollars, tandis que l'actif géré augmentera de 6,4 G$ à 9 G$. La Maritime deviendra alors la septième compagnie d'assurance-vie en importance au Canada. (RB) ■

Manuvie prend la relève

La **Financière Manuvie, compagnie d'assurance-vie** prend officiellement en charge tous les engagements contractés par la division collective de la **Confédération Vie** avant sa liquidation en août 1994, à l'exception des demandes de règlement en litige. L'entente, signée avec le liquidateur **KPMG**, représente un transfert d'actif et de passif totalisant près de 750 M$ et couvre environ 2 400 contrats collectifs et plus de 19 000 demandes de règlement en cours. L'exécution de ces conventions de réassurance constitue la dernière étape de la vente du portefeuille d'assurances collectives vie et maladie de la Confédération Vie à Manuvie. (RB) ■

L'Union-Vie hausse ses bénéfices

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1998, **L'Union-Vie**, de Drummondville, a dégagé un bénéfice net de 3,126 M$, comparativement à 2,829 M$ pour l'exercice précédent. Il s'agit d'une hausse de 10,5 %. Durant cette période, les revenus de la mutuelle ont augmenté de 7,6 %, à 48,5 M$.

« Par rapport à l'an dernier, les ventes d'assurance-vie individuelle, qui constituent notre activité principale, ont atteint un nouveau sommet historique avec une croissance de plus de 5 % », remarque le président du conseil et président-directeur général, **Jacques Desbiens**. (RB) ■

Avis de nomination

Monsieur Jean Gaulin, président et chef de la direction d'Ultramar Diamond Shamrock, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Jean-Y. Bernier à titre de président d'Ultramar ltée.

Principal porte-parole de l'entreprise, monsieur Bernier s'assure, avec tous les membres de l'équipe de direction, qu'Ultramar continue d'exercer son leadership dans les secteurs du raffinage et de la commercialisation dans l'Est du Canada et le Nord-Est américain. Il continue également d'assumer directement la responsabilité des réseaux de ventes au détail et de postes d'approvisionnement par carte.

Monsieur Bernier s'est joint à Ultramar en 1997 pour diriger le réseau de ventes au détail et en particulier, pour assurer la mise en oeuvre de notre important programme d'investissement dans ce réseau. Il a auparavant acquis une vaste expérience du secteur de la distribution et des ventes au détail, tant au Québec qu'ailleurs au Canada. Il a notamment oeuvré au sein de Provigo durant plus de dix ans où il a, entre autres, occupé les postes de vice-président exécutif de C Corp. et de vice-président Maxi.

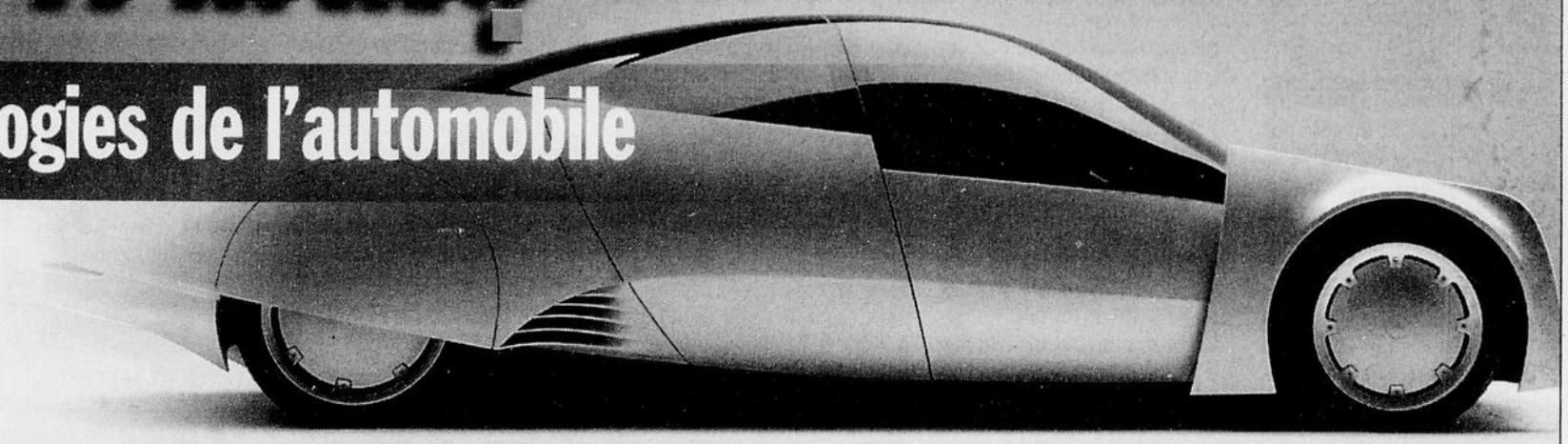


Ultramar ltée est une société formée pour approvisionner en produits pétroliers tous les marchés canadiens et américains de la division Nord-Est d'Ultramar Diamond Shamrock. Elle possède une raffinerie de 160 000 BPJ à Saint-Romuald, l'une des plus performantes du Bassin de l'Atlantique. Elle détient également un réseau de plus de 1 350 établissements de ventes au détail et distribue du mazout domestique à près de 250 000 clients.

Ultramar

LES AFFAIRES Dossier spécial

Les technologies de l'automobile



L'industrie de l'automobile engagée dans une course folle

On pourra un jour filer sans risque sur l'autoroute en lisant un journal

Marc Lachapelle

Le rythme de progression et de développement des technologies ne cesse d'augmenter dans l'industrie de l'automobile, en rapport direct avec le niveau de concurrence et l'importance des enjeux commerciaux, industriels et environnementaux.

À maints égards, l'industrie de l'automobile se trouve au coeur même des grandes mutations actuelles. Durant son premier siècle, elle a marqué l'apogée de l'ère industrielle, pour commencer à muter durant la deuxième moitié du siècle. L'émergence des questions environnementales et de la sécurité ont entraîné l'imposition de normes d'une sévérité sans cesse croissante, que les progrès de l'électronique et de l'informatique ont permis peu à peu de mieux juguler.

Bref, l'industrie de l'automobile semble prête à suivre le rythme des transformations actuelles et futures.

Depuis 1992, GM, Chrysler et Ford ont investi plus de 1 milliard de dollars en recherche ainsi que dans le développement de nouveaux modèles.

Il faut dire qu'elle en a présentement les moyens. Depuis 1992, les trois grands constructeurs américains (**Chrysler**, **Ford** et **General Motors**) ont récolté près de 75 milliards de dollars US (G$) en profits, pour en réinvestir nettement plus de 1 G$ en recherche, et non seulement dans le développement de nouveaux modèles.

À lui seul, le programme *PNGV* (*Partnership for a New Generation of Vehicles*) gobe 900 M$ US. Il vise la production d'une intermédiaire non polluante, consommant à peine plus de 3 litres au 100 km et vendue au même prix qu'une berline familiale actuelle.

Alliances de toutes sortes

Pour adapter leurs véhicules aux exigences de tous les marchés, les plus grands acteurs ont intensifié, ces dernières années, leurs efforts de mondialisation. Régulièrement, on annonce de nouvelles alliances de toute nature.

Depuis le début de cette année, **Ford** a fait l'acquisition de **Volvo** et **Renault** s'est alliée à **Nissan**.

Alliances et fusions ne concernent pas seulement la structure corporative entière des constructeurs automobiles. Elles touchent aussi beaucoup au développement de technologies et de véhicules adaptés à de nouveaux carburants qui leur permettront, dans un premier temps, de rencontrer les normes strictes de l'agence californienne **CARB** pour les émissions de polluants.

Au fil des acquisitions récentes, Ford s'est retrouvée, par exemple, associée à son ancienne rivale américaine Chrysler dans le développement de rouages utilisant la pile à combustible. Cela simplement parce qu'elle avait déjà convenu d'investir dans la canadienne **Ballard Power Systems**, leader mondial actuel pour cette technologie, dans un projet conjoint avec **Mercedes-Benz**.

La formation de **Daimler-Chrysler** a également signifié un changement de cap pour le groupe qui étudiait, chez Chrysler, la production d'hydrogène par reformulation de méthanol et de gazoline conventionnelle.

Face à ce front important que forment ainsi Daimler-Chrysler et Ford, General Motors et **Toyota** ont annoncé, le 19 avril dernier, une entente de cinq ans visant le développement de technologies destinées à des véhicules propulsés par pile à combustible.

L'auto de demain

Automobile, aéronautique, aérospatiale, électronique et sciences des matériaux sont de plus en plus étroitement liées, au sein de corporations qui ont accès à toutes ces ressources.

Si les voitures de luxe et de prestige ont toujours été dotées les premières des technologies les plus avancées, les progrès de l'électronique et la concurrence féroce entre les manufacturiers rétrécissent constamment l'écart avec les voitures plus modestes.

Le système de freinage *ABS* est maintenant banal, tout comme l'injection électronique, l'antipatinage, les coussins gonflables. C'est maintenant la navigation par satellite qui progresse rapidement, les antidérapages, les composites, les phares au xénon, les rideaux latéraux gonflables.

La nouvelle **Jaguar** *S-TYPE* offre déjà des commandes vocales pour les principaux systèmes.

Cadillac offrira même, dès l'an prochain, un système de vision nocturne par infrarouge sur une voiture de série, la berline *DeVille 2000*. Baptisé *Night Vision*, ce dispositif peut repérer la moindre source de chaleur, donc tout être humain ou animal, sur une distance d'au moins le double de la portée des meilleurs phares actuels. Le système serait également efficace dans le brouillard, la fumée, la neige ou sous la pluie.

L'autoroute informatisée

Des autoroutes informatisées expérimentales sont déjà à l'essai, en Californie entre autres. Avec un régulateur de vitesse et de distance automatique comme le *Distronic*, un système déjà offert sur la Mercedes-Benz *Classe S*, on pourra un jour filer sur l'autoroute en lisant un journal, en mangeant ou en se maquillant, cette fois sans risque de sécurité.

On pourra évidemment aussi surfer sur le *Web* et consulter son courrier électronique, puisque l'ordinateur personnel aura depuis longtemps fait son apparition dans les voitures.

L'automobile recyclée

La voiture entièrement recyclable est également pour bientôt. Quelque 95 % des véhicules sont actuellement recyclés, alors que le taux n'est encore que de 51 % pour les journaux.

DaimlerChrysler a dévoilé récemment une *Dodge Stratus* composée à 75 % de matériaux recyclés. L'objectif est de 85 % pour toute la production en 2002 et de 95 % en 2005.

De son côté, Ford a créé récemment une nouvelle filiale vouée au recyclage des pièces d'occasion. Technologie oblige, elle compte même vendre ses pièces par le biais d'un site *Web*.

Autre élément qu'elle compte recycler : la chaleur. Grâce au système mis au point par la firme ontarienne **Centaur**, les propriétaires de camionnettes Ford *F150*, *F2550* et des grandes *Expedition* et *Lincoln Navigator* peuvent profiter d'un habitacle chaud en seulement 10 secondes. Il s'agit d'un accumulateur de chaleur, qui sera vraisemblablement offert sur un nombre croissant de modèles dans un proche avenir. ■

Quelques projets isolés au Québec

«Au Québec, il n'y a pas véritablement d'industrie de l'automobile, donc pas tellement d'intérêt pour la recherche de pointe et le développement dans ce domaine et, en conséquence, il est difficile de trouver du financement », dit **Michel Gou**, professeur en génie mécanique à l'**École Polytechnique**.

Or, si cette constatation est une règle, elle a certainement quelques exceptions.

Parmi elles, **Virtual Prototypes** (VPI) de Saint-Hubert, dont les outils logiciels de simulation et de prototypage graphiques sont utilisés par plusieurs grands constructeurs pour le développement de systèmes électroniques complexes.

Dans le domaine de la métallurgie, **Alcan** a certainement été l'une des plus actives.

Elle s'est impliquée dans des projets de diverses natures, allant du développement, il y a près d'une décennie, de la supervoiture **Jaguar** *XJ220* et de la **Ferrari** *408*, un prototype de grande sportive tout aluminium à rouage intégral. Et la toute nouvelle Ferrari *F360 Modena*, est entièrement faite d'aluminium.

Mais Alcan a fait des investissements considérables dans le développement de la production en grande série, avec **Ford** notamment, dans le projet *AIV* (*Aluminum Intensive Vehicle*), qui utilise un adhésif à époxy très performant et thermosensible.

Alcan poursuit également le développement et la mise en marché de l'alliage composite *Duralcan*, destiné entre autres à la fabrication de composantes de freins.

De façon plus modeste, l'**Institut des matériaux industriels** et le **Centre de technologies Noranda** ont mené une étude de deux ans, en collaboration avec l'**Université McGill**, **American Racing Equipement** et **CRC**, pour optimiser un procédé de moulage à basse pression pour la production de roues d'aluminium.

Il faut noter aussi le dynamisme de fournisseurs reconnus tels que **Camoplast** et **C-MAC** dans le domaine des plastiques, ou de **SLP Engineering**, qui a développé un savoir-faire impressionnant assurant la fabrication de versions exclusives et plus performantes des *Camaro* et *Firebird* pour **General Motors**. (ML) ■

Dossier spécial

Plusieurs types de carburant de remplacement émergent

Hydro-Québec a développé une technologie performante avec l'hydrogène et le gaz naturel

Pierre Thisdale

L'essence et le diesel sont les carburants utilisés dans la très grande majorité des véhicules routiers partout dans le monde. Malgré leur forte concentration d'énergie, ils sont responsables d'une part importante de la pollution atmosphérique en milieu urbain. Dans le but d'améliorer cette situation, on se tourne de plus en plus vers des carburants alternatifs.

Les plus connus sont le gaz naturel pour véhicule, le gaz propane liquéfié, l'éthanol et le méthanol. On peut aussi ajouter l'hydrogène mais dans un avenir plus lointain à l'usage de l'automobiliste.

Le gaz naturel permet de réduire substantiellement les résidus de combustion. Il émet 20 % moins de CO^2 et près de 90 % moins de matières responsables du smog urbain que les carburants traditionnels. Son utilisation exige quelques modifications du moteur et l'ajout d'un réservoir pressurisé.

Le gaz naturel pour véhicule est le même produit que celui utilisé à la maison. Le consommateur pourrait donc faire le plein chez lui à l'aide d'un petit compresseur. « Mais pour apprécier les avantages économiques de son utilisation, il faut avoir une consommation importante », dit **Philippe Kreveld**, chargé du développement de marchés chez **Gaz Métropolitain**.

C'est pourquoi on se tourne plus vers les propriétaires de parcs « dont l'entreprise est déjà reliée au réseau de distribution pour assurer le chauffage de ses bâtiments », dit M. Kreveld.

Un véhicule converti d'origine par le manufacturier coûte actuellement de 4 000$ à 7 000 $ de plus que le véhicule équivalent fonctionnant à l'essence. « Mais on peut réaliser des économies d'environ 50 % au chapitre du carburant », affirme M. Kreveld.

De plus, le gouvernement fédéral accorde une subvention de 2 000 $ par véhicule neuf dédié au gaz naturel.

On compte moins de 2 000 véhicules routiers fonctionnant au gaz naturel au Québec et plus de 20 000 dans l'ensemble du Canada.

L'utilisation du gaz propane liquéfié s'approche plus de celle de l'essence ou du diesel quant à l'autonomie du véhicule. Malgré la présence d'environ 500 postes de distribution au Québec, la demande pour ce carburant ne devrait pas connaître de véritable croissance.

« On observe une part de marché stable se situant à environ 2 % », dit **Dominique Rainville**, de **Propane Rainville** de Granby.

Cette situation s'explique par « le peu de modèles offerts par les manufacturiers contrairement au nombre de modèles fonctionnant au gaz naturel qui sont disponibles », indique **Douglas Labelle**, responsable du transport routier à l'**Agence de l'efficacité énergétique du Québec**. Par ailleurs, on ne trouverait pas facilement des trousses de conversion au Canada. Un frein de plus qui expliquerait le peu d'intérêt de l'**Association des propaniers du Canada** pour les véhicules routiers.

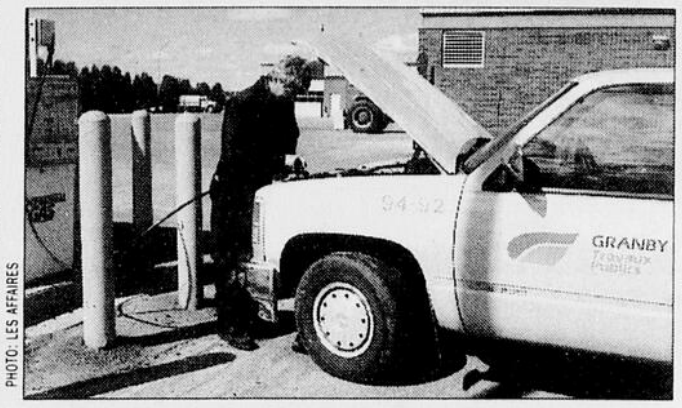


PHOTO: LES AFFAIRES

■ **La Ville de Granby possède une cinquantaine de véhicules convertis au gaz naturel.**

L'éthanol et le méthanol sont des alcools issus de matières organiques comme les résidus forestiers et les céréales (le maïs en particulier).

Au Québec, on trouve essentiellement de l'éthanol ajouté dans une proportion de 5 % à l'essence. À ce taux, comme c'est le cas au Canada, l'intérêt environnemental est très limité sauf en ce qui concerne la substitution des additifs toxiques de l'essence. L'autre aspect intéressant, c'est qu'il offre un indice d'octane plus élevé (130).

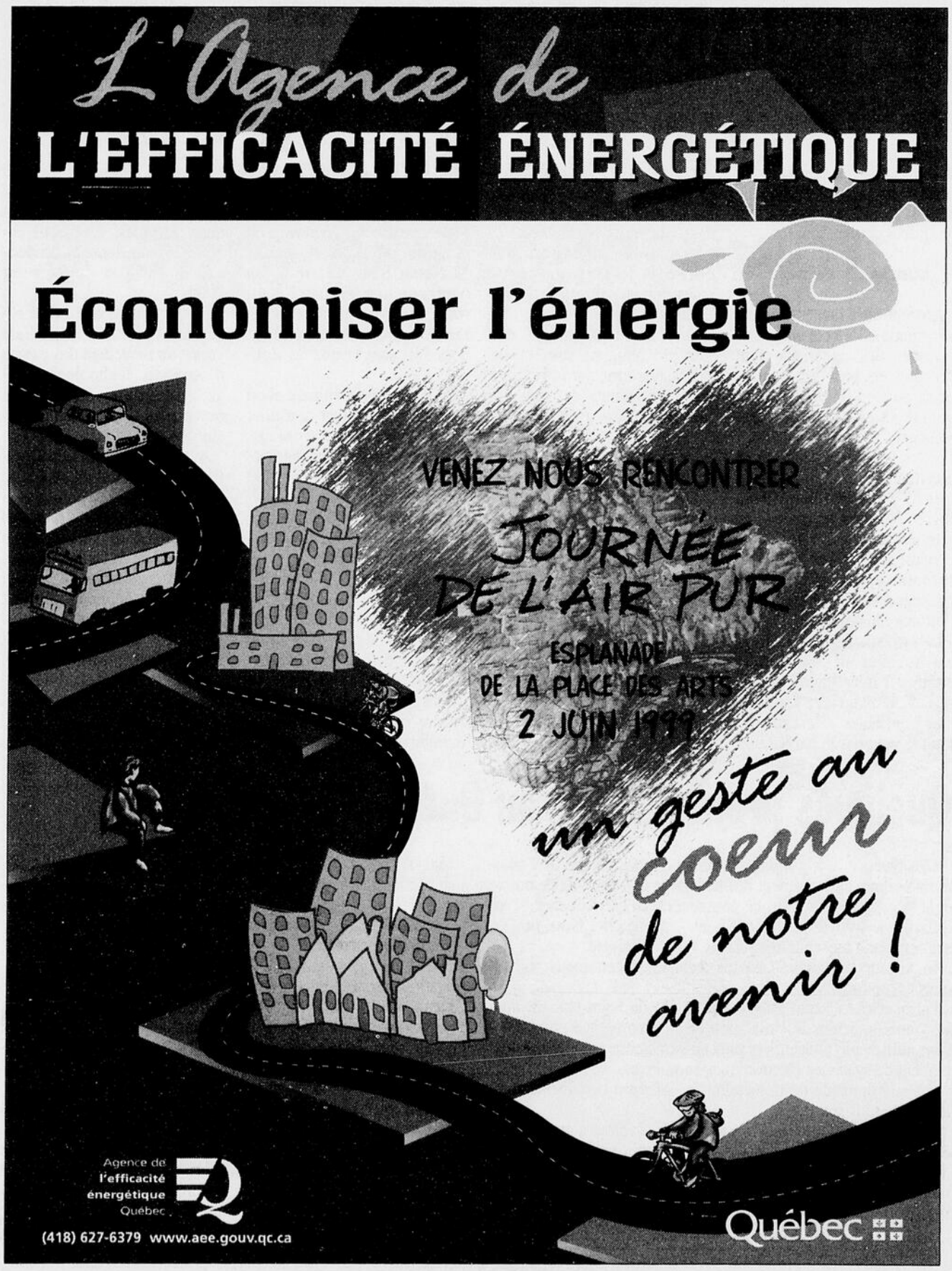
Actuellement, seuls les détaillants indépendants offriraient un mélange à l'éthanol.

Dans le secteur des carburants de remplacement, l'hydrogène fait bande à part.

Des chercheurs d'**Hydro-Québec** ont développé une technologie qui permet un mariage performant entre l'hydrogène (20 %) et le gaz naturel (80 %).

« Ce mélange forme l'hythane, qui offre une meilleure performance du carburant tout en réduisant les émissions de NOx de 45 % pour un autobus urbain, par exemple. Cela n'exige aucun déboursé supplémentaire pour le véhicule », soutient **Dominique Kluskens** de **H2T**.

Propriété de **HQ-Capitech**, la filiale H2T a été créée par Hydro-Québec pour commercialiser la technologie. « Nous avons modifié la station de remplissage, les modules électroniques du véhicule ainsi que les équipements de stockage du carburant. C'est là que réside notre expertise », dit M. Kluskens. ■



Montréal accueillera le congrès international de l'auto électrique

À plus d'un an de l'échéance, **Hydro-Québec** est prête à recevoir le 17e congrès du véhicule électrique (*EVS-17*) qui se tiendra au *Palais des congrès* de Montréal en octobre 2000. Pour la société d'État, ce sera l'occasion de présenter ses plus récentes innovations en la matière.

« Nous serons plus présents que par le passé. Si nous avons poussé autant depuis 1995 pour accueillir le congrès pour l'an 2000, c'est parce que nous savions que nous aurions beaucoup de nouveautés à exposer à ce moment-là », dit **Serge Roy**, chef de projet, transports électriques, chez Hydro-Québec.

M. Roy évoque les accumulateurs au lithium, le moteur-roue ou la recharge rapide des piles. Mais ce ne sont que des exemples, précise-t-il. « Vous comprendrez que nous ne vous vendrons pas la mèche avant le congrès. »

Toutes les entreprises qui touchent de près ou de loin l'industrie du transport électrique se réunissent chaque année au EVS. Ces congrès accueillent en moyenne 2 000 personnes des milieux d'affaires en plus de centaines de curieux provenant du public. L'an prochain, les Montréalais auront d'ailleurs l'occasion de prendre le volant de prototypes de véhicule électrique.

« Les premiers EVS réunissaient surtout des scientifiques adeptes de cette technologie. Aujourd'hui, on y retrouve surtout des gens d'affaires qui cherchent des débouchés et des occasions d'affaires, ou des représentants de gouvernements qui viennent constater les progrès technologiques. Cela leur permet de prévoir les futures réglementations en matière de transport et de pollution », explique M. Roy. Ce congrès est au véhicule électrique ce que les *Comdex* sont à l'informatique. Ce sera la deuxième fois que le EVS est présenté au Canada. L'événement s'est déjà tenu à Toronto au cours des années 80. Cette année, l'événement a lieu à Beijing, en Chine. (DG) ■

L'introduction du véhicule électrique se fait graduellement

Pierre Thisdale

L'introduction du véhicule électrique représente un changement de paradigme dans la structure du transport routier. « Cela va se faire humblement, par petites parts de marché. La tendance va vers des créneaux spécialisés », dit **Pierre Lavallée**, directeur du **Centre d'expérimentation du véhicule électrique du Québec** (CEVEQ).

Dans un premier temps, c'est le marché des parcs de véhicules de service qui est visé. Les véhicules récréatifs, comme le *NEV* de **Bombardier** et même le vélo électrique de **Procycle**, devraient constituer la deuxième étape.

Suivront ensuite les véhicules spécialisés comme les bennes à ordures et les resurfaceuses de patinoire. Enfin, le véhicule électrique gagnera le grand public avec des prix et une autonomie comparables à ceux des véhicules à moteur thermique.

Cette tendance vers le consommateur nécessite des changements dans la réglementation de **Transport Canada** appuyés par des lois plus coercitives en ce qui concerne la protection de la qualité de l'air en milieu urbain.

De plus, il faudrait que les manufacturiers automobiles considèrent le Canada comme un vrai marché pour le véhicule électrique. Présentement, il n'y a que deux concessionnaires au Canada. Ils sont à Montréal dans le cadre de *Véhicules électriques - Montréal 2000*, un projet de démonstration sous la responsabilité du CEVEQ.

En plus des essais et des projets de démonstration « nous devons sensibiliser les industriels d'ici à ce marché en émergence à l'échelle mondiale. Je crois que nous avons la capacité et le savoir-faire nécessaires pour jouer un rôle significatif dans cette nouvelle industrie », affirme le directeur du CEVEQ.

À ce chapitre, **Hydro-Québec** intervient avec du capital de risque (**HQ-Capitech**), dans la recherche et le développement de technologies (**Argo-Tech**, **Technologie M4** et **H2T**) et dans le développement de marchés liés principalement à l'infrastructure de recharge.

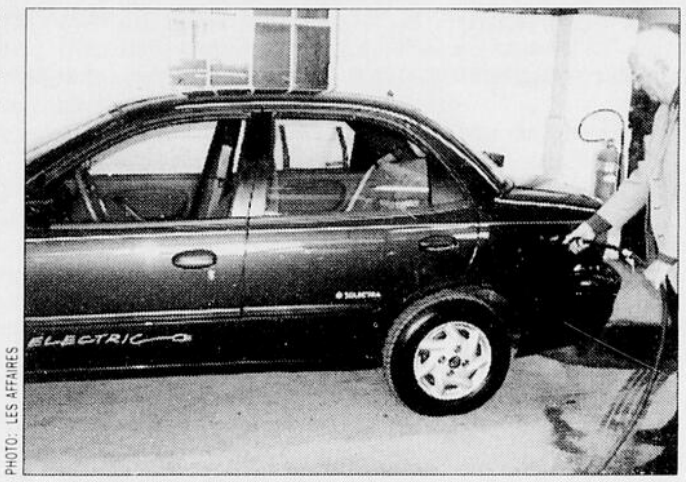


PHOTO : LES AFFAIRES

■ **Seulement deux concessionnaires vendent des automobiles électriques à Montréal.**

La pile *ACEP* (accumulateur à électrolyte polymère) que développe Argo-Tech, de Boucherville, dans le cadre d'un contrat avec l'américaine **3M,** est en phase de préindustrialisation. « Elle est la pile la plus performante et la plus sécuritaire pour le véhicule tout électrique sur le marché mondial », assure **Claude Létourneau**, pdg d'Argo-Tech.

Il appuie son affirmation sur la décision qu'aurait prise la japonaise **Sony** d'abandonner la filière lithium-ion dont l'électrolyte liquide n'offrirait pas de garantie de sécurité suffisante en cas d'impact. La pile *ACEP* assure une autonomie d'environ 300 km avec une durée de vie de plus de 160 000 km.

En parallèle, Argo-Tech oeuvre à mettre au point une version pour hybride électrique. « Les caractéristiques de cette batterie sont un peu différentes. Dans ce cas, on recherche de la puissance à l'accélération tout en assurant un minimum tout électrique en milieu urbain, explique M. Létourneau. Notre technologie peut servir aussi pour le stockage de puissance dans un véhicule à pile à combustible. Ainsi, nous pouvons répondre aux besoins des trois options de véhicules électriques. C'est un marché de plusieurs centaines de millions de dollars par année auquel nous nous intéressons. »

Du côté de Technologie M4 (moteur-roue), tout se déroulerait selon le programme de développement établi. L'autre volet des activités de la société d'État concerne les infrastructures de recharge. « Hydro-Québec va agir comme fournisseur-installateur des bornes de recharge et des services connexes tant pour les bornes privées que pour les installations publiques », précise **Camil Lagacé**, chargé du développement de marchés, projets transports électriques.

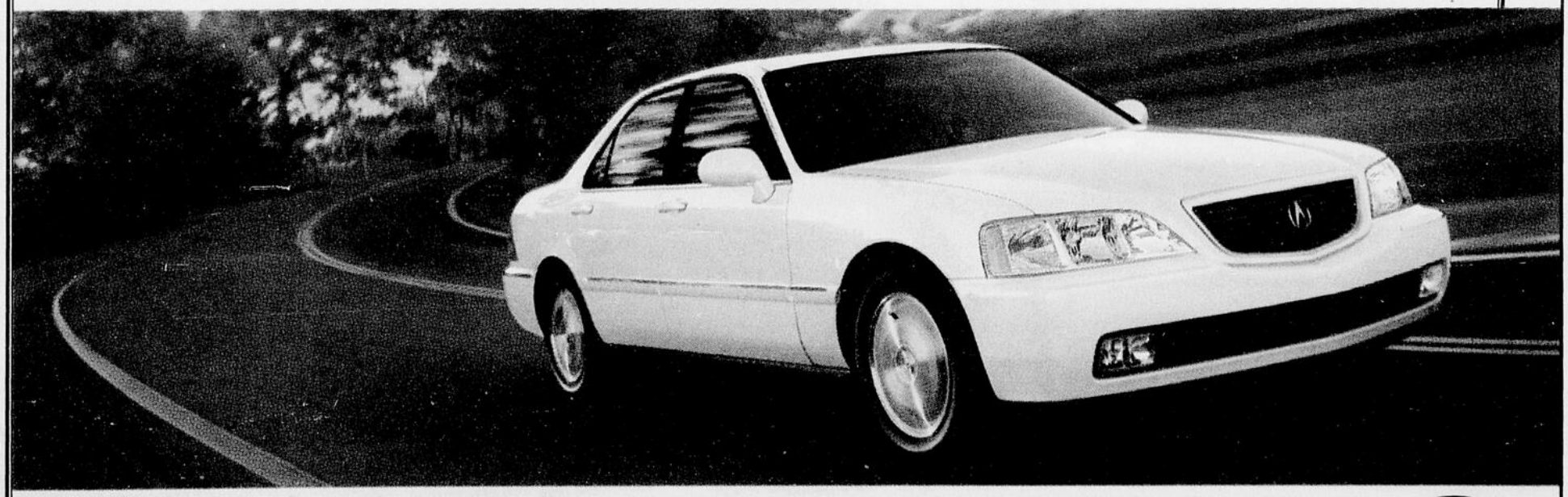
« Notre intérêt se porte aussi vers les véhicules électriques hors route, les chariots-élévateurs et les équipements miniers roulants par exemple. » Présentement, les batteries au plomb nécessitent un temps de recharge passablement long. « Avec la recharge rapide, il ne faut qu'une à deux heures. On optimise beaucoup plus les équipements sans endommager les batteries », indique M. Lagacé.

Le petit véhicule récréatif de Bombardier, le *NEV*, est un bel exemple de créneau spécialisé. Depuis sa sortie, il a démontré son utilité tant au centre de villégiature de Tremblant qu'à Montréal, l'an dernier, où il a été utilisé pour la patrouille policière au *Parc Jarry* et dans le Vieux-Montréal.

À partir de juin prochain, une dizaine de *NEV* vont circuler à Valcourt dans le cadre d'un projet d'essais routiers.« Nous avons amélioré certains aspects du véhicule pour la version *2000*. Nous commençons ce mois-ci la production du nouveau modèle qui sera livré l'automne prochain », révèle **Donald Lemay**, directeur de la production chez Bombardier à Sherbrooke. ■

Au volant de votre nouvelle Acura RL, vous prendrez vite le contrôle de la route. Cette berline sport raffinée est dotée d'un moteur de 210 chevaux, d'un habitacle garni de cuir aux aménagements impressionnants, de coussins gonflables avant et latéraux, d'un système de traction asservie (TCS) et de nombreuses autres caractéristiques. Pour mieux juger, demandez un essai routier. Mais faites vite, car ce taux de location de 4,8 %† ne sera pas offert longtemps. Passez voir un concessionnaire Acura dès aujourd'hui ou renseignez-vous au 1 888 9-ACURA-9.

Une offre qui provoquera des acquisitions rapides.

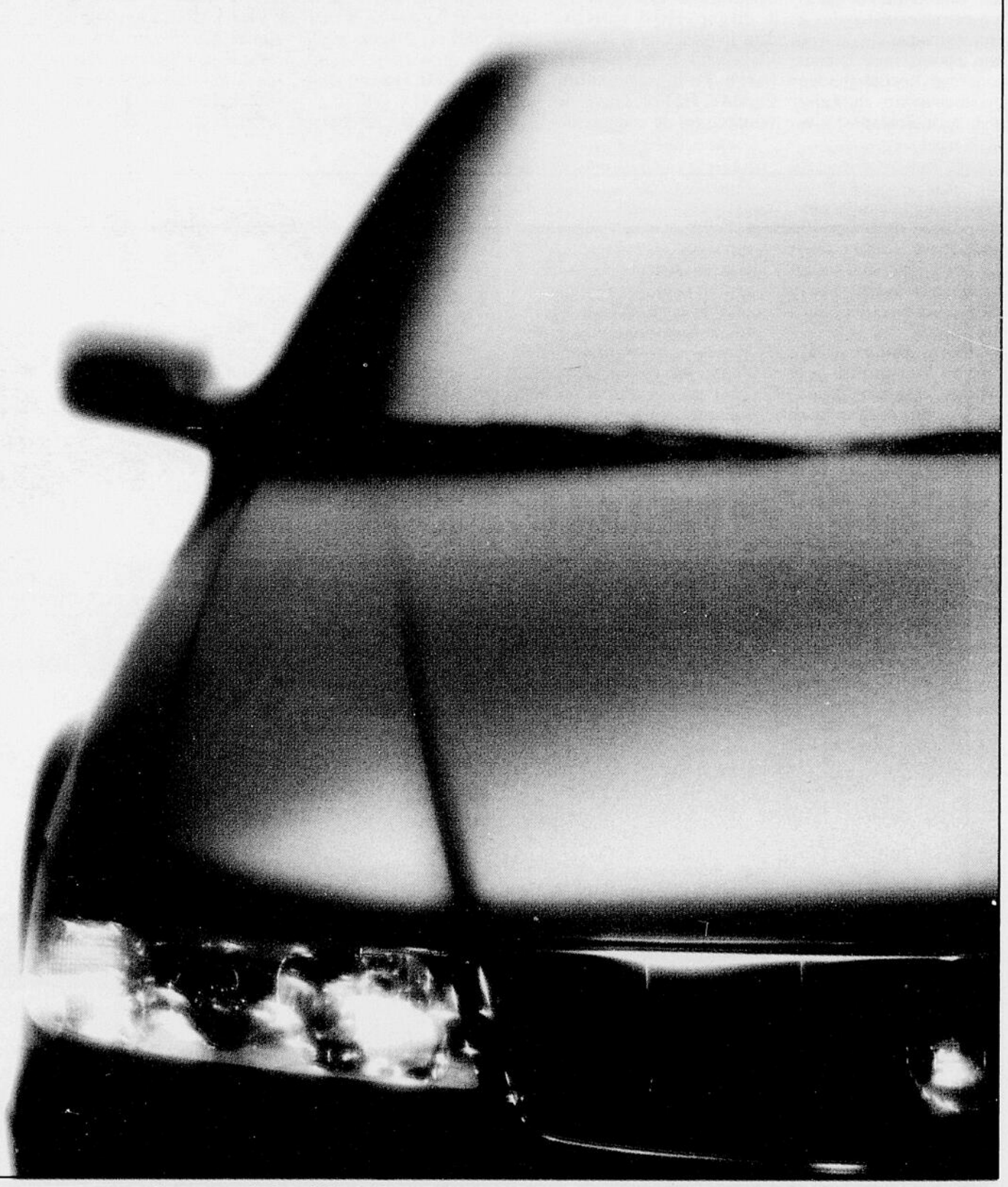


La RL 1999. Location de 598 $ par mois* pendant 48 mois.

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

*OFFRE DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE portant sur l'Acura RL 1999 (modèle KA965X) et faite par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. seulement, sous réserve d'approbation du crédit. Mensualité de location de 598 $ pendant 48 mois. Acompte de 7 700 $, ou échange équivalent, et première mensualité exigibles. †Taux annualisé de location de 4,8 %. Coût total de location de 36 404 $. Franchise de 96 000 kilomètres ; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (850 $) et dépôt de sécurité (350 $) inclus ; taxes, immatriculation et assurance en sus. Option d'achat au terme de la location-bail moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Pour plus d'information, consultez votre concessionnaire Acura.

De l'accélération au freinage, le système Northstar® s'occupe de tout. Sauf de conduire à votre place. *Tout le monde aime croire qu'il est un excellent conducteur. Cependant, peu de gens avouent qu'ils apprécient parfois une certaine aide technologique. Alors, pour améliorer votre maîtrise au volant tout en gardant le contrôle, rien n'égale une Seville STS munie de notre incomparable* **système Northstar.®** *Cet appareil informatisé sert à la fois de cœur et de cerveau à la STS. Il peut traiter* **des millions d'octets d'information** *toutes les six millisecondes. Il sait aussi bien régler l'allumage des bougies au moment propice, qu'avertir le conducteur lorsque* **la chaussée est glissante.** *Tout cela dans le but de vous procurer des performances exaltantes.* ***La Seville STS 1999. Cadillac, rien de moins.*** Cadillac



1 800 463-7483 • www.gmcanada.com[MC] www.gmcanada.com est une marque de commerce de General Motors Corporations.

Dossier spécial

Les technologies de l'automobile

L'aluminium et le magnésium s'imposent de plus en plus

Marc Lachapelle

Avec une capacité de production annuelle qui doit passer de 49 M de voitures et camions (donnée de 1994) à environ 71 M d'ici quelques années, l'industrie de l'automobile n'est pas près de perdre son appétit gargantuesque en matériaux de tous genres.

La conception et la fabrication de véhicules modernes exigent des matériaux de plus en plus performants, résistants et durables, qui sont également légers, peu coûteux, faciles à manipuler et entièrement recyclables. Et de tels matériaux, dont certains étaient considérés jusqu'à tout récemment exotiques et hors de prix, progressent et s'imposent peu à peu.

Si la position dominante de l'acier ne risque pas d'être menacée à court terme, l'aluminium n'en est pas moins de plus ne plus présent en fabrication d'automobiles. Certaines voitures, dont la structure et la carrosserie sont faites entièrement d'aluminium, sont des réussites techniques indiscutables.

L'aluminium est toutefois utilisé de façon beaucoup plus large, et discrète, pour la fabrication de composantes spécifiques : capots, couvercles de coffre, composantes de suspension et aussi de plus en plus de blocs-moteurs, de culasses, etc.

General Motors (GM) affirmait récemment que le contenu en aluminium de tous ses véhicules allait augmenter de 7 % par année, bien que ce métal coûte encore de deux à trois fois plus cher le kilo que l'acier. Plus grosse est la pièce, moins grand sera l'écart de prix, avec les kilos en moins.

Les modèles 1999 de GM comportent actuellement 123 kilogrammes d'aluminium en moyenne, soit près de 30 % de plus que les modèles 1998.

Le géant américain et **Alcan** ont également mis au point des alliages qui pourraient déboucher sur un rôle encore plus important de l'aluminium. Parallèlement, les deux sociétés ont annoncé récemment avoir conclu une entente pour la fourniture d'aluminium à prix constant, pendant une décennie complète.

La concurrence est aussi féroce pour les fournisseurs de matériaux. Quelques jours après avoir rendu publique l'entente avec Alcan, GM annonçait qu'elle avait conclu une entente de 13 ans d'une valeur d'un milliard de dollars US avec **IMCO**, le géant de l'aluminium recyclé. Il faut dire que GM a fait la même démarche auprès de ses fournisseurs en acier en février dernier.

Les travaux se poursuivent toujours, par ailleurs, pour parfaire l'adaptation de l'aluminium à la fabrication d'automobiles. À l'**Université d'Ohio**, on étudie la possibilité de former et mouler des feuilles d'aluminium par procédé électromagnétique. Ces travaux sont soutenus en partie par le consortium américain *PNGV* (*Partners for a New Generation of Vehicles*) formé par les grands constructeurs.

Magnésium : progrès constants

Le magnésium est le huitième élément en abondance sur la planète. Il est reconnu et apprécié surtout pour sa légèreté et sa rigidité au poids. Son principal usage (à 48 %) est en intégration dans les alliages d'aluminium. Le deuxième est en éléments structuraux, surtout coulés sous pression.

L'industrie de l'automobile s'intéresse de plus en plus au magnésium, d'abord pour son avantage de poids; il est 33 % plus léger que l'aluminium. Il résiste également aux vibrations et se coule à des températures plus faibles, pour une réduction potentielle de 25 % des coûts énergétiques.

De plus, la durée de vie des matrices pour le magnésium est le double de celles pour les pièces d'aluminium.

La demande pour le magnésium dans l'automobile croît présentement à un rythme annuel de 14 %. **Mercedes-Benz** fut la première à utiliser le magnésium dans ses voitures. Depuis, General Motors a signé des ententes à longue échéance avec **Norsk Hydro**.

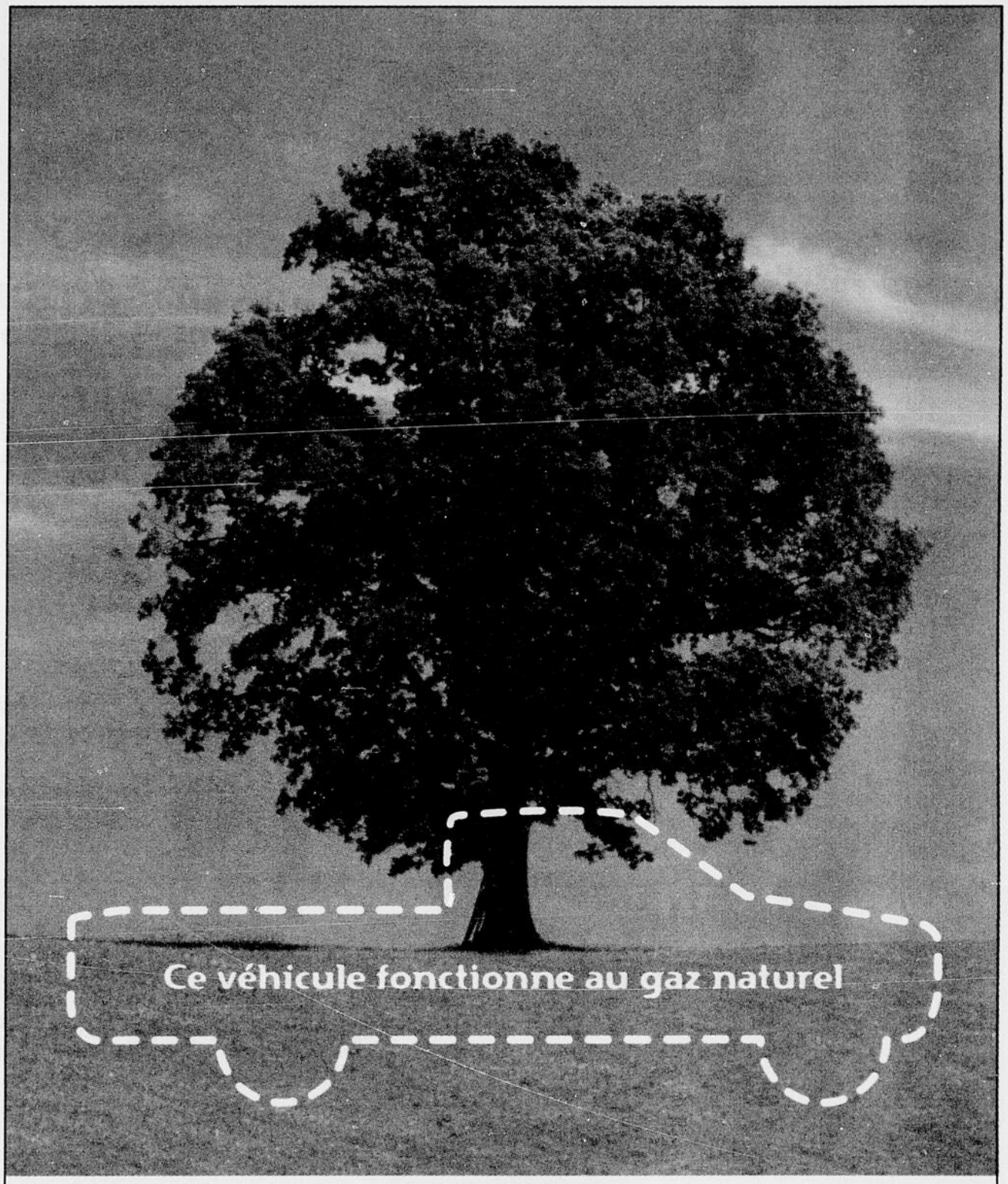
Ford a fait de même avec des producteurs australiens et compte faire passer le contenu en magnésium de ses véhicules de 2,27 à 114 kilogrammes d'ici 20 ans. Le Québec se retrouvera à l'avant-plan en production de magnésium grâce à l'usine **Magnola** d'Asbestos, un projet piloté par **Noranda**.

Fibre de carbone et composites

Même la fibre de carbone est maintenant considérée sérieusement pour la construction d'automobiles. Les qualités de ce matériau composite, mieux connu pour son utilisation en *Formule 1* dans la fabrication des coques miraculeusement légères et robustes de ces voitures, sont multiples et impressionnantes.

Des études récentes, soutenues par le consortium PNGV, indiquent qu'il pourrait être possible de contourner l'obstacle premier : le coût exorbitant. À 8 $ US la livre, la fibre de carbone est actuellement beaucoup plus chère que la feuille d'aluminium (1,50 $ US) ou l'acier en feuille (0,35 $ US). Certains procédés à l'essai permettraient cependant de réduire le temps et les coûts de transformation de 25 à 40 %.

De façon générale, l'**Automotive Composites Alliance** estime que l'utilisation de tous les matériaux composites augmentera de 27 % entre 1999 et 2003. ■



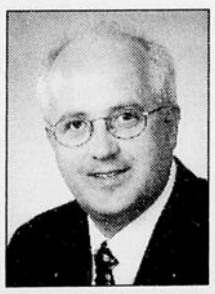
Le gaz naturel pour véhicule est un combustible fossile ayant peu d'impact sur l'environnement. Comparativement à l'essence, le GNV réduit les émissions de gaz à effet de serre d'environ 67 % et les émissions de monoxyde de carbone d'environ 90 %, en plus de ne pas contribuer à la formation de smog. Voilà pourquoi de plus en plus de municipalités, d'industries et d'entreprises qui cherchent à sauvegarder l'environnement choisissent le gaz naturel pour alimenter leurs flottes de véhicules.

Aujourd'hui, une vaste gamme de véhicules performants sont conçus pour fonctionner exclusivement au gaz naturel ou sont munis de systèmes bi-carburants. De plus, à performance égale, le GNV est 40 % plus économique que les carburants traditionnels. Le choix est clair pour les entreprises soucieuses de l'avenir : elles optent déjà pour le GNV.

Gaz Métropolitain

Source d'avenir

ÉLECTION



M. Pascal Fournier

M. Jean-Guy Bégin, vice-président exécutif de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de la régionale de Québec (CCARQ) est heureux d'annoncer l'élection de monsieur **Pascal Fournier**, Fournier Chevrolet Oldsmobile Ltée, Québec, au poste de Président du conseil d'administration pour l'exercice 1999-2000.

LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DE LA RÉGIONALE DE QUÉBEC



Jeep présente le CHEROKEE, ÉDITION GRIZZLY. Offert pour une période de temps limitée seulement.

JEEP CHEROKEE SPORT 1999 4X4 – 2 PORTES

L'ensemble 25J + GAF + WJW comprend : Moteur 6 cylindres de 4 litres • Transmission manuelle à 5 rapports • Climatiseur • Lève-glaces, rétroviseurs et télédéverrouillage électriques • Roues de 15 po en aluminium • Glaces teintées • Console au plancher • Porte-bagages au toit • Radio-cassette AM/FM stéréo avec 4 haut-parleurs

2,8 %† D'INTÉRÊT JUSQU'À 48 MOIS

OU

272 $* PAR MOIS

Location, terme de 36 mois. Comptant initial de 3 995 $.
Sans comptant initial : 391 $* par mois.
Taxe sur le climatiseur, transport et préparation inclus.

Pour 20 $ de plus par mois, vous obtenez la transmission automatique à 4 rapports.



JEEP GRAND CHEROKEE LAREDO 1999 4X4 - 4 PORTES

4,8 %† D'INTÉRÊT JUSQU'À 48 MOIS

OU

399 $* PAR MOIS

Location, terme de 36 mois. Comptant initial de 4 050 $.
Sans comptant initial : 523 $* par mois.
Taxe sur le climatiseur, transport et préparation inclus.

L'ensemble 26E + LSA + LNJ comprend : Moteur 6 cylindres de 4 litres • Transmission automatique à 4 rapports • Climatiseur • Lève-glaces, rétroviseurs et télédéverrouillage électriques • Système de sécurité antivol • Freins à disque et antiblocage aux 4 roues • Régulateur de vitesse • Roues de 16 po en aluminium • Porte-bagages au toit • Console au plancher • Glaces teintées • Radio-cassette AM/FM stéréo avec 6 haut-parleurs • Phares antibrouillards

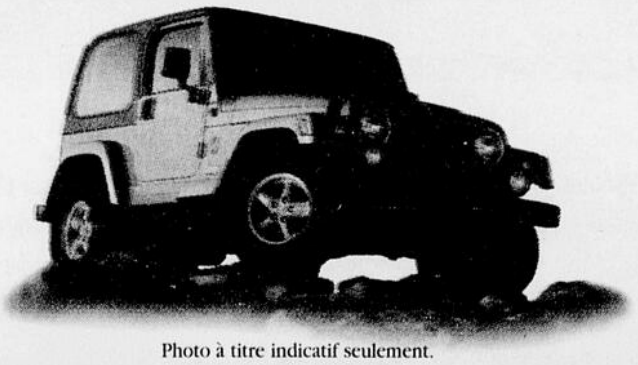


Photo à titre indicatif seulement.

JEEP TJ 1999 À partir de 20 740 $**

CHRYSLER Dodge Camions Dodge | CHRYSLER Plymouth Jeep | Jeep

Seulement chez votre concessionnaire Jeep.

† Taux de financement de 2,8 % à l'achat jusqu'à 48 mois sur tous les Jeep Cherokee 1999 et de 4,8 % à l'achat jusqu'à 48 mois sur tous les Jeep Grand Cherokee 1999. Le financement exclut les frais de transport (715 $), l'immatriculation, les assurances et les taxes. Sous réserve de l'approbation de Crédit Chrysler Canada ltée. Cette offre est exclusive et ne peut être jumelée à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés. * Tarifs mensuels établis d'après la description des véhicules ci-haut. Comptant initial ou échange équivalent. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sous réserve de l'approbation de Crédit Chrysler Canada ltée. 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 taux de 12 ¢ le km. Rachat non requis. ** Prix de vente établi d'après un Jeep TJ SE 1999 – 4X4, 2 portes, avec ensemble 23P. Transport (700 $), immatriculation, assurances et taxes en sus. Le prix reflète la prime d'encouragement du fabricant consentie au concessionnaire.
Offres d'une durée limitée chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut vendre/louer à prix moindre. Jusqu'à épuisement des stocks.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler inc.

CHRYSLER

Dossier spécial

Les technologies de l'automobile

L'année de vérité pour la québécoise NewTech

Son système de freinage pourrait devenir la prochaine référence

Marc Lachapelle

Vancouver n'est pas Détroit, mais elle abrite une des grandes vedettes du monde de l'automobile, **Ballard Power Systems**, leader mondial du développement de la pile à combustible.

Or, une jeune firme de Blainville, **Frein NewTech**, a elle aussi toutes les chances de réaliser bientôt une percée majeure dans l'industrie de l'automobile. Fondée vers la fin des années 1980 par les frères **Yvon** et **Claude Rancourt**, NewTech s'est vite alliée à **PMG Technologies**, qui lui offre l'accès aux installations et aux pistes d'essai uniques au pays de son centre d'essais et de recherche.

NewTech développe un nouveau type de freins dits *à contact intégral*. Il s'agit d'un frein dont les éléments agissent sur toute la circonférence du moyeu, par opposition aux plaquettes d'un frein à disque ou aux mâchoires d'un frein à tambour. Les avantages sont multiples : gain en puissance et en endurance; réduction du bruit et des vibrations; usure moindre et uniforme des surfaces de friction, entre autres.

Contrairement à l'ABS, l'*Intelligent Braking System* (IBS) (le vrai nom du système de NewTech) ne module pas la force de freinage en fonction de la vitesse de rotation de la roue, mais plutôt sur la mesure précise de l'adhérence réelle, au moyen de versions miniaturisées des capteurs de couple employés sur les avions de ligne et militaires.

On envisage désormais sérieusement la possibilité de garantir les freins d'un véhicule pour toute sa vie utile.

Le frein NewTech a été présenté une première fois à l'élite automobile au congrès annuel de la **Society of Automotive Engineers** (SAE), en 1998. « Nous avons reçu progressivement de plus en plus de visiteurs à notre kiosque. D'abord des éclaireurs puis des ingénieurs et, graduellement, leurs patrons se sont pointés aussi. »

La deuxième génération de l'IBS a été présentée à l'exposition 1999 de la SAE tenue à Détroit, où elle a reçu un accueil sans équivoque.

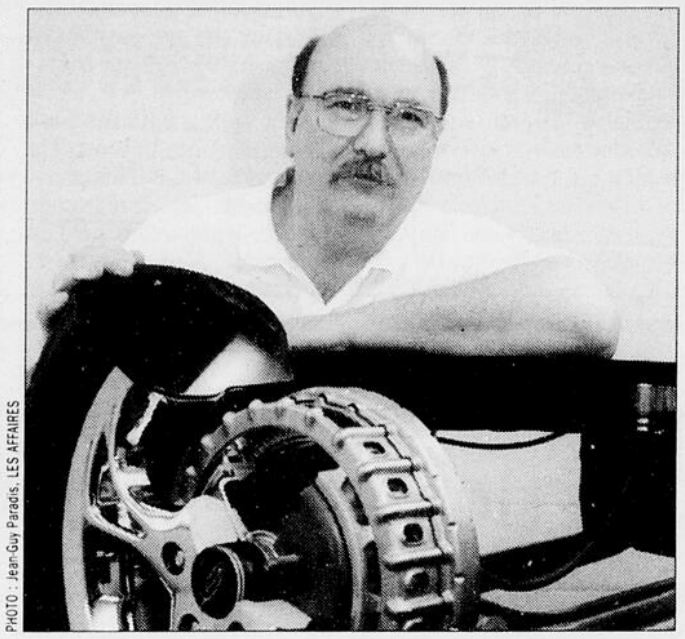


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Yvon Rancourt étudie la possibilité de transformer NewTech en entreprise publique.**

NewTech est en pourparlers sérieux avec les principaux constructeurs, aussi bien américains qu'européens et asiatiques. L'objectif actuel : les modèles 2003, dont l'architecture doit être établie durant l'année, sinon les mois qui viennent, dans la majorité des cas. C'est pourquoi l'entreprise est actuellement en phase intense de recrutement. De 25 il y a environ un an, le nombre de ses employés a déjà doublé et doublera vraisemblablement encore d'ici l'an prochain.

L'entreprise **Frein NewTech International** assure la liaison européenne et détient les brevets internationaux. Elle est dirigée par **Christian Ménard**, ingénieur expert en systèmes antiblocage aéronautiques et jadis attaché à l'équipe **Ligier** en *Formule 1*. Une autre filiale, **NewTech Braking Systems**, développe des algorithmes destinés à un système de contrôle qui devrait permettre des réductions de distance de freinage de l'ordre de 30 à 40 % sur pavé sec et de 60 à 70 % sur la glace, de concert avec le frein intégral.

Le besoin de nouveaux matériaux, pour la fabrication des rotors entre autres, a mené à son tour à la création toute récente d'une nouvelle alliance et d'une autre filiale, **NewTech Advanced Materials**. On y poursuit actuellement la recherche sur des composites à matrice hybride (HMC), que l'on dit « solides comme l'acier et légers comme l'aluminium ». Il s'agit d'une découverte de deux chercheurs de renommée internationale, dont le professeur **Rachid Boukhili**, de l'**École Polytechnique**. La nouvelle firme détient tous les droits sur les brevets qui en ont découlé.

À la Bourse

Les HMC étant presque entièrement formés d'aluminium, on peut modifier leur composition un peu comme celle d'un alliage, ce qui permettrait de les adapter à des applications fort diverses. « Ces applications déborderont le domaine de l'automobile et devraient permettre de concurrencer l'acier dans le domaine des structures et du bâtiment, par exemple. »

Avec le triomphe des **Jaguar** *C-Type* aux *24 Heures du Mans* en 1953, le frein à disque est devenu, d'un coup, la norme en matière de freinage automobile. À maints égards, le frein à contact intégral de NewTech peut vraisemblablement avoir le même impact dans un très proche avenir. ■



ENTREPRENDRE

Stratégie contact repère les contrats publics pour vous

Les PME des régions de Québec et de Chaudière-Appalaches intéressées à soumissionner à des appels d'offres publics ont maintenant accès à un nouveau service appelé *Stratégie Contact*, qui les aide à repérer les contrats sur les marchés publics et à préparer leurs soumissions.

Tous les matins, les employés de Stratégie Contact scrutent de façon systématique la centaine d'appels d'offres inscrits sur les serveurs du MERX, du CIEC et dans les principaux journaux du Québec. Les dossiers pertinents sont ensuite acheminés aux abonnés, selon leur champ d'activité.

« Nous sommes là pour *sauver du temps* aux entreprises et les aider à tirer profit des marchés importants que représentent les marchés publics », explique le directeur du centre **Cyrille D'Almeida**. « Nombre de firmes n'ont pas accès à ces appels d'offres ou, si elles y ont accès, elles ne les consultent pas de façon systématique. »

Un exemple concret : celui de la firme **Panavidéo**. Grâce à son abonnement à Stratégie Contact - au tarif mensuel de 50 $ - cette société de Québec qui fabrique des systèmes de sécurité a obtenu un contrat de 30 000 $ dans un centre de détention fédéral situé dans la région de Toronto. « Si nous n'avions pas soumissionné, le contrat serait allé à une firme de l'Alberta », note le président de l'entreprise **Réjean Tremblay**.

Et c'est Stratégie contact qui a repéré l'appel d'offres. Les marchés publics au Canada sont évalués à 100 milliards de dollars (G$) par année.

À lui seul, le gouvernement d'Ottawa achète pour 40 G$ de biens et de services à chaque année.

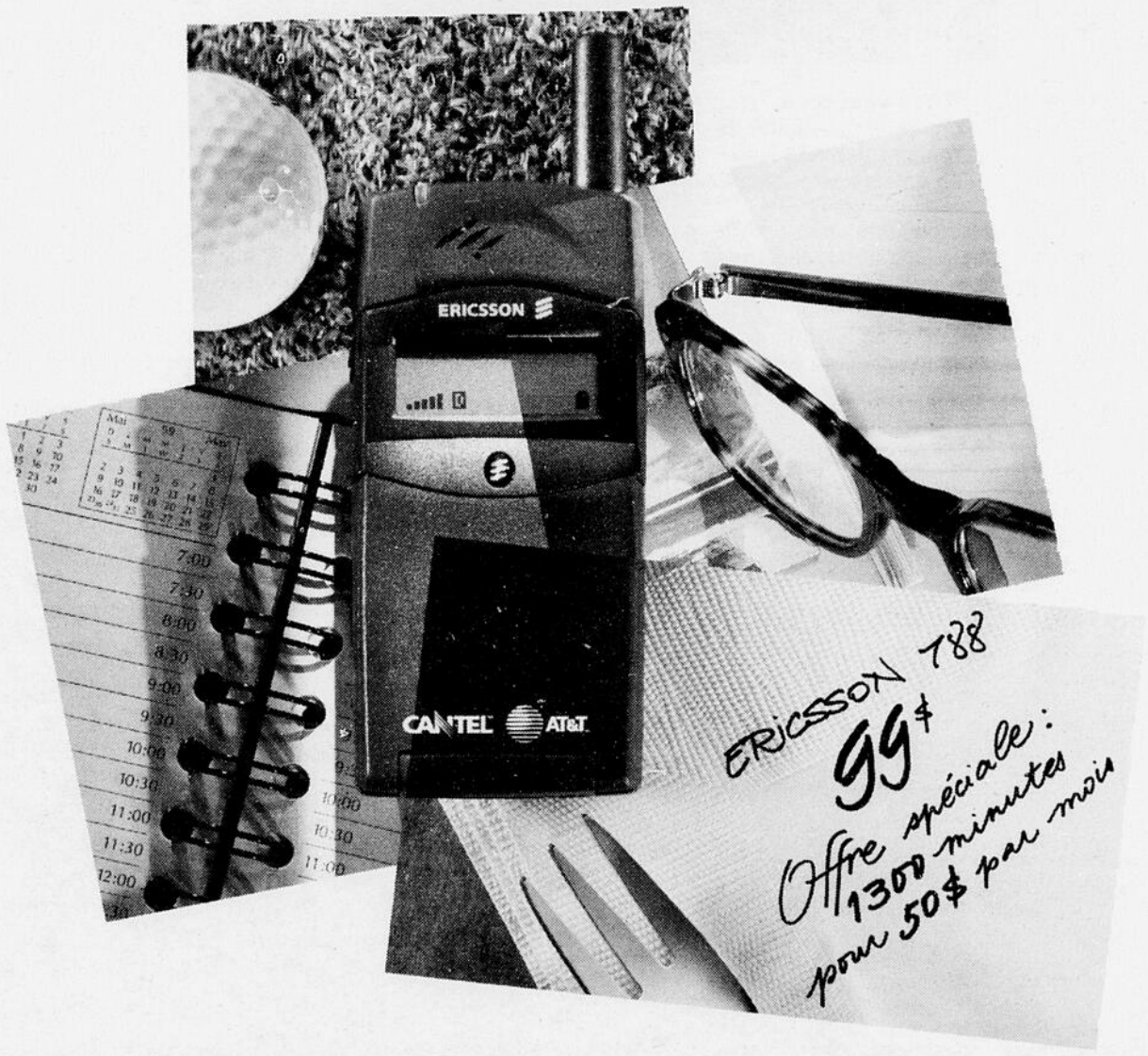
Quant aux achats du gouvernement québécois, ils s'élèvent à 14 G$. Plus particulièrement, dans la région de Québec, les marchés publics représentent 5 G$. (SD) ■

Dix ans de libre-échange

Les principaux acteurs des négociations des traités de libre-échange entre les États-Unis, le Canada et le Mexique se retrouveront de nouveau en juin prochain à Montréal.

L'ancien premier ministre du Canada, **Brian Mulroney**, et l'ancien président des États-Unis, **George Bush**, participeront à la conférence marquant le 10e anniversaire du traité de libre-échange Canada/États-Unis et le cinquième anniversaire du traité de libre-échange nord-américain (ALENA) entre le Canada, le Mexique et les États-Unis. La conférence est organisée par l'**Institut des études canadiennes de l'Université McGill**. L'accorde de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a été conlu en octobre 1987 et devait être l'enjeu des élections fédérales de l'automne 1988; il est entré en vigueur en janvier 1989. Depuis 1988, la valeur annuelle des expéditions canadiennes est passée de 101 milliards de dollars à 270,5 milliards de dollars l'an dernier. (AD) ■

Idéal pour le boulot et les sorties au resto.



Prenez plaisir à jumeler le travail et les loisirs avec le nouveau téléphone sans fil bimode Ericsson 788 pour seulement 99 $*. Vous apprécierez ce modèle ultracompact et ultraléger doté de caractéristiques sophistiquées, dont le mode vibration. Ajoutez à cela 1 300 minutes pour 50 $ par mois†, et vous aurez tout le temps voulu pour joindre l'utile à l'agréable !

De plus, bénéficiez des avantages de Cantel[MD] AT&T[MC] :
- la facturation à la seconde, l'affichage des appels et la première minute gratuite pour les appels reçus**;
- un maximum de souplesse grâce à un vaste choix d'options, telles que notre nouvelle promotion « soirs de semaine »;
- le plus vaste réseau numérique au pays.

CANTEL[MD] AT&T[MC]

Pour commander ou pour en savoir davantage, composez le
1 888 448-6727
www.cantelatt.com

CANTEL AT&T
MONTRÉAL
2360, rue Notre-Dame O. (514) 983-1666
1, Place Ville-Marie, bur. 11108 (514) 394-0000
8984, boul. L'Acadie (514) 387-9999
1201, av. Greene (514) 933-8000
5150, rue Jean-Talon O. (514) 341-2221
5954, boul. Métropolitain E. (514) 257-8826
6224 A, rue St-Jacques O. (514) 369-4000
770, rue Notre-Dame O. (514) 875-9512
Centre Eaton (514) 844-5000
Place Alexis-Nihon (514) 865-9949
Place Versailles (514) 355-0003
Les Galeries d'Anjou (514) 356-0356
732, rue Ste-Catherine O. (514) 877-0090
BOUCHERVILLE
Promenades Montarville (450) 449-4998
BROSSARD
7005, boul. Taschereau, bur. 150 (450) 926-3111
Place Portobello (450) 671-4744
CARTIERVILLE
12366, boul. Lachapelle (514) 856-1884
CHÂTEAUGUAY
129, St-Jean-Baptiste (450) 692-2201
DOLLARD-DES-ORMEAUX
3339 L, boul. des Sources (514) 683-3333
DRUMMONDVILLE
1565, boul. Lemire (819) 478-0851
GATINEAU
360, boul. Maloney O., bur. 1 (819) 663-8580
Promenades de l'Outaouais (819) 561-3031
GRANBY
575, boul. Boivin (450) 777-4612
JOLIETTE
517, rue St-Charles-Borromée N. (450) 755-5000
KIRKLAND
2758, boul. St-Charles (514) 428-9000
LAVAL
1696, boul. des Laurentides (450) 629-6060
3364, boul. St-Martin O. (450) 682-2640
Carrefour Laval (450) 687-5386
LASALLE
8457, boul. Newman (514) 368-4000
Carrefour Angrignon (514) 368-4230
LONGUEUIL
3619, chemin Chambly (450) 442-1566
POINTE-CLAIRE
Fairview Pointe-Claire (514) 695-1554
REPENTIGNY
110, boul. Industriel (450) 581-4666
Les Galeries Rive-Nord (450) 581-7756
ROSEMÈRE
209, boul. Curé-Labelle (514) 971-0707
SAINT-BRUNO
Promenades St-Bruno (450) 653-7472
SAINT-EUSTACHE
360 E, rue Arthur-Sauvé (450) 974-9299
SAINT-HUBERT
3399, boul. Taschereau (450) 676-3963
SAINT-HYACINTHE
Les Galeries St-Hyacinthe (450) 261-9991
SAINT-JEAN
Carrefour Richelieu (450) 359-4941
SAINT-JÉRÔME
108, boul. du Carrefour (450) 431-2355
SAINT-LAURENT
438, rue Isabey, bur. 108 (514) 340-0334
Place Vertu (514) 745-0745
SAINTE-DOROTHÉE
241C, boul. Samson (450) 969-1771
SHERBROOKE
2980, rue King O. (819) 566-5555
Carrefour de l'Estrie (819) 822-4650
TERREBONNE
1257, boul. des Seigneurs (450) 964-1964
Les Galeries de Terrebonne (450) 964-8403
TROIS-RIVIÈRES
5335, boul. des Forges (819) 372-5000

*Téléphone à 99 $ après le rabais postal de 70 $ crédité sur votre prochaine facture et sujet à une nouvelle mise en service d'un forfait de 50 $ ou plus par mois sur une entente de un an (149 $ après le rabais postal de 70 $ pour le forfait à 30 $ par mois). †Offre en vigueur jusqu'au 30 juin 1999 incluant 300 minutes de temps d'antenne local la semaine et 1 000 minutes les week-ends pour 50 $ par mois. **Limite de 400 minutes par mois. Frais d'interurbain, de déplacement et taxes applicables en sus. [MD]Rogers Cantel Inc. [MC]AT&T Corp. Utilisé sous licence.

LA CABINE TÉLÉPHONIQUE · RadioShack. · FUTURE SHOP · CELLULAND



Commerce international



Israël : moteur économique du Proche-Orient



Au coeur de la Terre Sainte, berceau du judaïsme, du christianisme et de la religion musulmane, l'État d'Israël compte trois millénaires d'histoire riche et tumultueuse. L'année 1999 marque le 50e anniversaire de la fondation de l'État juif d'Israël, un pays moderne, ouvert sur le monde et possédant une infrastructure économique développée.

Situé dans la région du croissant fertile, longeant la mer Méditerranée, jouxtant le Liban, la Syrie, la Jordanie et l'Égypte, ce pays possède un petit territoire de 20 325 km^2 et compte 5,8 M d'habitants, dont 82 % sont de religion juive.

Israël inclut les territoires occupés par les Palestiniens en Cisjordanie et dans la bande de Gaza, qui représentent 14 % de la population. Depuis les *Accords d'Oslo* de 1993, les plus beaux espoirs sont permis pour le processus de paix au Moyen-Orient. Malgré l'assassinat tragique de **Yitzhak Rabin** en 1995, le gouvernement du Likoud dirigé par **Benjamin Netanyahou** poursuit les efforts de paix, si bien que les Palestiniens bénéficient désormais de territoires autonomes assujettis à l'administration élue dirigée par **Yasser Arafat**. Cependant, d'importants contentieux comme le statut de Jérusalem et l'implantation de colons juifs en territoires palestiniens demeurent en suspens.

Israël a conclu des accords de paix avec l'Égypte et la Jordanie en plus de normaliser ses relations avec plusieurs pays arabes. Il lui reste toutefois à s'entendre avec le Liban et la Syrie, où l'armée israélienne occupe certains territoires.

Israël bénéficie d'une croissance économique soutenue. Au Moyen-Orient, seule l'Arabie Saoudite a un produit intérieur brut supérieur (PIB) à celui d'Israël qui, par ailleurs, ne possède pas de ressources pétrolières. De 1990 à 1997, la croissance économique d'Israël a été de 5,2 % par année.

L'économie du pays a été freinée par l'effet domino de la crise asiatique, d'où des taux de croissance de 4,6 % en 1996, de 2,2 % en 1997 et de 1,6 % en 1998. Grâce à une politique monétaire rigoureuse, l'inflation est passée de 10,6 % à 4,5 % au cours de cette période. Quant au chômage, il est passé de 6,7 % en 1996 à 9,1 % en 1998. Le déficit budgétaire est demeuré à 2,4 % du PIB. L'élimination graduelle de l'effet positif provoqué par la vague de quelque 750 000 immigrants venus pour la plupart de l'ex-URSS depuis 1993 explique aussi le ralentissement de l'économie israélienne, avec notamment un impact significatif dans le secteur de la construction résidentielle.

Le gouvernement a été un facteur de développement économique important. Malgré le mouvement de privatisation entrepris en 1994, l'État continue d'occuper une place significative dans l'économie israélienne, notamment dans le secteur de l'énergie et dans l'industrie militaire. L'économie israélienne est diversifiée et a une importante présence dans la haute technologie.

Libre-échange

L'économie israélienne est ouverte sur le monde et dépend des pays étrangers pour la plupart des matières premières. Ses échanges commerciaux représentaient 50 % de son PIB en 1997, comparativement à 28 % pour le Québec, qui exporte pourtant plus que la plupart des pays. Sa balance commerciale est déficitaire.

Israël est le seul pays du monde à avoir conclu 10 accords de libre-échange. Ses premiers partenaires de libre-échange furent les États-Unis en 1985. Israël en a aussi conclu avec les pays de l'*Accord européen de libre-échange* (AELE) en 1993 et avec l'*Union européenne* en 1995. Elle en a aussi avec le Canada depuis 1997, ainsi qu'avec la Turquie, la République tchèque, la Slovaquie, la Pologne, la Hongrie et la Slovénie. Elle est présentement en négociation avec le Mexique, la Roumanie, le Pérou et les pays du Mercosur.

Bien qu'Israël ne soit pas parmi les principaux partenaires commerciaux du Canada, l'accord conclu entre les deux pays revêt une grande importance puisqu'il permet aux entreprises canadiennes de rivaliser avec les États-Unis et l'Europe dans ce marché hautement concurrentiel.

C'est le premier accord de libre-échange du Canada avec un pays situé à l'extérieur de l'Occident. Cet accord élimine les droits de douane sur la plupart des produits industriels. Il exclut toutefois les produits laitiers, la volaille et les oeufs en plus de maintenir les tarifs jusqu'en juillet 1999 sur certains produits d'exception comme les maillots de bain pour femmes et certains tissus de coton. Depuis la conclusion de cet accord, les échanges Canada-Israël ont cru de 19 % et leur valeur a dépassé les 580 M$ CA en 1998.

En 1998, les échanges avec le Québec ont totalisé plus de 141 M$ CA, dont 62,5 M$ CA d'exportations par le Québec. Malgré une progression constante des échanges depuis 1994, les exportations du Québec ont diminué de 24 % en 1998 à cause de la conjoncture mondiale qui touche les exportations de matières premières. Les exportations québécoises d'aluminium, normalement au premier rang de nos ventes en Israël, ont baissé de 75 % par rapport à 1997.

Dans l'ensemble des autres secteurs et surtout dans le manufacturier, les exportations continuent de croître. L'importance de la communauté juive du Québec, son rôle dans notre économie et les liens étroits qu'entretient cette communauté avec Israël renforcent le potentiel d'échanges entre le Québec et Israël.

L'accord de coopération qu'Israël et le Québec ont conclu dans les domaines scientifique et technologique permet de dynamiser les échanges académiques et commerciaux entre les deux partenaires. Les besoins en capital de risque d'Israël et la complémentarité de nos expertises contribuent à créer un potentiel élevé d'alliances stratégiques entre les entreprises d'Israël et celles du Québec.

Israël a bénéficié grandement de l'arrivée massive de scientifiques soviétiques. Son secteur de la Défense fait appel à la haute technologie et procure des retombées dans d'autres secteurs.

Israël a mis en place des incubateurs technologiques servant à soutenir la commercialisation d'initiatives technologiques. ■

Renseignements utiles

Consulat général d'Israël à Montréal : (514) 393-9372
Gouvernement du Québec : André Dansereau : (514) 499-2199
Gouvernement du Canada : www.dfait-maeci.gc.ca/
et www.infoexport.gc.ca/
Chambre de commerce Canada/Israël au Québec :
Mark Rosenstein (514) 925-6335
Délégation économique d'Israël : (514) 393-9282
Comité Canada-Israël : (514) 934-0771
Israël, Centre français du commerce extérieur, coll. un marché, Les Éditions du CFCE, 1998.
Banque Nationale : Jean-Louis Saumure (514) 394-6188



Michel Vincent

Michel Vincent travaille à la Banque Nationale. Il possède une maîtrise en droit commercial et international du London School of Economics.



Hourra !

Des tarifs époustouflants pour qui veut partir maintenant.

Pour tous renseignements, téléphonez à votre agent de voyages ou à Air Canada au 1 888 AIR CANADA.

AIR CANADA

www.aircanada.ca

Certaines conditions s'appliquent.



Nous n'écrivons pas de poésie, nous en construisons.

Pour construire une voiture, il faut être ingénieur. Mais pour construire une voiture superbe, il faut aussi être un artiste. Un poète de la carrosserie. Et nulle part cette forme de poésie n'est-elle plus purement exprimée que dans la Audi A6, une oeuvre d'art jusque dans ses moindres détails. Beauté de ses lignes. Élégance et grandeur de son intérieur (offert en trois conceptions distinctes appelées Atmosphères MS). Puissance débridée de son V6 à 30 soupapes et 200 chevaux. Adhérence à la route de sa légendaire traction intégrale quattro MD. Polyvalence de sa transmission Tiptronic MD à 5 vitesses qui vous offre l'apaisant mode automatique et la performance élevée de l'embrayage manuel. Bref, la A6 incarne le mariage idéal entre la science et l'art. De la véritable poésie sur roues.

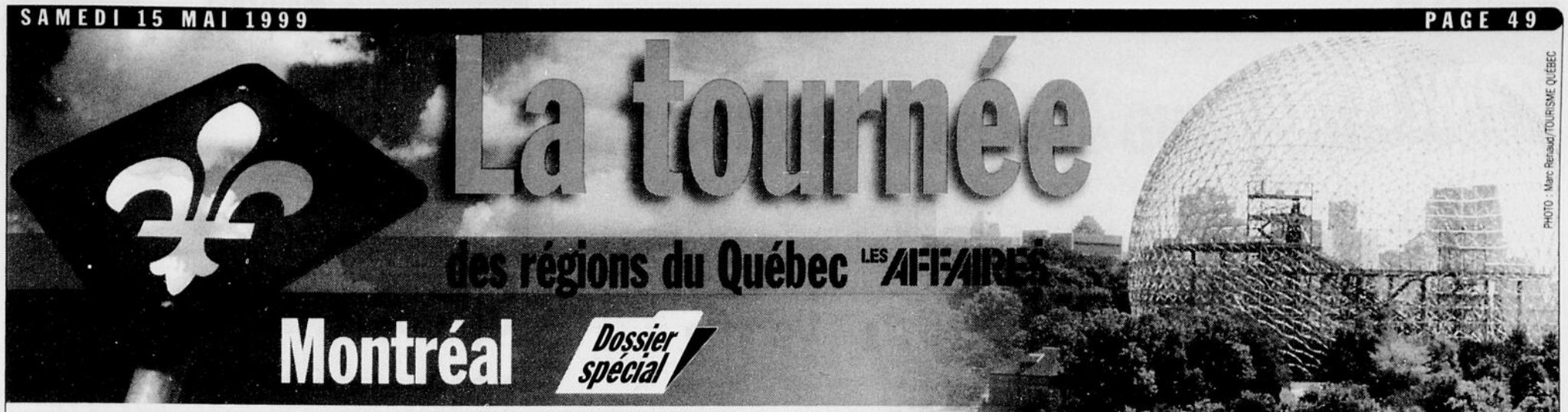
La Audi A6. À partir de 51 630 $.*

A6

Audi

Pour plus de renseignements, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez notre site web www.audi.com.

*PDSF de la Audi A6 berline 1999, frais de préparation, de livraison et d'immatriculation et taxes non compris. Prix réels du concessionnaire peuvent varier. Modèle illustré : 51 940 S. « Audi », « quattro », « A6 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Atmosphères » est une marque de service de Audi of America, Inc. « Tiptronic » est une marque déposée de Dr. Ing. h. c. F. Porsche AG.



Le Montréal bioalimentaire, un visage à découvrir

Alain Dubamel

À juste titre, Montréal se présente au monde comme une métropole de la nouvelle économie prenant place dans le peloton de tête des villes d'Amérique du Nord dans les industries de l'aérospatiale, des biotechnologies, de la pharmaceutique, de l'information et du multimédia.

Dans l'ouest de l'île de Montréal où se concentrent quelque 1 200 entreprises technologiques, ce n'est pas dans ces secteurs que l'emploi croît en proportion le plus rapidement mais bien dans le secteur beaucoup plus traditionnel de la transformation des aliments et boissons.

L'an dernier, la création d'emplois dans les entreprises bioalimentaires a progressé de 24 % par rapport à l'année précédente, un point de pourcentage de plus que l'aérospatiale et presque deux fois plus en proportion que le secteur de l'électronique !

En nombre absolu, les entreprises de l'aérospatiale demeurent encore les plus créatrices d'emplois avec 1 600 nouveaux emplois. Les entreprises bioalimentaires ont créé 520 nouveaux emplois l'an dernier. Cependant, le rythme auquel elles embauchent est indicateur d'une tendance émergente et prometteuse.

« C'est une industrie dynamique », constate **George Nydam**, commissaire industriel, **Conseil de développement d'affaires du West Island**. « C'est un secteur intéressant auquel on ne s'attardait pas mais qui prend de l'essor. La tendance a commencé à émerger en 1997 et elle devient de plus en plus forte. »

« Les entreprises commencent à exporter et comme il leur faut des installations conformes à des normes rigoureuses, plusieurs d'entre elles songent à une expansion dans de nouvelles installations », précise M. Nydam. Il s'attend à ce que le parc immobilier dans ce secteur s'agrandisse d'au moins 250 000 pi².

À l'autre bout de l'île, **Claude Paquette**, commissaire industriel dans l'est de la ville de Montréal, est du même avis : « Nous pensons que c'est un secteur porteur. »

Des chiffres éloquents

Le secteur de la transformation et de la distribution de gros a une importance stratégique considérable dans le secteur bioalimentaire québécois, tant par sa taille que par la diversité de ses productions; mais il est demeuré bien discret, faute d'une action concertée de ses principaux acteurs.

En 1996, le produit intérieur brut (PIB) de tout le secteur bioalimentaire montréalais s'élevait à 3 690 M$ et correspondait au tiers du PIB du secteur au Québec. L'industrie emploie 12 % de la main-d'oeuvre montréalaise.

Les entreprises de transformation emploient 18 800 personnes en production à Montréal et représentent 51 % du PIB du Québec dans le secteur; la distribution de gros emploie 9 300 personnes et correspond à 53 % du PIB du Québec.

« L'avenir de l'industrie agricole de plusieurs régions du Québec est intimement lié au développement de l'industrie bioalimentaire », constate M. Paquette.

La **Société de promotion et de concertation socio-économique de l'est de Montréal** (Pro-Est), avec la complicité du ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** (MAPAQ), a parrainé au début de l'année la création d'un **Conseil de l'industrie bioalimentaire de l'île de Montréal**, dont la mission consiste à regrouper les forces de l'industrie montréalaise.

« Le secteur est bien organisé sur le plan national et provincial, mais à l'échelle locale, il ne l'est pas du tout. Il faut mieux positionner l'industrie dans l'économie montréalaise. »

L'initiative survient à un moment clé dans l'évolution de l'industrie. L'effet combiné du redéploiement des usines de transformation au Canada et de la reconfiguration des grands réseaux de distribution transforme le paysage montréalais.

Sucre Lantic investit près de 70 M$ dans le port de Montréal pour l'expansion et la modernisation de sa raffinerie. Elle consolide ainsi 285 emplois et en crée 25 nouveaux.

Unilever, qui a investi 25 M$ dans la construction de son usine de crème glacée de Simcoe, en Ontario, a décidé de fermer le 30 juin son usine de crème glacée *Good Humor-Bryers* à Montréal, éliminant ainsi 75 emplois.

Loblaw, **Sobeys** et **Métro-Richelieu** réorganisent leurs réseaux de magasins et d'entrepôts.

Elles réorganisent la distribution en Ontario, au Québec et dans les Maritimes, ce qui ne manquera pas d'avoir des effets chez les fournisseurs et les transformateurs montréalais de toute taille.

Le Conseil de l'industrie agira à la manière des tables de concertation régionales dont le MAPAQ soutient la formation dans les autres régions. Il se propose d'élaborer un plan stratégique des interventions comprenant des projets structurants pour accroître la capacité concurrentielle des entreprises. Il entend aussi offrir des services de soutien au développement des entreprises et des produits des communautés culturelles.

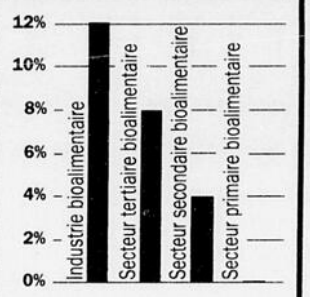
Aux côtés des grandes entreprises de transformation se trouvent à Montréal de nombreuses entreprises de petite taille, positionnées dans des marchés limités le plus souvent à des spécialités culturelles, qui ont un potentiel de développement intéressant. La production des bagels, des sandwichs à la viande fumée et des roulés aux oeufs a d'abord été artisanale et concentrée dans certains quartiers de Montréal, avant d'atteindre une ampleur industrielle et de se répandre dans tout le pays. ■

Population des principales villes

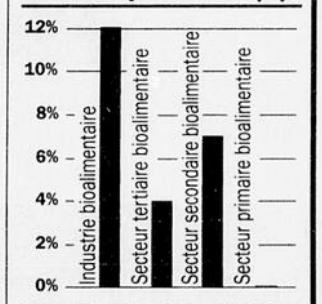
Montréal	1 016 376
Montréal-Nord	81 581
Saint-Laurent	74 240
La Salle	72 029
Saint-Léonard	71 327
Verdun	59 714
Pierrefonds	52 986

Source : Statistique Canada 1996
Tableau : LES AFFAIRES

Contribution à l'activité économique régionale, mesurée par l'emploi (%)



Contribution à l'activité économique régionale, mesurée par le PIB (%)



Source : MAPAQ
Graphiques : LES AFFAIRES

Deux leaders, une seule direction.



Monique Richer
Directrice régionale — Montréal (Région Ouest)

En tant que directrices régionales, Monique Richer et Carole Drolet assurent la présence de Bell d'un bout à l'autre de Montréal. Leurs actions conjointes avec nos entrepreneurs et nos décideurs contribuent à l'essor économique de notre communauté, dans toute sa diversité. Elles représentent des partenaires de choix, car elles comprennent mieux que quiconque les préoccupations et les enjeux de leur région.



Carole Drolet
Directrice régionale — Montréal (Région Est)

Bell
*En affaires, il n'y a que des solutions.*MC

PME

LES PME DE LA BANQUE NATIONALE

Distinction 1998

Montréal La Tour/Centre-Nord, Montréal Centre, Montréal-Est et Montréal-Ouest

Reconnaître l'excellence. Contribuer au rayonnement des entreprises d'ici. Depuis cinq ans, c'est une question de priorité. Parce que nous croyons que les succès des uns, peuvent être pour les autres, une grande source d'inspiration.

Félicitations

aux récipiendaires des prix PME de la Banque Nationale, région de Montréal La Tour/Centre Nord, Montréal Centre, Montréal-Est et Montréal-Ouest.

Montréal La Tour/Centre-Nord

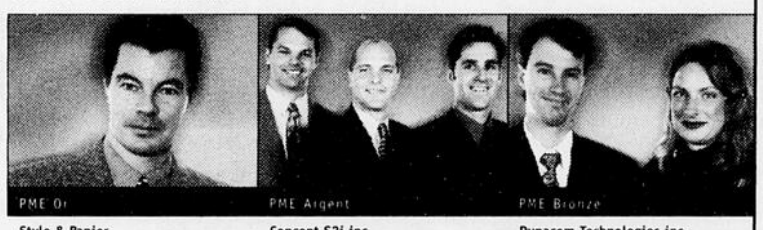


Les Vitreries D. & D. ltée
Lise Barbeau, *comptable*
Marcel Barbeau, *président*

ELAM (L'école de langues pour gens d'affaires)
Susan Bell, *associée principale*
Paule Grenier, *associée principale*

Garderie Le Rucher
Jacinthe Dufour, *directrice*

Montréal Centre



Style & Papier
Jacques Bureau, *président*

Concept S2i inc.
Marcel Tremblay, *vice-président technologies*
Daniel Breton, *conseiller développement corporatif*
Jocelyn Couture, *président*

Dynacom Technologies inc.
Alain Nadeau, *président*
Sophie Lehoux, *vice-présidente*

Montréal-Est

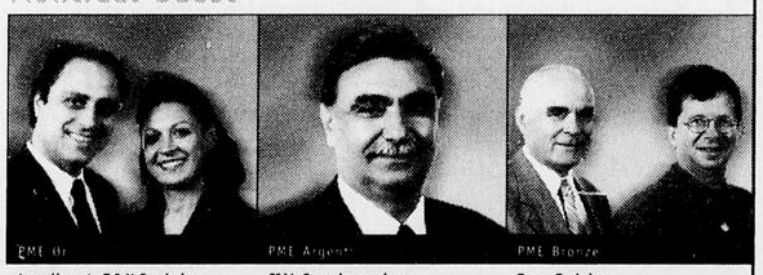


Lutex
Fernando Di Feo, *président*

Atelier d'usinage AÉRO ltée
Marcel Desjarlais, *président directeur général*
Gilles Demers, *président, directeur qualité et marketing*

Multi Sig inc.
Louis Boyer, *président*

Montréal-Ouest



Les aliments T & N Foods inc.
Tony Merulla, *président*
Nikki Liberta, *contrôleure*

SIAL Geosciences inc.
Abbas Moussaoui, *président*

Torna Tech inc.
Armin Kunert, *président*
Bruno Goupil, *vice-président*

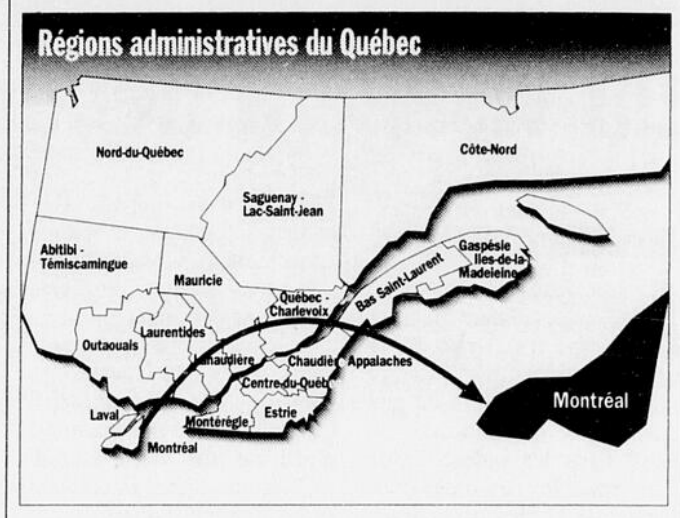
BANQUE NATIONALE
il faut penser autrement

Montréal — Dossier spécial



Spectaculaire remontée en 1998

Les investissements grimpent en flèche



Yves Déry

Après plusieurs années de vaches maigres, la région de l'île de Montréal a signé une performance économique hors de l'ordinaire en 1998.

En effet, les dépenses en immobilisations dans les secteurs public et privé ont grimpé de 21,8 % pour atteindre près de 8,7 milliards de dollars (G$).

C'est 2 G$ de plus qu'il y a deux ans et 1,5 G$ de plus qu'en 1997, selon les chiffres du **Bureau de la statistique du Québec** (BSQ).

Cette hausse est la plus forte obtenue dans toutes les régions du Québec; la moyenne provinciale s'établit à 12,8 %. C'est dans le secteur manufacturier que l'augmentation a été la plus sentie (50 %), alors que les investissements ont atteint 1,8 G$. Quelque 5,7 G$ ont été investis dans le secteur tertiaire.

22 600 nouveaux emplois

Qui dit investissements dit emplois. Ainsi, 22 600 emplois ont été créés l'an dernier sur le territoire montréalais, soit une hausse de 3 %, la quatrième meilleure performance québécoise selon **Statistique Canada**.

Le nombre de personnes occupées (787 000) est ainsi revenu au même niveau qu'en 1994. Du même souffle, le taux de chômage a reculé de 0,8 point de pourcentage pour s'établir à 11,6 %.

Revenu personnel en hausse

Cela reste supérieur à la moyenne provinciale de 10,4 %, mais c'est tout de même la meilleure performance depuis plusieurs années.

Le revenu personnel par habitant, qui a augmenté de 3,7 %, est demeuré le plus élevé de toutes les régions du Québec à 24 082 $, estime le BSQ.

Au recensement de 1996, l'île de Montréal regroupait près de 1,8 M de personnes, soit le quart de la population québécoise.

Le BSQ prévoit cependant que sur l'horizon 1991-2016, la progression démographique sera beaucoup moins forte que dans l'ensemble du Québec (8,1 % par rapport à 17,1 %). ■

COMMUNIQUÉ

SERVICE DE MESSAGERIE «CIRCUIT DE PRESSE» RÉGULIER ou RADIO-TÉLÉ MATINAL

TROIS CUEILLETTES ET DÉPARTS DE LIVRAISON À CHAQUE JOUR

POUR DE L'ACTION EN 90 MINUTES SEULEMENT

Blitz 24

(514) 593-7399

aussi:
RÉPERTOIRE DE MÉDIAS DU CANADA

Les *Pizzettas* servies bientôt aux États-Unis

Alain Duhamel

Elle est toute petite, avec sa taille d'à peine 6,5 centimètres et son poids de 22 grammes, mais grâce à elle les **Plats du chef** espèrent conquérir l'Amérique.

Monique et **Michel Lachapelle** viennent de lui obtenir son passeport international : la certification *HACCP* grâce à laquelle les Plats du chef serviront bientôt aux Américains les *Pizzettas*, des pizzas miniformat qui s'avalent comme des gourmandises.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Monique et Michel Lachapelle s'efforcent de sortir de l'ordinaire avec des produits uniques.**

Les Plats du chef ont acquis depuis plusieurs années une réputation d'excellence avec leurs escargots en brioche, leurs canapés et leurs soupes surgelées.

En 1994, les escargots en brioche vendus sous la marque privée de **Loblaw**, *President's Choice*, ont remporté un *Sial d'or* du **Salon international de l'alimentation** à Paris.

La norme *HACCP* (analyse des dangers et maîtrise des points critiques) est à l'industrie de la transformation alimentaire ce que la norme *ISO* est à l'industrie manufacturière : une norme de qualité reconnue qui devient un passeport d'entrée dans les marchés étrangers.

Pour exporter aux États-Unis des produits contenant de la viande, la certification *HACCP* est indispensable. Au Québec, seulement 14 entreprises l'ont obtenue à ce jour.

Michel Lachapelle, 52 ans, chef de cuisine formé à l'**Institut d'hôtellerie du Québec**, a travaillé dans plusieurs maisons réputées de la région montréalaise avant de fonder les Plats du chef en 1981 avec son épouse, Monique, qui assure la présidence de l'entreprise.

Les débuts ont été modestes. Le chef avait installé sa cuisine dans le garage de la résidence familiale de Pierrefonds. Les affaires ont progressé lentement jusqu'en 1989 lorsque l'entreprise est devenue l'un des fournisseurs de **Club Price Costco**.

De nos jours, la cuisine et les bureaux occupent un immeuble de 15 000 pi² à Pointe-Claire.

Les Plats du chef emploient une cinquantaine de personnes et l'effectif double dans le temps des Fêtes, la haute saison de la demande pour les hors-d'oeuvre et les entrées.

Les Pizzettas propulsent les affaires. « C'est ce produit qui mène tous les autres, dit Monique Lachapelle. Nous sommes distribués dans toutes les grandes chaînes alimentaires. » Le chiffre d'affaires annuel est de 5 M$ et les deux tiers proviennent de la vente des Pizzettas. Au Québec, le marché des pizzas surgelées ou réfrigérées est un marché de 32 M$ et il devrait continuer à croître au rythme de 4 % environ par année. Pour se démarquer, M. Lachapelle a élaboré la petite pizza, surgelée et emballée sous vide, qui se réchauffe en quelques minutes. ■

Des bulletins pour mesurer la vitalité montréalaise

Peu de régions au Québec publient à intervalles réguliers un bulletin qui mesure la vitalité de leur économie. L'agglomération montréalaise, elle, en a deux, publiés trimestriellement. La **Chambre de commerce du Montréal métropolitain** a lancé l'an dernier le *Tableau de bord*, une analyse statistique de la métropole qui la compare aux autres agglomérations urbaines du Canada et des États-Unis. « Notre but est de comparer Montréal sur deux plans en particulier : l'économie et la qualité de vie », affirme **Jean-Pierre Langlois**, rédacteur du bulletin.

« Le *Tableau* permettra de voir l'évolution d'une société avec des indicateurs significatifs et constants. » Dans le dernier numéro, le *Tableau de bord* nous apprend que c'est dans l'agglomération montréalaise que se trouve la plus forte proportion d'entreprises québécoises ayant vitrine sur l'inforoute, 64 %, comparativement à 59 % à Québec et 51 % dans le reste de la province. On apprend aussi que, parmi les principales villes du Canada, Montréal a la proportion la plus faible de diplômés des universités, 23,6 %, par rapport à 34,9 % à Toronto et 29 % à Vancouver.

Le *Service de développement économique et urbain* de la Ville de Montréal publie depuis 12 ans *L'économie de Montréal*, rédigé sous la direction de **Maxime Trottier**. Le bulletin décrit l'évolution économique de la région métropolitaine de recensement, de l'île de Montréal et de la ville de Montréal.

Dans le plus récent numéro, on apprend que la valeur des permis de construction émis l'an dernier a dépassé la barre des 700 M$ pour le première fois depuis 1994 grâce, entre autres, à une progression des chantiers dans le secteur commercial (287 M$) et le secteur industriel (63 M$). (AD) ■

LaSalle
À deux pas du centre-ville !

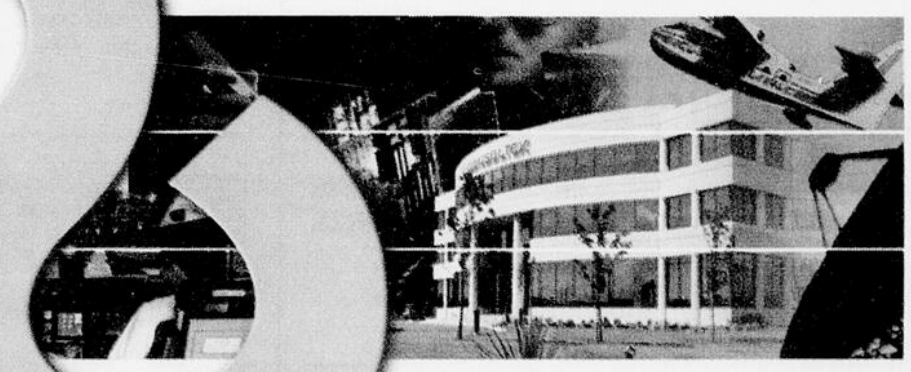


LaSalle est stratégiquement positionnée au cœur de l'île avec un pont jeté sur le fleuve et les É.-U. à quelques minutes. En prime : un milieu d'affaires gagnant, une fiscalité municipale avantageuse, des espaces industriels de qualité et une main-d'œuvre bilingue et qualifiée. LaSalle est, plus que jamais, au centre de l'activité économique de l'agglomération montréalaise.

Corporation de Développement Économique de LaSalle

Yves Meunier
Commissaire au développement économique
55, avenue Dupras
LaSalle (Québec) H8R 4A8
Tél. : (514) 367-6380 / 367-6381
Télec. : (514) 367-6600
Courriel : yves.meunier@ville.lasalle.qc.ca

Un choix stratégique



Un des principaux centres de haute technologie au Canada et deuxième ville industrielle du Québec, la Ville de Saint-Laurent compte de nombreux sièges sociaux, des centres de recherche prestigieux et plus de 4000 places d'affaires.

Afin de soutenir ses entreprises, Saint-Laurent a mis sur pied une équipe de professionnels du développement économique qui offrent leurs services dans les secteurs suivants:

- Développement local.
- Développement technologique.
- Prospection.
- Développement des marchés.

Saint-Laurent

Service de développement économique
710, rue Saint-Germain, Saint-Laurent (Québec) H4L 3R5
Tél.: (514)855-5757 Fax.:(514)855-5739

www.ville.saint-laurent.qc.ca

developpement.economique@ville.saint-laurent.qc.ca

À vol d'oiseau au-dessus de Montréal

Alain Duhamel

Les documents de promotion de Montréal, métropole de la nouvelle économie, font tous état de la formidable concentration d'entreprises technologiques et de centres de recherche qui s'y trouvent. Le défi : comment tout montrer en un coup d'oeil ?

Ni les photographies aériennes, ni les cartes géographiques ne font l'affaire. À la recherche d'un instrument de promotion original et efficace, l'**Association des professionnels en développement économique de l'île de Montréal** (APDEIM) s'est tournée vers une nouvelle méthode : la carte géopicturale thématique avec support électronique développée par une jeune entreprise de Saint-Laurent, **Geografix Communications**.

Elle a conçu un projet multimédia, *Montréal Technologique*, qui réunira quatre cartes géopicturales sur autant de thèmes spécifiques : l'industrie pharmaceutique, l'aérospatiale, les télécommunications et l'international qui se concentrera sur le centre-ville de Montréal.

Il s'agit d'un projet de 250 000 $ pour lequel l'APDEIM a reçu une contribution de 100 000 $ d'**Industrie Canada**.

« C'est un vol d'oiseau, une image qui met l'accent sur les entreprises de haute technologie et la qualité de vie », dit **Toufik Amir**, directeur, de Geografix Communications.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Les associés de Geografix : Toufik Amir (à gauche), Fikri Faradj et Jean-Louis Rhéault (debout).

L'entreprise, fondée il y a deux ans, appartient à trois associés : Toufik Amir, **Fikri Faradj** et **Jean-Louis Rhéault**, qui dessine des cartes depuis une vingtaine d'années.

La carte géopicturale est une représentation cartographique qui se concentre sur quelques éléments essentiels au thème choisi.

« L'approche cartographique doit contenir toute l'information qui est utile pour celui qui la regarde mais qui cache parfois l'information que l'on veut vraiment voir. Nous avons solutionné le problème en faisant une carte illustrée », dit Jean-Louis Rhéault. Le **Conseil de développement d'affaires du West Island** et les villes de Mont-Royal et Saint-Laurent utilisent la carte géopicturale depuis peu comme outil de promotion de leur territoire en tant que terre d'accueil des entreprises technologiques.

L'utilisateur a l'impression de survoler l'ouest de l'île d'un angle oblique qui lui permet de situer les principaux immeubles, les voies de communication, les institutions et les principaux équipements publics.

Grâce au support électronique, Geografix transforme une carte géopicturale en un instrument interactif. « Nous sommes parvenus à comprimer les données de la carte pour la rendre utilisable sur un site Internet », dit M. Amir. L'utilisateur se déplace sur la carte et accède aux vitrines des entreprises et peut même demander son chemin.

« C'est d'abord un outil de promotion, précise **Guy Landry**, directeur, du développement économique à ville Mont-Royal et président de l'APDEIM. L'objectif consiste à démontrer visuellement la concentration d'entreprises dans la région. » ■

Préincubateur d'entreprises technologiques pour les diplômés

Avant même qu'elle lance un appel formel de projets, **Mireille Surprenant**, directrice d'**Incubatech du Montréal métropolitain**, a déjà une demi-douzaine de dossiers qui lui ont été soumis par d'aspirants entrepreneurs, des étudiants et des diplômés des collèges.

La mission d'Incubatech consiste à les sensibiliser et à les soutenir dans leur projet d'entreprise technologique. Incubatech est née du partenariat du **Cégep Ahuntsic** et du **Cégep du Vieux Montréal**, qui offrent des programmes technologiques semblables. Il s'agit d'un projet pilote d'une durée de trois ans qui a reçu l'appui financier des gouvernements du Québec et du Canada.

Incubatech puise sa clientèle parmi les 23 000 étudiants et diplômés en technologies des deux collèges. Dans un premier temps, l'entreprise s'adresse en particulier aux étudiants en chimie analytique et en chimie-biologie, en mécanique du bâtiment, en génie (civil, mécanique et industriel), en architecture, en design industriel, en électrotechnique, en informatique, en graphisme et en design industriel. Dans un second temps, il est prévu que le préincubateur accueille des projets des autres formations technologiques et s'ouvre à la clientèle des étudiants et des diplômés des programmes technologiques d'autres collèges. En incubateur, l'aspirant entrepreneur suivra une formation de 45 heures sur l'élaboration du plan d'affaires, sanctionnée par une attestation d'études, et aura accès à des services conseils d'un groupe d'experts dans son domaine, à une bourse ou à un prêt ainsi qu'à un réseau de contacts.

« Notre valeur ajoutée, précise Mme Surprenant, vient du fait que nous avons accès aux laboratoires et aux équipements spécialisés des collèges. Nous travaillons le produit dans les laboratoires, ce qui permet à l'entrepreneur de se présenter sur le marché avec un prototype ou échantillon du produit prêt à démontrer. »

Si le produit parvient à la commercialisation, l'entrepreneur versera à l'incubateur une redevance de l'ordre de 1 % des ventes. (AD) ■

Dossier spécial
LES AFFAIRES
Ne manquez pas à chaque semaine un dossier complet sur une région du Québec
La tournée des régions du Québec 1999
dans l'édition du 22 mai
Saguenay-Lac St-Jean
NOUS REMERCIONS NOS COMMANDITAIRES
BANQUE NATIONALE
il faut penser autrement
ET
Bell
Gouvernement du Québec
Ministère de l'Emploi et de la Solidarité
Emploi-Québec
Investissement • Québec
InterCanadien

Cap sur la réussite
Projets d'investissement en tête
Vous désirez exporter vos produits et vos services hors Québec, réaliser un projet de R-D, moderniser votre entreprise ou prendre de l'expansion? Vous projetez le démarrage d'une entreprise? Renseignez-vous sur nos produits financiers et laissez notre équipe s'occuper de vous.
Investissement-Québec, toujours plus proche de sa clientèle!
2001, McGill College
9e étage
Montréal, Québec
H3A 1G1
Investissement • Québec
Michel Désilets
Directeur régional
Est de l'île de Montréal
Jean-Charles Vincent
Directeur régional
Ouest de l'île de Montréal
Montréal : (514) 873-4375
Télécopieur : (514) 873-4383
mtl@invest-quebec.com
http://invest-quebec.com



Dossier spécial **Montréal**

L'est de l'île veut changer son image

Alain Duhamel

Les quartiers montréalais de Rivière-des-Prairies et de Pointe-aux-Trembles s'imprégneront de l'esprit d'entreprise des Beaucerons si souvent cité en exemple lorsqu'il est question de développement régional.

La **Société de développement économique de Rivières-des-Prairies/Pointe-aux-Trembles** (SODEC RDP/PAT), qui tient le rôle d'un centre local de développement (CLD), et le CLD de la **Municipalité régionale de comté** (MRC) **Robert-Cliche** ont conclu une entente de coopération en matière de développement économique. C'est une première au Québec.

« Nous pensons qu'il y a plusieurs similitudes entre nous : nos entreprises sont présentes dans les mêmes secteurs d'activité et elles exportent », dit **Jean Gauthier**, directeur général de la SODEC RDP/PAT, qui s'intéresse en particulier au concept beauceron des pépinières d'entreprises innovantes.

La SODEC veut ainsi faciliter le partenariat entre les chefs d'entreprise de ces deux régions et le développement des entreprises beauceronnes en sol montréalais.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Denis Cloutier : « Actuellement, le *focus* est sur nous. Nous avons le plus grand territoire à développer. »**

Se refaire une image

Ce jumelage fait partie des actions stratégiques de la SODEC pour repositionner les quartiers Rivières-des-Prairies et Pointe-aux-Trembles dans le développement économique de la métropole et du Québec.

Les quartiers du bout de l'île, perçus comme étant situés dans une zone industrielle grise et éloignée des affaires, veulent projeter une toute autre image : vus de l'Est, ils sont la porte d'entrée de la métropole et ils ont de formidables cartes d'atout dans leur jeu.

Il n'y a pas de construction sur plus de 40 % du territoire, d'une superficie de 41,6 km². Celui-ci est situé à quelques minutes du **Port de Montréal** et est relié au réseau autoroutier. Actuellement, le *focus* est sur nous. Nous avons le plus grand territoire à développer », dit **Denis Cloutier**, commissaire industriel et président de la **Société locale d'investissement dans le développement de l'emploi RDP/PAT** (SOLIDE).

Les produits métalliques

Plus de 1 500 entreprises sont installées sur ce territoire et procurent de l'emploi à près de 25 500 personnes. L'aménagement du boulevard Henri-Bourassa, terminé depuis un an, stimule l'investissement industriel, qui a totalisé 75 M$ l'an dernier. M. Cloutier s'attend à des investissements de 120 M$ cette année.

Deux entreprises du secteur des produits métalliques ont retenu récemment le voisinage du boulevard Henri-Bourassa. Il s'agit des **Industries Trident**, qui investiront 3,4 M$ (10 nouveaux emplois et 55 emplois maintenus), et des **Produits métalliques JP**, qui investiront 6 M$ (40 nouveaux emplois et 445 emplois maintenus).

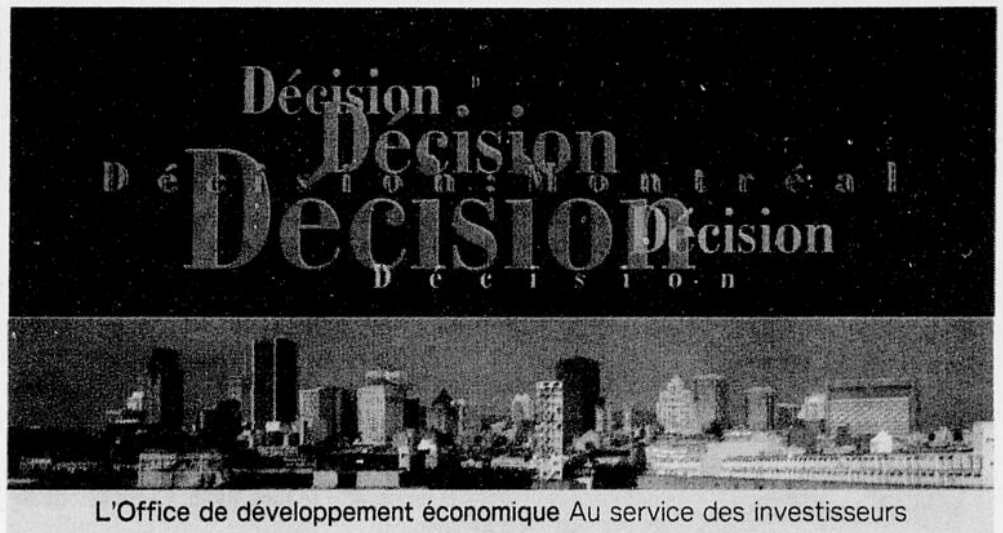
L'industrie manufacturière, avec 264 entreprises et 7 597 emplois, procure le tiers de l'emploi, deux fois plus en proportion que dans le reste de la ville de Montréal.

L'industrie des produits métalliques vient en tête du secteur manufacturier, avec 103 établissements et 1 814 emplois, suivie des secteurs de l'imprimerie (26 établissements et 1 439 emplois) et du plastique (26 établissements et 675 emplois).

Dès lors, une stratégie de développement industriel se dessine dans l'horizon 1999-2002 autour du secteur fort que constitue l'industrie des produits métalliques.

« Rien ne sert d'aller dans le multimédia ou dans d'autres secteurs très en vogue, dit M. Gauthier. Nous prenons ce que nous avons et nous le développerons au maximum. D'ici deux ou trois ans, notre milieu sera un laboratoire industriel bouillant où il se passera plein de choses ! »

La SODEC RDP/PAT a conclu des ententes avec l'**Institut de recherche sur les PME** de l'**Université du Québec à Trois-Rivières** (UQTR) et le **Centre intégré de fonderie et métallurgie** de Trois-Rivières pour venir appuyer les efforts de recherche et de développement en entreprise. À terme, la SODEC songe à une technopole des métaux appuyée sur une forte concentration d'entreprises et la présence de centres de recherche et de formation professionnelle. ■



L'Office de développement économique Au service des investisseurs

Le Grand Montréal

L'ABC du choix d'affaires au Canada :

AÉROSPATIAL
2e au monde
avec 36 000 emplois et 200 entreprises

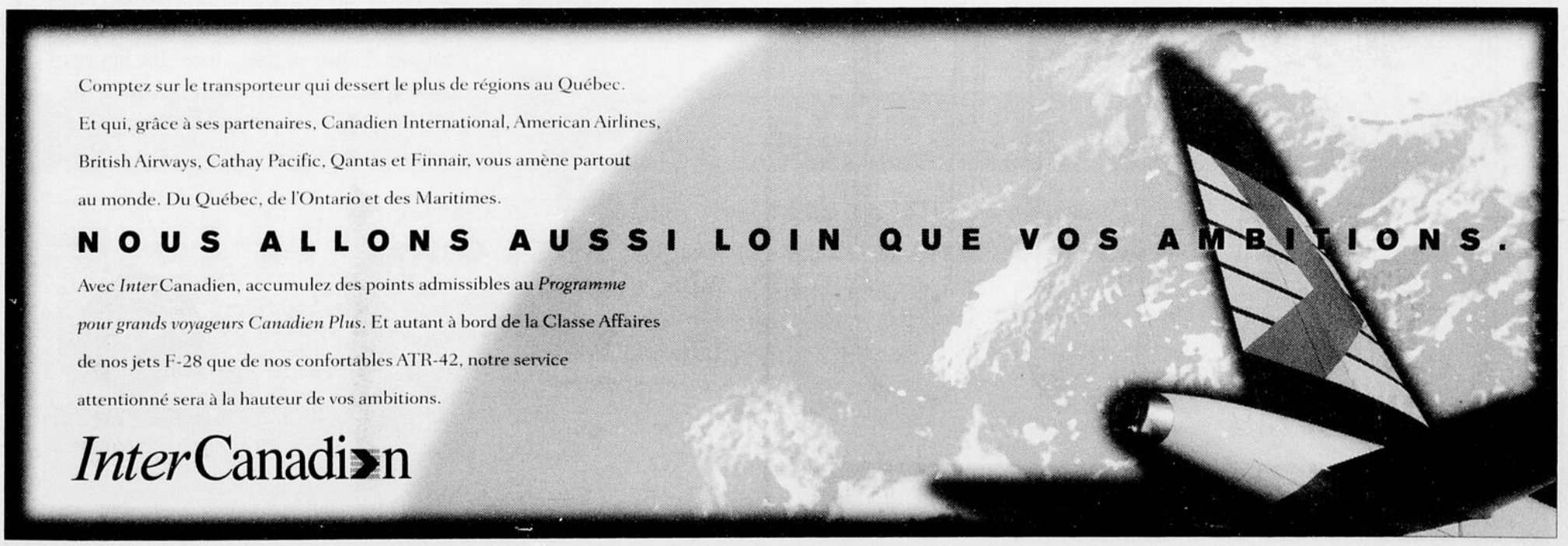
BIO-PHARMACEUTIQUE
6e en Amérique du Nord
avec 13 000 emplois et 150 entreprises

COMMUNICATION ET TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION
10e en Amérique du Nord
avec 83 000 emplois et plus de 2000 entreprises

Joignez l'équipe gagnante, communiquez avec l'Office de développement économique.

COMMUNAUTÉ URBAINE DE MONTRÉAL

Office de développement économique
1002, rue Sherbrooke Ouest, bureau 2400
Montréal (Québec) CANADA H3A 3L6
Téléphone : (514) 280-4242
Télécopieur : (514) 280-4266
http://www.cum.qc.ca/investmontreal



Comptez sur le transporteur qui dessert le plus de régions au Québec.
Et qui, grâce à ses partenaires, Canadien International, American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Qantas et Finnair, vous amène partout au monde. Du Québec, de l'Ontario et des Maritimes.

NOUS ALLONS AUSSI LOIN QUE VOS AMBITIONS.

Avec *Inter*Canadien, accumulez des points admissibles au *Programme pour grands voyageurs Canadien Plus*. Et autant à bord de la Classe Affaires de nos jets F-28 que de nos confortables ATR-42, notre service attentionné sera à la hauteur de vos ambitions.

*Inter*Canadien

Bouchons Pro-Caps se taille une place dans le plastique

26 entreprises oeuvrent dans ce secteur à Rivière-des-Prairies

Alain Duhamel

En 1997, après avoir passé plusieurs années dans la vente de produits de plastique, **Pierre Desautels**, 34 ans, a fait le saut dans l'arène des entrepreneurs manufacturiers en fondant **Bouchons Pro-Caps**, une entreprise spécialisée dans la fabrication de bouchons de plastique par injection.

« On laisse un bon employeur et une bonne situation pour démarrer une entreprise. J'estime ne pas avoir atteint encore mon rythme de croisière mais on me dit que, comme entrepreneur, je ne serai jamais satisfait. »

L'idée de se lancer dans la production des bouchons de plastique a germé dans son esprit lorsqu'il a constaté que ses clients, incapables de s'approvisionner localement, passaient de plus en plus leurs commandes à des manufacturiers de l'Ontario et des États-Unis.

« Des entreprises n'ont pas été bien servies chez les gros manufacturiers parce qu'elles devaient commander de grandes quantités à la fois ou parce qu'elles n'avaient pas le choix des couleurs, etc. Mon entreprise est née d'un besoin criant de l'industrie de l'emballage de plastique qui recherchait une autre source d'approvisionnement. »

La plasturgie québécoise compte 650 firmes et emploie quelque 25 000 personnes.

Depuis 1992, elle croît au rythme annuel moyen de 7,2 %. La valeur de ses expéditions atteignait 3 milliards de dollars en 1997, dont le tiers provenait des exportations.

Le secteur de l'emballage, avec près de 39 % de l'activité, est le plus important de l'industrie et croît à un rythme annuel moyen de 9,5 %.

Les Bouchons Pro-Caps ont pignon sur rue dans le quartier Rivière-des-Prairies de la ville de Montréal.

On y trouve déjà 26 entreprises de produits de plastique qui emploient au total près de 675 personnes.

« Le secteur des plastiques est en pleine croissance chez nous. Nous l'avons identifié comme un de nos secteurs prioritaires de développement », note **Jean Gauthier**, directeur de la **Société de développement économique RDP/PAT**.

La stratégie de développement de Pierre Desautels consiste à produire sur mesure et à livrer sur demande de manière à correspondre le plus possible aux attentes.

La clientèle se compose surtout d'entreprises des secteurs alimentaire, chimique, cosmétique, pharmaceutique et sanitaire.

« Il faut être flexible dans notre offre de service et réduire le plus possible les délais de livraison. »

Il vient de conclure avec l'**Université du Québec à Trois-Rivières** une entente de développement et d'implantation de la norme *ISO 9002-94*, afin d'appuyer sa production sur des normes de qualité reconnues dans toute l'industrie nord-américaine. La certification devrait être acquise d'ici 18 mois.

« Je veux que notre entreprise soit reconnue partout comme une entreprise qui produit de la qualité », dit M. Desautels, qui a l'ambition d'étendre son marché dans le nord-est des États-Unis et en Ontario.

L'entreprise peut produire 2 M de bouchons par mois et, après la phase d'expansion en cours, pourra en produire deux fois plus.

La gamme des produits s'étendra puisque Bouchon Pro-Caps est à mettre au point trois nouveaux bouchons.

L'effectif devrait donc passer de cinq à huit personnes.

La **Société locale de développement de l'emploi** (SOLIDE) de Rivières-des-Prairies et de Pointe-aux-Trembles vient de lui consentir un prêt de 50 000 $ pour soutenir ses projets d'expansion et de prospection dans de nouveaux marchés. ■

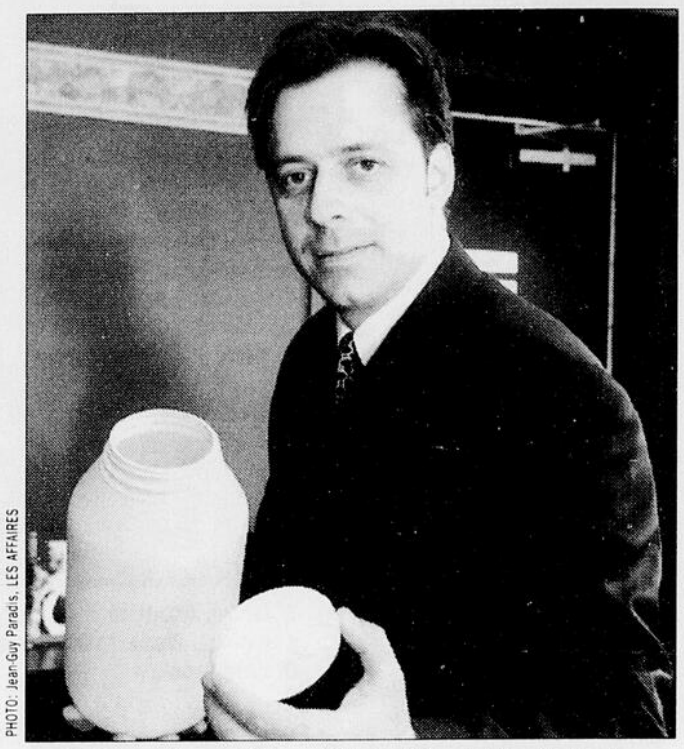


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Pierre Desautels : « L'industrie de l'emballage avait besoin d'une autre source d'approvisionnement. »**

PASSEZ LE MOT à un chercheur d'emploi handicapé:
AIM CROIT-IAM CARES
Téléphone: (514) 744-2944
Télécopieur: (514) 744-5711
ATS: (514) 744-2613

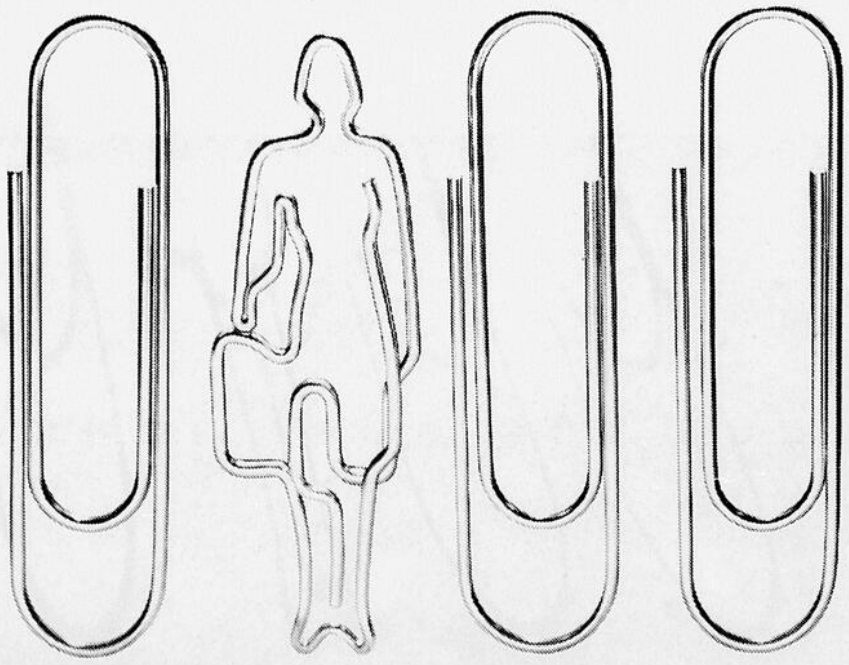
1 % d'investissement fait toute la différence.

Réservez 1 % de votre masse salariale à la formation et obtenez 100 % de rendement.

Si la masse salariale de votre entreprise excède 250 000 $, vous pouvez tirer profit de la *Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre*. En investissant 1 % en formation, vous faites un placement particulièrement rentable pour votre entreprise. En effet, lorsque votre personnel reçoit une formation dans le cadre de son travail, il acquiert de nouvelles compétences, est plus motivé et plus productif. Sa plus grande efficacité et son meilleur rendement contribuent à augmenter la rentabilité de votre entreprise et à vous donner un réel avantage concurrentiel.

Consultez vos conseillers d'Emploi-Québec. Ils vous renseigneront sur les divers aspects de la Loi et vous aideront à prendre les meilleures décisions concernant vos besoins en formation.

Ligne Info 1 % : 1 888 EMPLOIS
Adresse Internet : www.mss.gouv.qc.ca

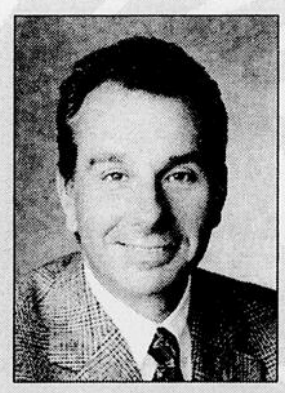


EMPLOI-QUÉBEC
Québec

La campagne 1999 de CENTRAIDE *du Grand Montréal est entre bonnes mains!*



Gilles P. Ouimet



Ronald A. Weinberg

MM. Gilles P. Ouimet, président et chef de l'exploitation de Pratt & Whitney Canada inc. et Ronald A. Weinberg, président et co-chef de la direction de Corporation Cinar ont accepté de coprésider la dernière campagne de Centraide de ce millénaire. Ils seront secondés par les 37 membres de leur « cabinet de campagne », tous des figures dirigeantes de Montréal résolues à les soutenir lors de la prochaine campagne de sollicitation.

Centraide du Grand Montréal

Dossier spécial

LES AFFAIRES

ISONORM
GROUPE CONSEIL INC.

Merci à tous nos clients qui nous ont fait confiance depuis 1991 pour améliorer leur management environnemental ou celui de leurs produits et services, en particulier :

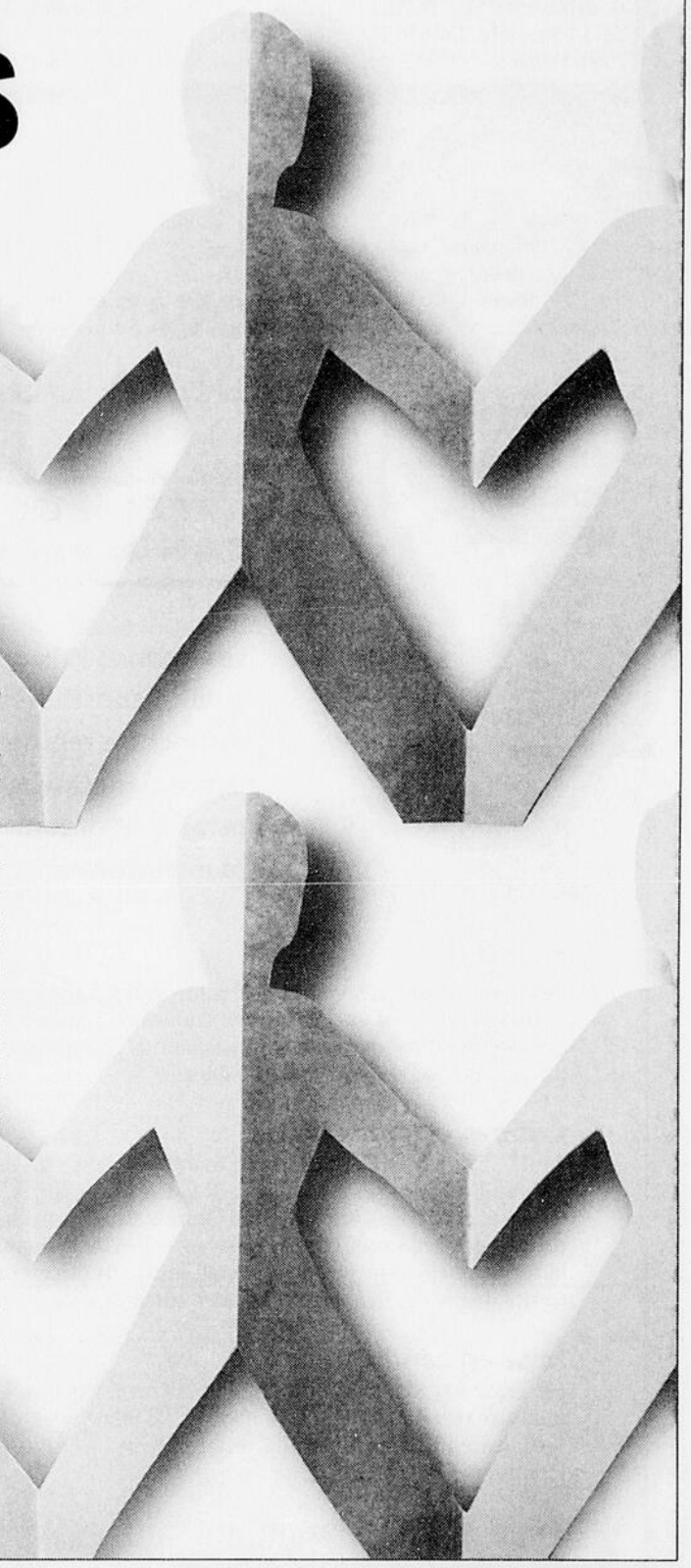
ABITIBI-CONSOLIDATED (ISO 14001)
DOMTAR (ISO 14001)
LABORATOIRES ABBOTT (ISO 14001)
BELL HELICOPTER TEXTRON (ISO 9001)
OUTILS GLADU (ISO 9001)
SGT 2000 (ISO 9002)

Tél.: (450) 922-4117

ISO

La révision des normes ISO 9000 sera publiée à la fin de l'an 2000

La prochaine génération adopterait un nouveau nom



Isabelle Chassin

Publiées pour la première fois en 1987, les normes d'assurance qualité de la famille *ISO 9000* sont révisées périodiquement. La dernière révision remonte à 1994 et la prochaine sera publiée en décembre 2000.

En plus d'être plus simple et plus facile d'utilisation et d'application, la prochaine génération de normes devrait avoir un nouveau nom.

Il n'y aura plus trois modèles d'assurance de la qualité, la norme *ISO 9001* remplaçant la série des *9001-9002-9003*. « La norme IS0 9001 devient une norme unique, flexible, adaptée aux différentes situations », explique **Pierre F. Caillibot**, président du comité **ISO/TC 176** chargé de l'élaboration et de la révision des normes internationales.

Le terme *assurance de la qualité* pourrait disparaître. La norme IS0 9001 deviendrait *Système de management de la qualité : Exigences*. Pour sa part, la norme *IS0 9004* deviendrait *Systèmes de management de la qualité : Lignes de conduite pour l'amélioration de la performance*.

« Plus qu'un simple changement de titre, cela signifie davantage que l'assurance de la qualité fait bien partie intégrante du management de la qualité », souligne M. Caillibot.

Avec la nouvelle norme IS0 9000 sur la terminologie et les principes fondamentaux publiée en 2000, et la norme *IS0 10011* révisée en 2001, ces quatre normes formeront le noyau de la famille ISO 9000.

La norme ISO 9001 sera plus orientée vers la satisfaction de la clientèle et pas seulement vers la conformité des produits ou des services comme c'était le cas avant la révision. La norme 9004 mènera, pour sa part, à une gestion de la qualité plus complète, axée sur la notion d'amélioration continue. Bref, le couple ISO 9001-ISO 9004 progresse ensemble.

Applicable à tous

Selon M. Caillibot, la nouvelle version sera plus profitable pour tout le monde. Un des objectifs principaux de la révision est de rendre la norme plus facilement applicable dans tous les secteurs, y compris dans le secteur des services et de la PME.

Bien qu'enrichie, la documentation requise devrait être simplifiée et mieux utilisée. La documentation est d'ailleurs avant tout une question de moyens que l'entreprise choisit pour appliquer la norme. « Certes, la norme exige de documenter les processus. En le faisant, certaines entreprises ont constaté une diminution de papier, alors que d'autres s'y sont noyées. La documentation est un outil, non une finalité. Il faut l'utiliser avec discernement », insiste M. Caillibot.

IS0 9000 demeure le nom générique de la famille, mais devient aussi une norme essentielle qui présente la terminologie et les principes fondamentaux associés aux normes.

Elle sera une sorte de guide donnant, par exemple, des précisions sur la notion d'amélioration continue, la notion de compatibilité des systèmes de management d'entreprise, les cycles de d'amélioration et l'utilisation des techniques statistiques.

Le comité ISO/TC 176 établit aussi une liste de recommandations destinées à faciliter la transition et la cohérence de la mise en oeuvre de la nouvelle édition des normes par les registraires.

Ceux-ci travaillent généralement en réseau et se préoccupent déjà de cette question. « Là encore, l'expérience des années passées devrait nous aider à réussir cette transition. » ■

Vos partenaires ISO au Canada

Deux organismes, une vision
Votre regard sur les normes ISO

Information sur les normes

CONSEIL CANADIEN DES NORMES
Canada

http://www.ccn.ca

Achat de normes

CENTRE CANADIEN D'INFORMATION GLOBALE
Une société du Groupe IHS

1 888 782-6327

ISO 9004, une norme qui vise strictement l'amélioration continue

Avec la maturité des marchés, cette norme pourrait prendre de l'essor

Isabelle Chassin

À la différence des normes de la famille *ISO 9000* (9001-9002-9003), qui sont utilisables à des fins contractuelles, réglementaires et de certification par tierce partie, *ISO 9004* répond à des motivations très différentes. Elle vise strictement à aider l'entreprise à se doter d'une approche de gestion de la qualité plus complète.

« Elle ne se prête pas à la certification », précise **Pierre F. Caillibot**, président du comité technique **ISO/TC 176**. M. Caillibot est également président du **Comité national canadien pour l'ISO** et conseiller, systèmes qualité, à **Hydro-Québec**.

Rappelons que le comité technique ISO/TC 176 a été créé en 1979 pour élaborer des normes correspondant à un consensus international. Ses travaux ont donné lieu, en 1987, à la publication des normes de la série ISO 9000. Cet organisme est aussi chargé de la révision des normes dont la prochaine génération sera lancée à la fin de 2000.

Bien que le développement et l'évolution d'ISO 9004 progressent en même temps que les normes d'assurance qualité de la famille ISO 9000, cette norme est beaucoup moins connue et peu utilisée.

« C'est qu'il y a une dizaine d'années, la priorité des entreprises était de conserver leurs marchés et d'en conquérir de nouveaux. La volonté des entreprises de démontrer leur conformité aux normes d'assurance qualité dans le cadre des approvisionnements a mobilisé leur intérêt. ISO 9004 est restée dans la brume », explique M. Caillibot.

Une norme plus conviviale

ISO 9004 s'adresse à toutes les entreprises, de tous les secteurs, qu'elles utilisent ou non ISO 9001. La norme ISO 9004 est un consensus international en matière de gestion de la qualité. Elle intègre huit principes fondamentaux en matière de gestion de la qualité et inclut en annexe un guide d'auto-évaluation pour apprécier l'évolution de la maturité de la gestion de la qualité dans l'entreprise.

Il s'agit, en quelque sorte, d'un outil de diagnostic interne permettant d'identifier les secteurs à améliorer.

« Il y a eu beaucoup de pression dans le processus de révision des normes pour qu'ISO 9004 soit plus conviviale et que la synergie avec ISO 9001 soit plus évidente. Son but fondamental, c'est l'amélioration continue de la performance de l'entreprise », précise M. Caillibot.

Amélioration continue

La norme n'est pas utilisée à des fins contractuelles ou de certification. Le comité TC 176 a d'ailleurs fortement découragé toute tendance en ce sens pour éviter que le certificat soit, à tort, une fin en soi. « Cela a été le cas pour trop d'entreprises utilisant ISO 9001. Faire de même avec ISO 9004 pourrait causer un fardeau injustifiable pour les entreprises et serait absurde, puisque le but fondamental de cette norme est l'amélioration continue et non la conformité. »

Une fois la révision publiée à la fin de 2000, l'évolution de la norme ISO 9004 devrait prendre deux grandes tangentes. L'une avec les entreprises certifiées ISO 9001 et l'autre pour celles qui ne le sont pas.

Les premières pensent à l'après-ISO. Certaines veulent progresser dans leur démarche et ne se sentent pas encore prêtes à aller vers des référentiels comme le *QUALImètre*, perçu comme complexe. La norme révisée leur procure un lien naturel vers une gestion plus globale de la qualité.

Pour les autres, qui ne sont pas forcées par leurs clients d'adopter ISO 9001 et qui pratiquent une gestion de la qualité informelle, elles trouveront dans ISO 9004 une démarche plus structurée leur permettant d'identifier des actions d'amélioration contribuant à une meilleure performance de l'entreprise.

« D'autres outils comme les critères du *Prix Canada pour l'excellence* ou le QUALImètre sont excellents. Les entreprises qui les utilisent trouveront dans la nouvelle version d'ISO 9004 un outil complémentaire qui les aidera à progresser et à préparer la voie à une certification ISO 9001 si le besoin s'en fait sentir un jour », précise M. Caillibot. ■

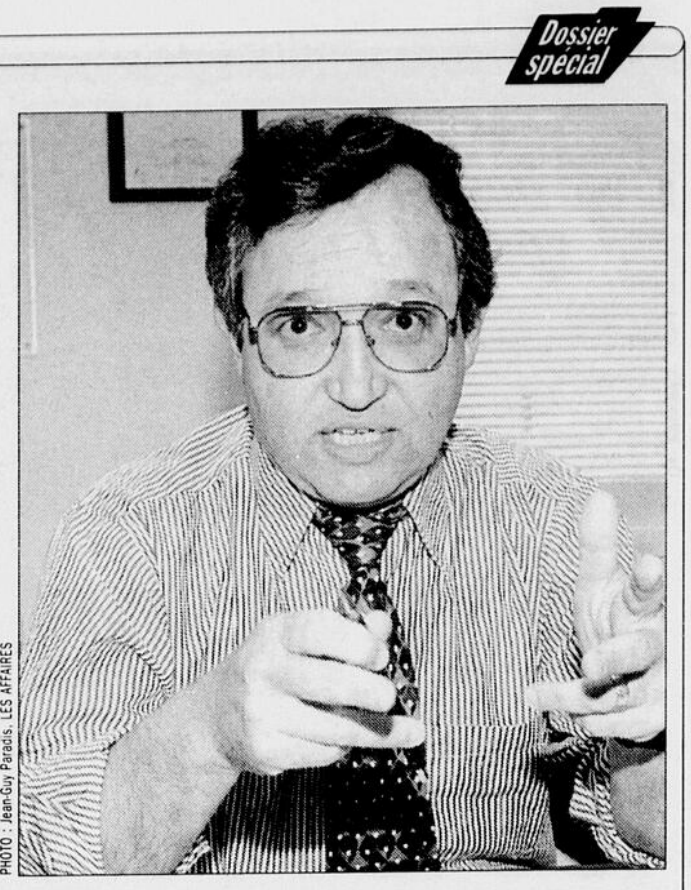


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Pierre F. Caillibot : « Il y a eu beaucoup de pression pour qu'ISO 9004 soit plus conviviale et que la synergie avec ISO 9001 soit plus évidente. »



LES GRANDS PRIX QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

APPEL PUBLIC DE CANDIDATURES

Les Grands Prix québécois de la qualité constituent la plus haute distinction remise par le Premier ministre du Québec aux entreprises privées et organismes publics les plus performants.

Objectifs

Les Grands Prix québécois de la qualité visent à reconnaître publiquement les entreprises privées et organismes publics du Québec qui ont réussi à appliquer les principes de la qualité totale à tous les aspects de leurs activités et qui ont obtenu des résultats remarquables.

Critères d'admissibilité

Toute organisation, qu'elle soit manufacturière, de services, commerciale, publique ou privée, à but lucratif ou non, et qui a un établissement au Québec, est admissible à un des Grands Prix. La seule exigence est que les principales décisions, concernant la gestion de la qualité ou l'application de la stratégie émanant du siège social, résultent directement de l'organisation (unité de production ou de services autonomes).

Mise en candidature

Les entreprises privées et les organismes publics intéressés à poser leur candidature peuvent obtenir les documents de mise en candidature auprès du Mouvement québécois de la qualité ou du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Période d'inscription

Les organisations intéressées à poser leur candidature aux Grands Prix québécois de la qualité 1999 ont jusqu'au 30 juin inclusivement pour nous faire parvenir leur dossier complet.

Renseignements :

Madame Isabelle Tremblay
Mouvement québécois de la qualité
455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 404
Montréal (Québec) H2Z 1J1
Téléphone : (514) 874-9933/ poste 223
Télécopieur : (514) 866-4600

Monsieur Jacques La Rue
Direction de l'entrepreneurship et de la gestion d'entreprises
Ministère de l'Industrie et du Commerce
770, rue Sherbrooke Ouest, 10e étage
Montréal (Québec) H3A 1G1
Téléphone : (514) 982-3008
Télécopieur : (514) 873-9912

MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ

Industrie Commerce Québec

Concours national pour récompenser les efforts en qualité

Les *Grands Prix québécois de la qualité*, lancés en 1998, seront remis par le premier ministre du Québec en octobre prochain dans le cadre du *Mois de la qualité*. Ils récompenseront les entreprises privées et les organismes publics ayant le mieux réussi à appliquer les principes de la qualité totale à tous les aspects de leurs activités.

Ils comprennent cinq catégories : PME manufacturière, PME de services ayant moins de 250 employés, grande entreprise manufacturière, grande entreprise de services ayant 250 employés et plus, et organisme public.

Les critères de sélection retenus sont ceux du *QUALImètre*, le système de mesure de la qualité mis en place au Québec en 1994 par le secteur privé et le gouvernement.

Les Grands Prix Québécois de la qualité se veulent également un outil d'amélioration continue de la qualité pour accroître la compétitivité des organisations.

Les candidats intéressés ont jusqu'au 30 juin 1999 pour remettre leur dossier de participation. Toute information peut être obtenue auprès des organisateurs, le **Mouvement québécois de la qualité** (*www.qualite.qc.ca*) et le ministère de l'**Industrie et du Commerce** (*www.mic.gouv.qc.ca*). (IC) ■

L'implantation d'ISO 9000 exige une planification rigoureuse

Isabelle Chassin

Le processus de certification *ISO 9000* dure généralement entre 12 à 18 mois et demande une planification rigoureuse puisque c'est « un engagement qui dure toute la vie de l'entreprise », comme le souligne **Pierre Favreau**, spécialiste, services qualités et ISO, à la **Banque de développement du Canada**.

Ce processus se déroule en plusieurs étapes.

La préparation

Cette étape consiste à informer l'entreprise, direction y compris, sur les normes. L'historique, les enjeux, le rôle de chacun, les 20 points de la norme, les procédures actuelles sont passés en revue.

« Il faut rassurer le personnel quant à l'effet de l'introduction de normes dans leur travail. Certains s'inquiètent et craignent de perdre leur emploi. Il faut remettre les pendules à l'heure et redonner le pouvoir au personnel dans un contexte d'assurance de la qualité », indique M. Favreau.

S'ensuit une période de réflexion de groupe sur les exigences de la norme et le système qualité existant. Certaines entreprises partent de zéro, mais d'autres ont déjà une démarche de qualité, souvent non systématisée.

Un comité chargé de la qualité est alors nommé. Il rédige les manuels de qualité et de procédures.

Chaque service contribue à diffuser les procédures d'opération et d'inspection existantes.

Vient ensuite la planification d'un calendrier pour préparer les phases d'amélioration nécessaires.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Pierre Favreau

Le développement

À cette étape, le consultant peut intervenir en tant que facilitateur, formateur et entraîneur pour l'élaboration du manuel d'assurance de la qualité. « Le consultant connaît l'aspect technique des normes et les exigences du registraire. Mais il est préférable que l'entreprise rédige elle-même ses manuels, afin d'être le plus autonome possible », note M. Favreau.

La rédaction de la documentation décrivant chaque opération en fonction de la norme commence : procédures, instructions de travail, formulaires, registres auxquels participeront toutes les ressources impliquées dans l'entreprise. « La documentation prouve que l'entreprise fait ce qu'elle dit. Elle ne doit pas être lourde afin d'être validée efficacement. »

La rédaction peut durer 12 mois et des modifications peuvent être apportées plusieurs fois. Au cours de cette phase sont choisis des auditeurs internes chargés de vérifier les services de l'entreprise avec lesquels ils n'ont pas de conflit d'intérêts. Le registraire est nommé.

L'implantation

Une fois le manuel de qualité rédigé, il est approuvé par la direction et mis en application. Des formateurs internes veillent à ce que chaque employé comprenne les procédures, les exigences du système qualité, et les applique dans ses tâches quotidiennes.

Les auditeurs internes interviennent pour contrôler la mise en oeuvre et s'assurer de la conformité ISO 9000. C'est une phase de validation, de correction, d'amélioration.

La certification

Le registraire lui-même, un auditeur interne ou un consultant peut faire un pré-audit. Les dernières modifications sont effectuées.

Après avoir envoyé au registraire le manuel d'assurance de la qualité, l'entreprise lui demande de procéder à l'audit de la certification, sur rendez-vous. Cet audit dure entre un et quatre jours, selon la taille de l'entreprise. Lorsque tous les points de la norme sont conformes, le certificat est délivré pour trois ans. L'entreprise peut maintenant s'engager dans un processus d'amélioration continue.

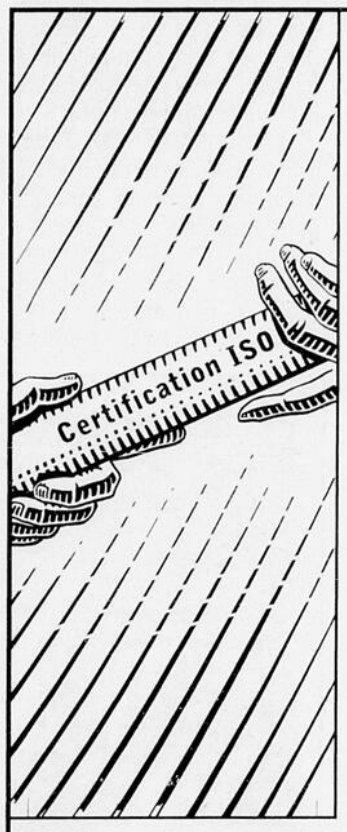
Les coûts

Soulignons enfin que les coûts varient suivant la taille de l'entreprise et les ressources nécessaires.

En plus des honoraires des consultants et du registraire, l'entreprise doit penser aux coûts induits par l'implication du personnel pour élaborer, rédiger, corriger la documentation, la formation spécifique et l'entraînement. ■

Quelques conseils

- La haute direction doit s'engager totalement
- Motiver et impliquer tout le personnel
- Rédiger la documentation le plus simplement possible
- La mettre à jour régulièrement
- Utiliser un logiciel de gestion de la documentation
- Choisir les membres du comité qualité en fonction de leur aptitude à communiquer
- Faire appel à des consultants pour faciliter l'implantation de la norme
- Établir un prix forfaitaire pour la formation et la consultation
- Persévérer dans l'amélioration continue



BESOIN D'UN COUP DE MAIN POUR OBTENIR LA CERTIFICATION ISO ?

ADRESSEZ-VOUS AUX EXPERTS DE LA BDC.

À la Banque de développement du Canada, nous favorisons la croissance des PME. Voilà pourquoi nous disposons d'un réseau national de spécialistes de la qualité pour aider votre entreprise à obtenir la certification ISO, et à bénéficier d'un avantage concurrentiel sur le marché international. Besoin d'un coup de main ? Prenez contact avec nous au

1 888 INFO-BDC / www.bdc.ca

Banque de développement du Canada

NOUS FAISONS BANQUE À PART^MC

BDC





Sylvio De Rose, CA
Associé
Registraire de systèmes qualité
Samson Bélair/Deloitte & Touche inc.

Registraire de systèmes qualité
Samson Bélair/Deloitte & Touche inc.



Imaginons... qu'ISO 9000 soit la référence en matière de qualité

Pour les entreprises d'aujourd'hui, une réputation fondée sur la qualité s'avère un atout inestimable. Afin de vous aider à atteindre cette norme de qualité, nous vous offrons une gamme complète de services en matière d'enregistrement de systèmes de gestion. Connaissant les particularités de votre secteur, nos professionnels apporteront une valeur ajoutée à vos processus de gestion et de qualité, et ce tout au long de votre enregistrement.

Un leader une équipe

Samson Bélair Deloitte & Touche

ISO

Dossier spécial

La certification ISO suscite des vocations inattendues

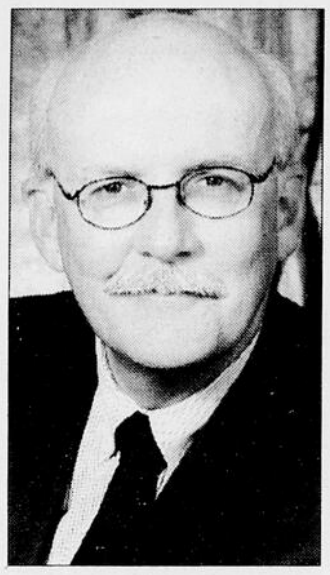
Un traversier et une clinique optométrique accrédités ISO 9002

Michel De Smet

Qu'est-ce qui peut motiver une minuscule PME, l'exploitant d'une traverse sur le Saint-Laurent ou encore un service de conciergerie à obtenir la certification *ISO* ? Certainement pas le défi de la mondialisation des marchés, pas plus que l'opération marketing qui consiste à déployer une grande banderole *certifié ISO* sur le fronton de son usine.

À preuve : **Jules Laplante** était fermement convaincu avant d'entreprendre la démarche qui devrait le mener sous peu à l'accréditation ISO 9002 que la norme était réservée aux grandes entreprises. « J'étais persuadé que cela servait exclusivement aux sociétés exportatrices pour leur donner un avantage concurrentiel à l'international », explique le propriétaire de la **Clinique optométrique Jules Laplante**, à LaSalle.

Son entreprise, qui compte trois employés, deviendra pourtant sous peu le premier établissement optométrique en Amérique du Nord à décrocher la certification; c'est ce que lui a confirmé le siège social de l'**Organisation internationale de normalisation** à Genève.



■ Richard Michaud : « Ce qui nous a motivés par-dessus tout, c'est de pouvoir de la sorte resserrer tous les maillons de la chaîne. »

« C'est une rencontre fortuite avec un consultant en qualité qui m'a éclairé sur tous les avantages que je pouvais retirer de la certification. Il est vrai que nous sommes une toute petite entreprise, mais comme nous évoluons dans un univers hautement concurrentiel, il est vital pour nous de produire un service de qualité constante. »

M. Laplante prévoit également une croissance rapide de ses affaires et il estime qu'ISO lui procurera un outil d'appoint pour la formation à l'interne qu'il compte donner à ses futurs employés.

Souder l'équipe

M. Laplante voit en outre dans sa future certification une occasion de souder les liens de sa petite équipe par le biais d'un objectif commun d'amélioration de la qualité.

Le renforcement de l'implication de tous les travailleurs constitue également la motivation prioritaire relevée par **Richard Michaud**, le directeur général de la **Traverse Rivière-du-Loup/Saint-Siméon**. « On a fait figure d'oiseau rare en juillet 1997 en devenant le premier service de traversier-passager en Amérique du Nord à obtenir l'accréditation *ISO 9002*. Ce qui nous a motivés par-dessus tout, c'est de pouvoir de la sorte resserrer tous les maillons de la chaîne. »

M. Michaud explique que la certification a donné la possibilité de remettre en cause les manières de travailler d'une équipe qui peut compter jusqu'à une centaine de salariés en pleine saison touristique et qui a à s'acquitter d'activités multiples.

« De plus, on éprouvait le besoin de se remettre en question par rapport à la clientèle que nous transportons durant les neuf mois que fonctionne la traverse chaque année. »

Le traversier *NM Trans Saint-Laurent* accueille annuellement près de 200 000 passagers, dont 82 % sont des touristes. M. Michaud souligne que le souci de l'amélioration de la qualité des services ne date pas d'hier puisque depuis 13 ans, l'entreprise dispose d'un système de fiches qui permet annuellement de recueillir les commentaires d'appréciation de quelque 6 000 usagers.

De gré... ou de force

Si la norme ISO suscite ainsi des vocations originales spontanées, force est de reconnaître que bon nombre de certifiés se convertissent par nécessité.

Il suffit de penser aux grands donneurs d'ordre, autant dans les secteurs public que privé, qui exigent la certification comme un préalable à l'établissement d'une relation d'affaires avec leurs fournisseurs.

Christina Haché, analyste au service d'information et des renseignements stratégiques chez **Samson Bélair Deloitte & Touche**, s'est livrée récemment à un exercice de recensement des entreprises titulaires de la norme ISO : « Sans **Hydro-Québec**, les constructeurs d'automobiles, aéronautiques et les gouvernements, la liste des entreprises accréditées serait beaucoup plus mince qu'elle ne l'est aujourd'hui », conclut-elle.

À cet égard, dans notre Belle Province, il faut bien admettre que le gouvernement fait figure de missionnaire musclé de la certification. Ses exigences en la matière peuvent même sembler étonnantes.

Par exemple, celle qui requiert l'accréditation pour les firmes d'entretien ménager.

Selon **Jacques Lafrance**, secrétaire associé aux marchés publics au **Conseil du Trésor**, la bizarrerie n'est qu'apparente : « C'est vrai qu'il peut sembler étrange que nous exigions ISO pour nettoyer un bureau du gouvernement. Mais nous recevons une masse d'offres de la part de fournisseurs dans le domaine des services. Dans ce contexte, la certification nous paraît un outil équitable et efficace pour effectuer un premier écrémage parmi la pléthore de candidats qui se présentent à nous. » ■



LE DÉBUT D'UNE RELATION D'AFFAIRES INCOMPARABLE.

Nous sommes QMI, la division d'enregistrement de systèmes de gestion de la CSA International, un nom qui jouit d'une grande notoriété dans le domaine du développement des normes. Lorsque vous envisagerez la possibilité d'un enregistrement ISO pour votre entreprise, contactez-nous. Nous vous démontrerons la valeur de nos services. Que ce soit avant l'enregistrement ou après, le personnel de QMI, familier avec votre domaine d'activités, vous offrira tout le support nécessaire au fur et à mesure que vous perfectionnerez votre système de gestion et que vous améliorerez vos processus de façon à renforcer le calibre international de votre entreprise. Contactez-nous : l'enregistrement de votre système de gestion n'est que le début.

QMI. Au-delà de vos attentes.

Vous pouvez nous rejoindre au 514.428.2491

QMI

ISO 14001 ISO 9000 ENREGISTREMENT DE SYSTÈMES DE GESTION QS-9000

IQNet



Registraire de systèmes qualité
accrédité par le Conseil canadien des normes

Les professionnels de Intertek fondent leur offre de services sur la garantie que vous obtiendrez tout l'appui nécessaire lors de l'enregistrement de votre système qualité.

Avec Intertek, pas de surprise. Nous vérifions avec vous, avant l'audit, l'ensemble de la démarche qui doit vous mener à l'enregistrement de votre système qualité répondant à la norme ISO choisie.

Documentation sur la démarche d'enregistrement disponible sur simple appel au service à la clientèle.

ITS Services d'essais Intertek AN ltée
Téléphone: (514) 631-3100
1-800-561-5051
Télécopieur: (514) 631-1133

Voici les marques détenues par
ITS Intertek

Warnock Hersey emc

ISO 9000 QS 9000 ISO 14000

Dossier spécial

LES AFFAIRES

Le Saint-Laurent



L'avenir de la voie maritime passe par un meilleur contrôle des coûts

Après 40 ans, le Canada et les États-Unis restructurent l'exploitation

Alain Duhamel

La voie maritime du Saint-Laurent entreprend cette année sa 41e saison de navigation en ayant aux commandes de nouveaux exploitants résolus à la réhabiliter comme une infrastructure de transport d'avenir, essentielle à la vitalité économique de l'Amérique du Nord.

« Nous sommes plus efficaces que le canal de Panama ou le canal de Suez. Nous sommes de classe mondiale », dit **Guy Véronneau**, un ancien dirigeant de la **MIL Davie**, de Lévis, devenu président-directeur général de la **Corporation de gestion de la voie maritime du Saint-Laurent**.

La corporation sans but lucratif est née de la volonté d'un consortium d'entreprises privées utilisatrices de la voie maritime de conclure avec **Transports Canada** un partenariat public-privé pour son exploitation, en réaction à la politique de commercialisation du gouvernement fédéral énoncée en 1995. Depuis octobre dernier, elle a pris le relais de l'**Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent**.



■ Albert Jacquez



■ Guy Véronneau

PHOTOS: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Aux États-Unis, la **St.Lawrence Seaway Developement Corporation** demeure une société d'État, mais elle devra désormais se comporter à la manière des sociétés commerciales du secteur privé. « Nous nous transformons en une société avec obligation de résultats. Désormais, nous serons jugés selon nos résultats », dit **Albert S. Jacquez**, ancien chef de cabinet du représentant californien **Esteban Torres** et devenu administrateur de la corporation américaine en janvier dernier.

La voie maritime relie Montréal au lac Érié par un réseau de 15 écluses dont deux se trouvent en territoire américain.

L'an dernier, l'exploitation de la voie maritime a enregistré des revenus de 80 M$ grâce en bonne partie à une augmentation extraordinaire de 42 % des expéditions d'acier.

Au total, 4 366 navires, dont 64 pour la première fois, ont passé les écluses avec, dans leurs cales, 51,1 M de tonnes de cargaison composée surtout de céréales, de minerai de fer, de charbon et de produits d'acier.

Il s'agit du meilleur résultat depuis 10 ans, mais c'est encore bien en dessous du sommet historique atteint dans les années 70 alors que le trafic dépassait 74 M de tonnes. « Il sera difficile de répéter le résultat de l'an dernier mais nous devrions avoir une saison dans la moyenne des cinq dernières », croit M. Véronneau.

Depuis son inauguration en 1959, la voie maritime a reçu 258 731 navires qui ont transporté 2,1 milliards de tonnes métriques de cargaison.

Contrôle des coûts

Les deux pays ne s'entendent pas sur le financement de l'exploitation mais ils sont en complet accord pour en améliorer l'efficacité. « Il y a une étroite collaboration, note M. Jacquez. La voie maritime est un système qui fonctionne sans faille, fiable et en toute sécurité. À bien des égards, notre fonctionnement est déjà binational. »

La voie maritime du Saint-Laurent parviendra-t-elle à la rentabilité ?

« Nous ne parlons ni de surplus, ni de déficit, mais de contrôle des coûts », précise Guy Véronneau.

Le premier objectif de la corporation de gestion consiste à réduire les coûts d'exploitation. Selon l'entente, le tarif des péages augmentera de 2 % par année pendant cinq ans, à moins que la corporation de gestion ne parvienne à réduire les dépenses suffisamment pour les éviter.

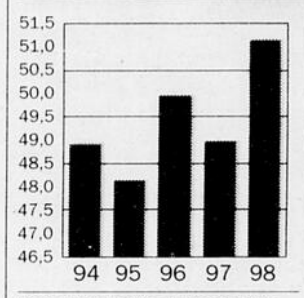
« Nous n'avons d'autres choix que de réussir, dit M. Véronneau. En cas d'échec, les hausses de tarifs pourraient être plus élevées que ce que nous avons convenu. »

Combattre l'indifférence

L'avenir de la voie maritime du Saint-Laurent ne dépend pas que de l'habileté de ses administrateurs à bien contrôler les coûts d'exploitation. Elle doit aussi résister à la fois à une certaine indifférence des gouvernements et à la concurrence que lui font les ports de l'Atlantique, les réseaux ferroviaires et la navigation fluviale du Mississippi.

Peter Cresswell, président-directeur général d'**Algoma Central** (33 navires en exploitation dans les Grands Lacs), reproche aux gouvernements des deux pays d'ignorer l'importance stratégique de la voie maritime dans l'économie. « Les gouvernements l'ont prise pour acquis et en ont même abusé », affirme-t-il.

Tonnage total
Voie maritime du Saint-Laurent



Source : Corporation de Gestion de la Voie Maritime du Saint-Laurent
Graphique : LES AFFAIRES

« Aux yeux de l'opinion publique, la voie maritime est dépassée alors qu'elle devrait, au contraire, avoir un bel avenir. Mais on l'a empêchée de réaliser son véritable potentiel en la privant des éléments essentiels pour lui permettre de demeurer concurrentielle. »

Le rapport **Estey** sur le transport du grain au Canada, publié en décembre 1998, en a choqué plusieurs dans l'est en se préoccupant davantage du port manitobain de Churchill, dans la baie d'Hudson, et des ports de l'Ouest canadien. « Tous ceux qui sont liés à la voie maritime restent surpris. Avons-nous été trop sages dans ce que nous avons fait ? » se demande M. Véronneau.

« Nous devrons apprendre à nous défendre, ajoute-t-il. Comme groupe, nous devons être en mesure d'influer sur les décisions gouvernementales qui risquent de compromettre la viabilité de la voie maritime. »

Raymond Johnston, président et chef de la direction de la **Canada Steamship Line**, plaide en faveur d'une vision globale du transport maritime laurentien en un système complet où tous les éléments sont interreliés entre eux, depuis Duluth jusqu'à Sept-Îles. « Nous devons élargir notre perspective à l'exploitation de l'ensemble du réseau de la voie maritime des Grands Lacs et du Saint-Laurent. »

De l'Atlantique jusqu'au lac Supérieur, un océanique parcourt 3 700 km en huit jours et demi. Ils sont de plus en plus nombreux à venir des océans puisque 60 % des cargaisons ont pour origine ou pour destination l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique. ■

Corporation des pilotes du Bas Saint-Laurent
240, rue Dalhousie
CP 1303, Terminus Postal
Québec (Québec) G1K 7E5
Tél.: (418) 692-0444
email :
pilotes.bsl@sympatico.ca

UN SERVICE ESSENTIEL SUR LE SAINT-LAURENT

Le pilotage est un service public, lié étroitement au développement de l'activité économique sur le Saint-Laurent au profit de ses communautés riveraines et du pays en général. Le service est essentiel au maintien de la sécurité, au bon fonctionnement de la navigation, à la protection de l'environnement et au développement des sociétés portuaires.

Une longue formation, tant pratique qu'académique, fait des pilotes du Bas Saint-Laurent les meilleurs garants d'une navigation sûre, rapide et efficace. Le pilotage dans le Bas Saint-Laurent, un service assuré de jour et de nuit, hiver comme été.





Les eaux du fleuve se portent de mieux en mieux

La pollution d'origine agricole reste problématique

Michel De Smet

Au cours de la présente décennie, la qualité des eaux du Saint-Laurent a affiché une amélioration sensible et constante. C'est le constat majeur du rapport intitulé *Qualité des eaux du fleuve Saint-Laurent (1990 à 1970)* que le ministère de l'**Environnement** a rendu public en mars dernier.

L'étude englobe le territoire riverain du fleuve compris entre le lac Saint-François, en amont de Montréal, et l'île d'Orléans. Avec ses 3,3 M d'habitants, il s'agit là de la zone la plus peuplée traversée par le fleuve au Québec et donc la plus susceptible d'afficher des indices de pollution significatifs.

Spécialiste en sciences de l'eau à la **Direction des écosystèmes aquatiques** du ministère, **Serge Hébert** constate que l'amélioration doit, au premier chef, être attribuée aux effets du *Programme d'assainissement des eaux du Québec* (PAEQ), débuté en 1978, et de son successeur, le *Programme d'assainissement des eaux municipales* qui a pris le relais en 1994.

M. Hébert souligne qu'au début de la période concernée par le rapport, en 1990, la population dont les eaux usées étaient traitées par des stations d'épuration ne s'élevait qu'à 1 M de personnes riveraines du fleuve. Sept ans plus tard, les eaux usées de 3,2 M d'individus faisaient désormais l'objet d'un traitement en station d'épuration :

« Au cours de nos analyses, nous observions, sur un territoire aquatique donné, que les indices de pollution chutaient radicalement lors de l'entrée en fonction d'une station.

« En l'an 2000, toutes les eaux municipales feront l'objet d'un traitement, à l'exception de celles de quelques milliers de résidants vivant en zone éloignée qui sont, de toute manière, assujettis à une réglementation particulière de traitement par fosses septiques », souligne-t-il.

En fait, en comparant des données disponibles entre 1980, c'est-à-dire lorsque se firent sentir les premiers effets salutaires du PAEQ, et 1997, le ministère note que les rejets de matières en suspension ont chuté de 68 % et ceux de phosphore de 50 %. La quantité d'oxygène utilisée par les micro-organismes pour décomposer les matières organiques a, quant à elle, régressé de 62 %.

Le ministère enregistre également des progrès sensibles quant aux sources de pollution industrielle. C'est le cas dans le secteur des pâtes et papiers qui a fait l'objet, il y a quelques années, d'une réglementation environnementale sectorielle obligeant les papetières à mettre en place des solutions de traitement efficaces de leurs rejets.

« En fin de compte, il faut admettre que c'est la pollution d'origine agricole qui demeure problématique. Il s'a-git ici de corriger une situation diffuse dont les solutions passent par chaque établissement agricole, ce qui complique singulièrement les choses. »

M. Hébert souligne que le milieu agricole est responsable d'importants rejets au fleuve de phosphore, substance qui a un impact négatif considérable sur la vie aquatique.

Il note aussi que les traitements des sources de pollution agricole requièrent temps et patience : « Contrairement à la pollution d'origine municipale ou industrielle où le traitement de la source de pollution résout presque instantanément le problème, il faudra par exemple de 5 à 10 ans pour réhabiliter une terre agricole gorgée de phosphore. »

Si le rapport dresse un bilan globalement positif de l'évolution de la qualité des eaux du Saint-Laurent, il pointe cependant du doigt les zones riveraines de la métropole.



PHOTO : André Barrette

■ Serge Hébert : « On dénombre une trentaine de sites autour de Montréal propices à la baignade. »

« La qualité des eaux peut être qualifiée de mauvaise à douteuse le long de l'île de Montréal. On observe un panache, indicateur de contamination bactériologique et de charges en phosphore, au centre et le long de la rive nord du fleuve jusqu'à l'approche de Trois-Rivières », indique M. Hébert.

Cette pollution est attribuable à l'émissaire de la Communauté urbaine de Montréal (CUM) qui ne désinfecte pas ses eaux usées avant de les rejeter dans le fleuve. Seul un traitement physicochimique est appliqué, et réduit les teneurs en coliformes fécaux de 25 % à 50 %.

La CUM mène actuellement un projet-pilote qui permettrait l'implantation d'un système performant de traitement mais nécessiterait un investissements de 500 M$.

Les débordements en temps de pluie constituent une autre source de pollution dans la région métropolitaine. Comme le rapporte M. Hébert, les grandes villes d'Amérique du Nord et d'Europe ont toutes été dotées dans le passé d'usines d'épuration avec des capacités de traitement largement trop faibles en cas de fortes précipitations.

« C'est un problème endémique pour ces grandes villes où les eaux usées se mêlent dans le même réseau d'aqueducs avec les eaux de pluie. L'unique solution consisterait à construire de vastes bassins de rétention qui relâcheraient ensuite leur contenu lorsque les conditions pluviométriques reviennent à la normale. » ■

Les casinos flottants enfin admis au Québec

L'assouplissement de la loi devrait permettre d'attirer plus de croisières internationales

Alain Duhamel

Longtemps frappés d'un interdit en eaux canadiennes, les casinos flottants peuvent désormais poursuivre, à certaines conditions, leurs activités à bord des navires de croisières internationales dans le fleuve Saint-Laurent.

Le gouvernement fédéral a amendé le code criminel en ce sens à la mi-mars.

La **Société de développement économique du Saint-Laurent** (SODES) et le *Comité des croisières internationales du Saint-Laurent* fondent beaucoup d'espoirs sur cette ouverture du législateur canadien comme moyen d'accroître la rentabilité des croisières et l'attrait du Saint-Laurent auprès des croisiéristes. Les premières retombées devraient survenir à partir de l'an 2001.

« L'information a été bien reçue dans les compagnies qui viennent dans le Saint-Laurent et de la part de celles qui n'y viennent pas encore », note **Alexis Segal**, vice-président marketing, **Société du port de Québec**, et président du Comité des croisières du Saint-Laurent.

« À court terme, les nouvelles dispositions n'auront pas d'effet », affirme **Marc Gagnon**, directeur général de la SODES. « Mais à plus long terme, il n'y aucun doute que le nombre des croisières augmentera. »

Retombées de plusieurs M$

Sur un horizon de 10 ans, la SODES évalue les retombées économiques supplémentaires entre 65 M$ et 230 M$.

L'an dernier, le port de Québec a connu une de ses meilleures saisons.

Les navires ont effectué 68 escales en ayant à leur bord 43 838 voyageurs. Il s'agit d'une augmentation de 24 % par rapport à l'année précédente.

À Montréal, le Vieux Port a accueilli 32 600 passagers, 3 000 de plus que l'année précédente. Il s'agit de l'une de ses meilleures saisons depuis 10 ans.

Le port a ainsi rattrapé la clientèle qu'il avait perdue en 1996 lorsque deux compagnies ont disparu du marché.

Les retombées de cette activité dans les deux villes sont évaluées à 12 M$ environ.

« Les croisières internationales sont un peu comme les exportations de marchandises; elles font entrer des devises étrangères dans l'économie locale », note M. Gagnon.

Marché en forte croissance

Dans l'industrie du voyage, les croisières constituent le produit dont la demande croît le plus rapidement dans le monde: 8 % en moyenne par année.

Selon la **Cruise Lines International Association** (CLIA), plus de 5 M de personnes ont effectué une croisière en 1997, comparativement à un peu plus de 2 M en 1986 et 1,4 M en 1980.

Sur un horizon de 10 ans, les retombées économiques supplémentaires sont évaluées entre 65 M$ et 230 M$.

Les enquêtes de la CLIA en vue de dresser le portrait type du touriste de croisière montrent que le groupe des 40-59 ans constitue 45 % de la clientèle et que celle-ci se répartit à peu près également entre les hommes (46 %) et les femmes (54 %). Un voyageur sur quatre est célibataire.

Ce sont des voyageurs d'expérience qui disposent de bons revenus puisque le revenu annuel médian s'élève à 58 800 $ US.

Une offre à renforcer

Le Comité des croisières internationales espère capter une part de ce marché en pleine croissance en inscrivant, dans un premier temps, le fleuve dans le circuit des croisières atlantiques de la Nouvelle-Angleterre et de l'est du Canada.

« Il y a 10 ans, l'offre laurentienne consistait à faire connaître la destination, affirme Marc Gagnon. Aujourd'hui, elle est connue. L'objectif est donc de la renforcer. »

La haute saison des croisières a lieu en septembre et en octobre au moment où le paysage laurentien prend toutes ses couleurs d'automne. L'an dernier, 9 des 11 lignes maritimes qui offrent les croisières d'automne avaient la ville de Québec dans leur itinéraire.

Pour plusieurs d'entre elles, la croisière laurentienne constitue une étape dans le repositionnement des navires entre la Méditerranée, fréquentée l'été, et les Caraïbes, très prisées des Nord-Américains en hiver.

Cette année, sur la cinquantaine d'escales prévues à Québec, 15 auront lieu en septembre et 19 en octobre. Le Port de Québec s'attend à recevoir huit escales et jusqu'à 11 000 touristes dans la seule dernière semaine d'octobre.

Le Comité des croisières s'est fixé comme objectif d'étaler la saison sur toute la période estivale.

Le Saint-Laurent a beaucoup à montrer et à offrir aux croisiéristes tout au long de son parcours de 1 000 kilomètres, par exemple, les paysages remarquables de la Gaspésie et du fjord du Saguenay, et des villes animées et sûres.

Pour ceux qui veulent vivre une expérience maritime tout à fait différente, loin des mondanités des paquebots de croisière, il y a les porte-conteneurs ultramodernes de **Canada Maritime** qui prennent quelques passagers à leur bord de janvier à octobre pour un aller-retour de 21 jours entre Montréal, Thamesport, Anvers et Le Havre, ou une traversée simple de neuf jours.

Le circuit Montréal, Le Havre, Hambourg est également disponible. L'an dernier, Canada Maritime a ainsi transporté 120 personnes. ■

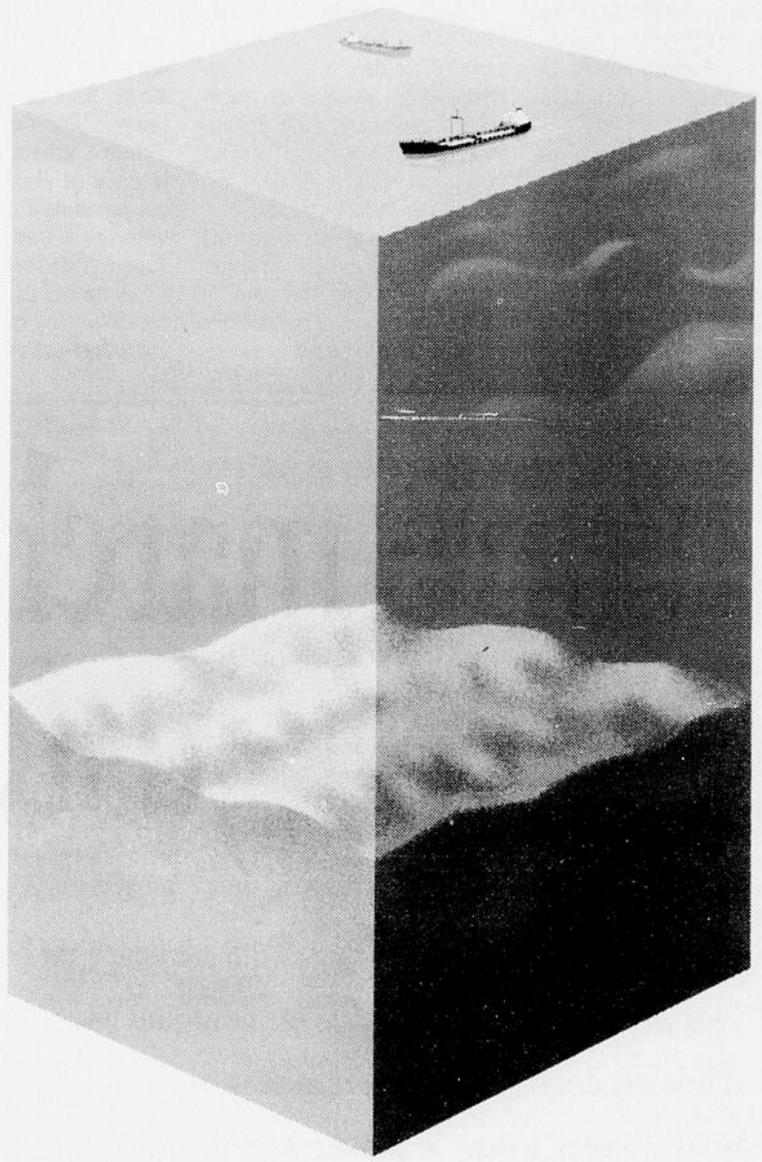
UN VASTE CHAMP DE COMPÉTENCES, AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE.

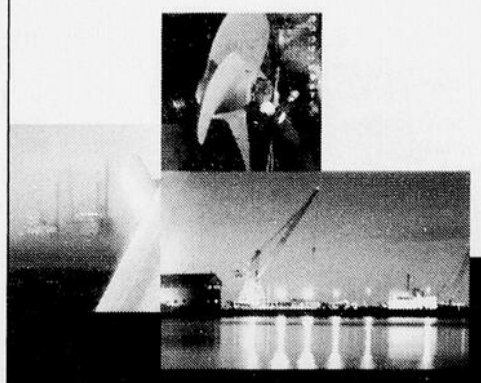
Le Groupe Maritime Verreault inc. commercialise les services des sociétés qu'il regroupe :
Verreault Navigation inc.,
BV Maritime inc.,
Verreault Maritime inc.,
Les Industries Verreault inc.

Verreault Navigation inc., affilié au Groupe Maritime Verreault, se spécialise dans la construction et la réparation de navires et dans le dragage.

Nos bureaux étant situés à Les Méchins, au Québec, nous sommes particulièrement bien placés pour servir les armateurs et opérateurs de navires qui empruntent ou utilisent la voie maritime du Saint-Laurent.

Les compagnies affiliés au Groupe Maritime Verreault jouissent d'une réputation enviable : celle de trouver des solutions novatrices aux problèmes les plus complexes.





Construction et réparation de navires

Dragage

GROUPE MARITIME VERREAULT inc.

Le marché des croisières stagne au Québec

Par contre, il y a une demande croissante pour les produits écotouristiques

Nathalie Vallerand

Les eaux sont plutôt calmes du côté du marché québécois des croisières et des excursions sur le Saint-Laurent et ses affluents. En 1996, dernière année où des statistiques sont disponibles, les revenus de cette industrie ont été évalués à environ 22,5 M$ répartis entre 93 entreprises.

L'**Association des croisières-excursions du Québec** estime toutefois le total des retombées directes et indirectes à environ 100 M$.

« Jusqu'en 1996, la croissance était constante surtout grâce au marché de l'observation des baleines », souligne **Yves Hamel**, président de l'Association et vice-président des **Croisières AML**, la plus importante entreprise du domaine au Québec.

Cette année-là, le déluge au Saguenay a entraîné une baisse d'affluence de 10 % à 12 % par rapport à 1995. Depuis, le marché stagne.

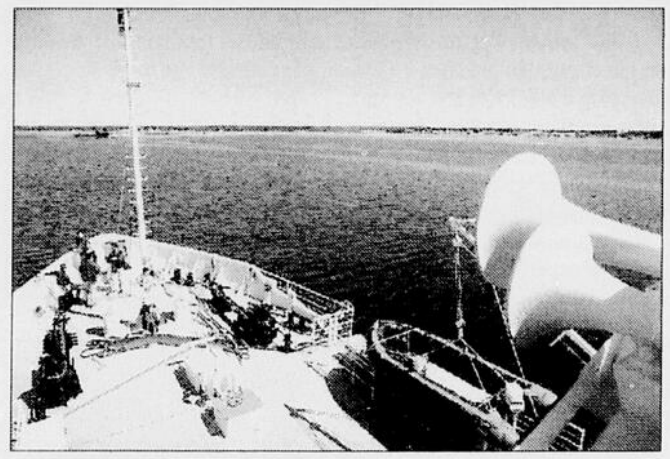
L'industrie s'attend toutefois à une légère remontée en 1999. Bien que M. Hamel ne dispose pas de statistiques pour étayer ses dires, il constate un regain du côté de la clientèle corporative. « L'économie roule bien et les entreprises investissent davantage dans les divertissements », souligne-t- il.

La clientèle européenne pourrait par contre faire contrepoids puisqu'elle a changé ses habitudes et achète des forfaits qui comprennent moins d'activités.

Parmi les segments en croissance, les croisières avec repas et celles avec musique et danse figurent en bonne place.

Les Croisières AML servent à elles seules quelque 100 000 repas par été à bord de leurs bateaux. L'entreprise s'est d'ailleurs associée cet été au *Festival de jazz de Montréal* pour offrir des soupers-croisières avec concerts de musique louisianaise. Elle proposera aussi, à bord du *Cavalier Maxim* à Montréal, des soirées latino avec orchestre.

Le créneau écotouristique gagne en popularité. « Le potentiel est énorme, constate M. Hamel. Il y a des possibilités encore inexplorées du côté de l'observation des oiseaux, de la découverte des fonds marins et du patrimoine culturel. » En réponse à cette tendance, les Croisières AML ont lancé l'été dernier à Baie-Sainte-Catherine/Tadoussac, le produit *Baleines et phare* qui combine l'observation des baleines à une visite de l'île Rouge et de son phare.



■ L'Écho des mers est le premier bateau de croisière avec nuitées sur le Saint-Laurent.

Les petites entreprises et les sociétés sans but lucratif sont aussi fort actives dans ce créneau en proposant des activités qui sortent des sentiers battus. Un exemple : à Sainte-Anne-de-Sorel, la **Société d'aménagement de la Baie de Lavallière** organise des excursions dans les marais de l'archipel du lac Saint-Pierre en canot-rabaska d'une capacité de 10 passagers. À bord, un guide-naturaliste fait un exposé sur la géographie, l'histoire, l'ornithologie et la flore. « Les passagers peuvent observer l'une des plus grandes héronnières au monde », mentionne **Michel Péloquin**, directeur de la Société.

Linda Jones et **Robert Maguire** ont quant à eux jugé que la tendance écotouristique était assez profitable pour y investir une somme considérable. En 1997, ils ont acheté un navire de la **Garde côtière** canadienne et l'ont transformé, au coût de 2 M$, pour accueillir 44 passagers en cabine. Auparavant, ils avaient un autre navire qu'ils louaient à **Pêches et Océans Canada** pour la recherche océanographique.

La nouvelle entreprise du couple, **Écomertours Nord-Sud**, offre des croisières de cinq à huit jours dans l'estuaire et le golfe du Saint-Laurent, au départ de Rimouski. Un guide-naturaliste est à bord et anime des causeries sur la faune et la flore. La table de *L'Écho des mers* met les produits régionaux à l'honneur. Il s'agit du premier bateau de croisière avec nuitées sur le Saint-Laurent (excluant les cargos mixtes marchandise-passagers). Au cours de son premier été d'exploitation en 1998, l'entreprise, dans laquelle le **Fonds régional de solidarité Côte-Nord** a investi, n'a vendu environ que la moitié des places des trois croisières effectuées. La situation s'annonce différente cette année. Au moins une dizaine de croisières sont prévues dont deux formées de groupes de touristes ontariens et américains. Au moment de mettre sous presse, la moitié des billets pour la saison 1999 étaient déjà écoulés.

« Notre clientèle se compose surtout de jeunes retraités entre 50 et 65 ans qui ont beaucoup voyagé et qui ont déjà fait des croisières dans le Sud, explique Mme Jones. Ils cherchent maintenant quelque chose de différent. »

La femme d'affaires compte sur le fait que le marché de la croisière est en croissance en Amérique pour tirer son épingle du jeu. M. Hamel croit qu'on verra sous peu des croisières de luxe sur le Saint-Laurent. « Le principal frein, c'est que les coûts d'exploitation d'un bateau semblable sous pavillon canadien sont très élevés. Il faudrait conclure des alliances stratégiques et envisager des débouchés dans les Caraïbes. » ■

Votre marchandise est arrivée juste à temps.

Chez Océanex, nous savons que ce qui compte, c'est l'efficacité. Nos clients le pensent aussi. C'est pourquoi nous continuons d'investir des sommes importantes de temps et d'argent pour nous assurer d'être le moyen le plus efficace, le plus fiable et le plus rentable, pour livrer vos marchandises industrielles ou de consommation à Terre-Neuve... et ce, de n'importe où en Amérique du Nord. Notre technologie de pointe, notre expertise pratique et nos installations modernes signifient une cueillette rapide, une manutention minutieuse et une livraison «juste à temps», à chaque fois.



Gestion du temps efficace et satisfaction complète des clients : chez Océanex, tout notre temps y est consacré.

OCEANEX

NOTRE ENGAGEMENT : LA SATISFACTION DES CLIENTS

Corner Brook: (709) 634-2079 Montréal: (514) 875-9244 Halifax: (902) 429-9201 St. John's: (709) 722-6280 Toronto: (416) 620-5100

www.oceanex.com

Vous partez à l'étranger?
Appeler chez soi est très simple.
Canada direct MC
1-800-561-8868

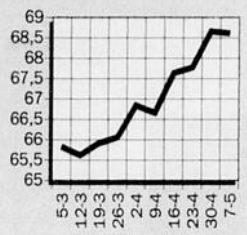
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 4,34 %
Précédent: 4,52 %
Variation - 0,18
52 semaines
H/5,75 %
B/4,29 %



Le dollar ($ canadien en ¢ US)

Fermeture: 68,61 ¢ US
Précédent: 68,66 ¢ US
Variation - 0,05 ¢ US
52 semaines
H/69,69 ¢ US
B/63,21 ¢ US



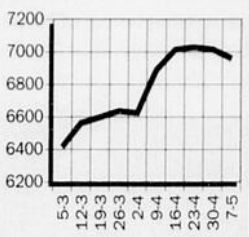
Les obligations
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 5,60 %
Précédent: 5,44 %
Variation + 0,16 %
52 semaines
H/5,92 %
B/5,08 %



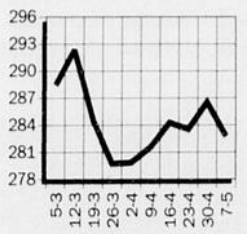
La Bourse (TSE 300)

Fermeture: 6958,86
Précédent: 7014,70
Variation - 55,84
52 semaines
H/7768,15
B/5336,15



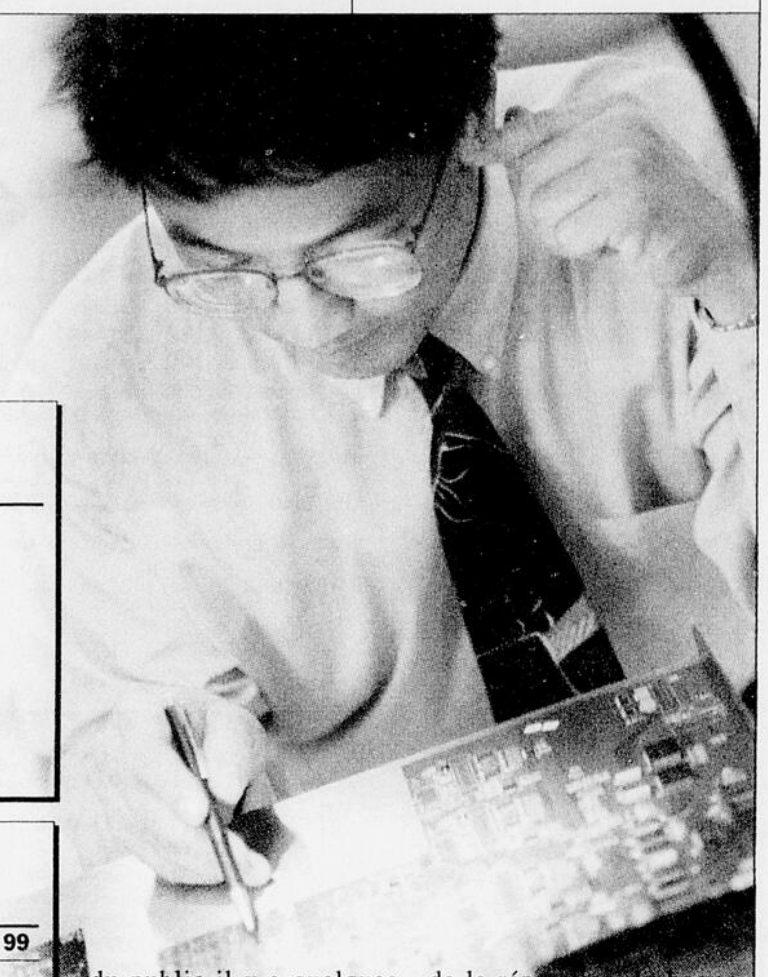
L'or à New York ($ US l'once)

Fermeture: 282,75 $ US
Précédent: 286,55 $ US
Variation - 3,80 $ US
52 semaines
H/301,55 $ US
B/274,35 $ US



Pourquoi CGI craint moins l'après-an 2000 que LGS

Les investisseurs appréhendent un tarissement de contrats



Guy Paquin

Les investisseurs commencent à craindre que les sociétés de services informatiques soient incapables de remplacer les revenus provenant de la réparation de l'an 2000, une fois le bogue éliminé.

Déjà, le géant américain des services informatiques, **Keane** (Amex, *KEA*, 24,17 $ US), a perdu les trois-quarts de sa valeur boursière. On peut se demander si la même chose attend les sociétés canadiennes du même type.

« Pourtant, Keane n'est pas particulièrement réparateur du bogue, note **Pierre-Yves Terrisse**, analyste de **BLC Valeurs mobilières**. Avec une marge nette de 9 %, ce n'est pas non plus la rentabilité de la société qui inquiète. »

Au **Groupe CGI** (Mtl, *GIB*, 32 $), on peut dire : « L'an 2000, connaît pas. » C'est que les revenus provenant de la réparation du bogue mal famé ne comptent que pour moins de 5 % de ses ventes.

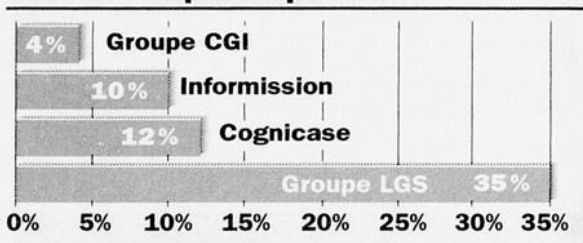
Dans le cas du **Groupe LGS** (Mtl, *LGS*, 14,05 $), autre plombier du bogue, c'est autre chose. Selon **Jean-Claude Couture**, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de LGS, les activités liées au virus 2000 représentent 35 % des revenus.

La direction de LGS ne s'en fait pas pour le manque à gagner que représente la fin du bogue. Les experts financiers restent aussi bien calmes. Mais les investisseurs pourraient être tentés d'avoir la gâchette un peu nerveuse. Le comportement erratique du titre de LGS, oscillant entre 15 et 10 $, reflète cette incertitude.

Les actionnaires ont-ils raison ? Depuis quelques trimestres, les producteurs de logiciels ont vu un fort ralentissement de leurs revenus. C'est qu'avant de renouveler leurs logiciels, les entreprises ont préféré s'assurer que le bogue ne viendrait plus les hanter. Ce cycle complété, on entrevoit une reprise des ventes des logiciels.

Selon **Mark Pavan**, analyste de **Yorkton Valeurs mobilières**, le cycle n'est pas complet pour les réparateurs du bogue. « C'est un peu plus tard dans l'année que les derniers virus vont être exterminés. Ou bien on verra ensuite un fléchissement des revenus ou bien les stratégies de remplacement du chiffre d'affaires par d'autres activités rempliront leurs promesses. » Les revenus alternatifs devraient provenir de services liés au *Web*, surtout le commerce électronique.

Les revenus liés à la conversion de l'an 2000 ne pèsent pas lourd



Sources : Groupe LGS, Cognicase, Groupe CGI, Informission
Graphique : LES AFFAIRES

Portrait de quatre québécoises des services informatiques

	Marge nette 99	Ratio cours-bénéfice 99
CGI	6,0 %	54x
Cognicase	9,5 %	20x
Informission	3,4 %	58x
Groupe LGS	4,0 %	21x

Source : BLC Valeurs mobilières — Tableau : LES AFFAIRES

Informission souffre déjà

Pour le **Groupe Informission** (Mtl, *IFN*, 6,50 $), l'effet 2000 n'est pas que dans l'imagination des investisseurs. En 1998, le bogue représentait 30 % des revenus d'Informission et 50 % des profits. Pour le premier trimestre de 1999, ses revenus ont crû de 60 %, signe du remplacement des revenus du bogue par d'autres. Mais le bénéfice net, lui, a pris la direction inverse, passant de 860 000 $ à 4 000 $.

« Au premier trimestre de 1999, les revenus provenant du bogue comptaient pour seulement 10 % des ventes d'Informission, par rapport à 39 % au premier trimestre de 1998 », rappelle **Carlo Vachon**, analyste de **Valeurs Mobilières Desjardins**. Ça aurait pu être un pas dans la bonne direction, mais comme les bénéfices n'ont pas suivi, force est de conclure que le retournement n'est pas complété. M. Terrisse croit que 1999 continuera d'être difficile.

Informission a fait connaître sa stratégie de remplacement des activités d'extermination du virus 2000 : aider les entreprises à migrer vers Internet en utilisant une gamme de logiciels appelée *Recyc Web*. En l'absence de résultats concrets provenant de ces produits, on peut croire que payer 58 fois les bénéfices prévus par action pour 1999 est payer un peu trop cher le titre Informission.

CGI pas donnée, mais pas de bogue

À 54 fois le bénéfice par action prévu pour 1999, l'action de CGI n'a pas l'air donnée non plus. Les experts notent pourtant que CGI dégage de meilleures marges nettes (6 %), que son chiffre d'affaires annualisé est de 1,5 milliard de dollars et que l'an 2000 ne l'a jamais effleurée. Le risque avec CGI est plutôt une question de psychologie.

« Autant je ne suis pas fou d'introduire des émotions dans mon modèle d'analyse, autant je suis bien forcé d'y penser », lance Mark Pavan. L'effet Keane, en quelque sorte. Et avec un multiple aussi gonflé, il est possible que les investisseurs punissent CGI pour un crime qu'elle n'a pas commis.

« Dans un secteur où le ratio moyen cours-bénéfice prévu est de 31 fois, les 54 fois de CGI pourraient être les premiers à subir le coup des appréhensions des investisseurs », ajoute M. Pavan.

LGS devient intéressante

Méritant un multiple plus modeste de 21 fois le bénéfice prévu pour 1999, LGS est une cible de placement intéressante, selon M. Terrisse. « La société a un bon plan de remplacement, qu'elle a rendu public il y a quelques jours. » Il s'agit d'offrir un panier de services de commerce électronique aux entreprises fondé sur le mariage de trois aspects fondamentaux : la sécurité, Internet et le téléphone.

Pourquoi le téléphone ? « Parce qu'un sondage mené par nous auprès des Canadiens démontre qu'il existe deux freins principaux au commerce électronique : la sécurité et l'impossibilité de parler avec un être humain », répond Jean-Claude Couture. Conséquemment, la technologie proposée par LGS intègre téléphonie et Internet.

Les investisseurs craignent de voir les réparateurs de bogue tomber au chômage à la fin de 1999.

Il reste que LGS dépend encore pour 35 % de ses revenus du bogue. Ce à quoi M. Couture répond que si le bogue n'avait jamais existé, sa croissance aurait quand même été de 26 % cette année.

Cognicase intéresse

Cognicase (Mtl, *COG*, 26 $), qui a beaucoup vécu de la réparation du bogue 2000, a construit à coups d'acquisitions une affaire totalement indépendante du virus. Commerce électronique, développement d'applications, solutions serveurs, logiciels de conversion automatisée, les nouvelles spécialités ont poussé rapidement, Cognicase a conclu 10 acquisitions en 1998 et continue sur sa lancée cette année.

Si la digestion de toutes ces acquisitions disparates inquiète certains spécialistes, aucun signe d'aigreur d'estomac n'est visible dans le dernier rapport trimestriel de Cognicase. Au premier semestre de 1999, les revenus ont quintuplé et les profits ont triplé.

À 20 fois les profits prévus pour 1999, le titre Cognicase est le moins cher des sociétés ouvertes canadiennes de services informatiques. Les marges se sont quelque peu contractées, mais le fisc y est pour beaucoup. ■

INVESTIR

Les conférences téléphoniques trimestrielles à la portée de tous

Stéphanie Grammond

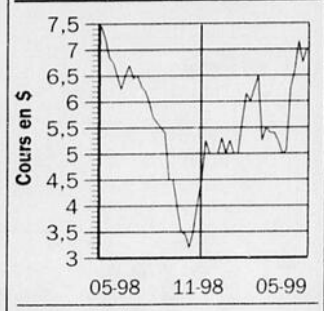
Internet démocratise l'industrie des valeurs mobilières. À preuve, tous les investisseurs auront désormais accès aux conférences téléphoniques organisées par les dirigeants des entreprises cotées à la Bourse après la divulgation de leurs résultats trimestriels.

Auparavant, ces conférences fort instructives étaient réservées aux analystes financiers et autres professionnels de la finance, incluant à l'occasion les représentants de la communauté des médias.

La firme **Salter New Media** vient de lancer son site Web *Q1234.com* en collaboration avec la **Bourse de Toronto**. Au départ, les compagnies qui composent le *S&P/TSE60* seront invitées à participer. Les appels seront archivés afin de bâtir une librairie permettant de retracer la performance des sociétés. Le service sera gratuit.

Salter Street Films
(Toronto, *SSF*, hebdo.)

Du 15 mai 98 au 7 mai 99



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

Aux États-Unis, le site *Broadcast.com* diffuse depuis décembre 1998, en collaboration avec la Bourse électronique **Nasdaq**, les conférences dans Internet en temps réel.

Également, *BestCalls.com* a lancé, à la fin de mars, un site Internet qui veut être aux conférences téléphoniques ce que le guide TV est à la télévision.

Le système permet aux investisseurs de connaître l'horaire des conférences téléphoniques de milliers d'entreprises.

Les internautes trouveront sur le site les numéros de téléphone à composer, les mots de passe et les informations pour écouter un enregistrement.

BestCalls offre aussi un service d'avertissement par courrier électronique quelques instants avant le début d'une conférence sur une compagnie prédéterminée.

Percée Internet pour Salter Street

Salter New Media est une filiale du producteur de télévision de Halifax **Salter Street Films** (Tor., *SSF*, 6,75 $) qui a été lancé en partenariat avec la compagnie de téléphone **Maritimes Telephone & Telegraph**.

Salter Street doit compléter d'ici peu un financement privé auprès d'investisseurs institutionnels de l'ordre de 10 M$ pour recapitaliser cette division.

Surtout connu pour sa comédie avec l'émission *This Hour Has 22 minutes*, Salter Street produit aussi des séries comme *Lexx* et *Emily of The New Moon*.

Outre son site de conférences téléphoniques, Salter New Media produit une émission de radio sur un autre site Web, *Canadian-Investor.com* Les investisseurs peuvent écouter un compte rendu quotidien des marchés financiers canadiens.

Émission télé hebdomadaire

En tandem, Salter Street produit une émission télé hebdomadaire portant le même nom, *Canadian Investor*, sur le réseau *Newsworld* de la **CBC**.

Des gestionnaires de *Bay Street* viennent discuter avec un invité spécial choisi parmi les dirigeants de grandes entreprises.

Parallèlement, Salter New Media a conçu un site Web satirique, *22online.com*, dérivé de sa série télévisée.

Le site Internet, parodie quotidiennement les manchettes de la journée, a accueilli un quart de million de visiteurs à son premier mois d'activité.

Salter New Media gère aussi un site de vente aux enchères, *Bargoon.com*, qui se spécialise dans les annonceurs locaux. ■



Concours les Mercuriades 1999
de la Chambre de commerce du Québec



La Chambre de commerce du Québec et le président du jury 1999, Monsieur Maurice Boutin, vice-président exécutif de Raymond Chabot Grant Thornton vous invitent à venir applaudir au succès des entreprises finalistes et lauréates de la dix-neuvième édition du concours Les Mercuriades, le mercredi 26 mai prochain au Reine Élizabeth de Montréal.

Merci à nos commanditaires

ALCAN
Bell
CRIQ Centre de recherche industrielle du Québec
Développement économique Canada / Canada Economic Development Canada
Développement des ressources humaines Canada / Human Resources Development Canada
Stratégie emploi jeunesse / Youth Employment Strategy
Emploi-Québec
Québec
LES AFFAIRES
Gouvernement du Québec Ministère des Régions
RDI

LISTE DES ENTREPRISES FINALISTES 1999 DU CONCOURS LES MERCURIADES

APPUI AUX TRAVAILLEURS AUTONOMES
Option Réseau Estrie Inc.
Les Productions Léa Pascal Inc.

CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE OU COMMUNAUTAIRE
PME
Les Habitations Mont-Carleton
J. Houle et Fils Inc.
Les Industries Vallée Inc.
Soutien à domicile Des Chenaux
Grande Entreprise
Groupe ADF Inc.
Télébec ltée

DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE
PME
Les industries REMAC inc.
Mensys Limitée
Grande Entreprise
Agropur
Groupe ADF Inc.
Noranda inc. Mine Matagami
Société de portefeuille du Groupe Desjardins, Assurances générales

ENTREPRENEURSHIP-JEUNESSE
AFC Technologies inc.
Alutrec Inc.
Qualimec Industrielle inc.
Qualité Étudiant inc.

MARCHÉS EXTÉRIEURS
PME
Avant-Garde inc.
Bains Ultra inc.
Meubles EG
Techmire Ltée
Grande Entreprise
Groupe ADF Inc.
Les Papiers Perkins ltée
Spectra Premium Industries Inc.
Vêtements de Sport Gildan Activewear inc.

MARKETING
PME
Avant-Garde inc.
Bains Ultra inc.
Festival de montgolfières de Saint-Jean-sur-Richelieu
Grande Entreprise
A. Lassonde inc.
Léger & Léger
A.L. Van Houtte ltée

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
Advantech
Groupe GLP Hi-Tech Inc.
PyroGenesis Inc.
Rotobec inc.

SERVICE À LA CLIENTÈLE
PME
Edifice 1000 de La Gauchetière Ouest inc.
L.L. Lozeau
Ricon Canada inc.
Grande Entreprise
Matco Ravary inc.
Meloche Monnex inc.

Empressez-vous de réserver votre place parmi les étoiles en communiquant au :
Secrétariat du concours Les Mercuriades
Chambre de commerce du Québec
500, place d'Armes, bureau 3030
Montréal (Québec) H2Y 2W2
Téléphone : (514) 844-9571 ou le 1 800 361-5019

E-COMMERCE **WWW.STARTIUS.COM**

La Centrale d'Achat

Si vous cherchez des résultats rapidement, rien de plus simple !
Inscrivez votre entreprise dans le **centre commercial virtuel** à l'adresse www.**startius.com**

Tél. : (514) 954-0690

Vos avantages :
- Présenter votre entreprise
- Présenter vos produits
- Vendre vos produits
- Augmenter vos ventes
- Bénéficier de l'achalandage du centre

Nos services :
- Commerce électronique
- Hébergement de vos sites corporatifs
- Catalogues en ligne sur Internet
- Transactions sécurisées $$$
- Consultation
- Étude de faisabilité et recommandation



Ronald Gosselin
Président, Ronnex inc.
25 ans d'expérience en informatique.
Spécialisé en commerce électronique.

INVESTIR

La crédibilité de Mitec en prend pour son rhume

Dominique Beauchamp

Un manque à gagner au chapitre des revenus, et des radiations inattendues entachent la crédibilité de **Mitec Télécom** (Mtl, *MTM*, 4 $).

« L'équipe de direction a maintenant un sérieux problème de crédibilité », écrit **Pierre-Yves Terrisse**, de **BLC Valeurs mobilières**, qui recommande dorénavant de vendre le titre du fabricant de composants destinés à l'industrie des télécommunications sans fil. Il a charcuté son cours cible de 8 $ à 2,50 $.

Citant la « déprime » parmi les fournisseurs d'équipements d'origine, Mitec a prévenu que ses revenus du quatrième trimestre seraient de 39 % inférieurs à ceux du trimestre comparatif de l'an dernier et que des radiations d'actif immobilier et de stocks entraîneraient une perte de 0,10 $ par action. À pareille date en 1998, Mitec avait dégagé un bénéfice de 0,10 $ par action.

Nouveau contrat

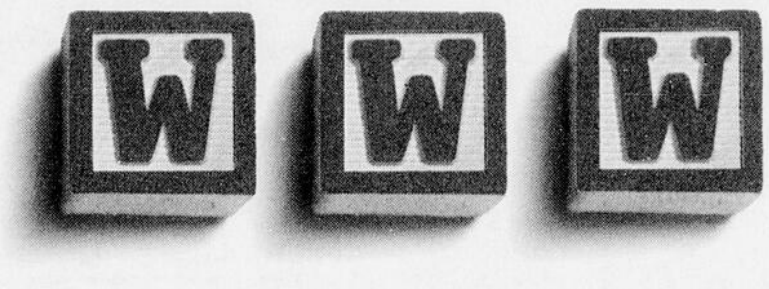
L'essoufflement de l'industrie laisse perplexe puisque Mitec annonce du même souffle un nouveau contrat de 6,2 M$ et fait part d'une amélioration de 33 %, à 16 M$, de son carnet de commandes depuis un an. Mitec sert notamment le marché des *SCP* (services de communication personnelle).

Pour l'exercice entier, Mitec devrait réaliser des revenus de 37,1 M$, 8,2 % de plus qu'en 1998. Par contre, ses profits chuteront de 27 %, à 1,9 M$, soit 0,17 $ par action.

M. Terrisse a révisé à la baisse ses prévisions de revenus pour l'an 2000, de 57 M$ à 48 M$, et ses estimations de profits, de 0,53 $ à 0,22 $ par action.

La crise de crédibilité, des délais dans l'entrée de commandes ainsi que la hausse attendue des dépenses liées au déménagement dans une nouvelle usine en juin pèseront sur le titre, croit l'analyste.

En outre, Mitec entend doubler ses dépenses en recherche et développement afin de diversifier son offre de produits pour répondre aux exigences des fabricants d'origine. Ces dépenses représenteront 13,3 % des ventes en 2000, par rapport à une proportion de 7,7 % en 1999. ■



On est tombés dedans quand on était petits.

GlobeTrotter Internet, comme son nom l'indique, est un fournisseur... Internet. Nous avons grandi avec Internet et sommes devenus un des plus importants fournisseurs, en fait celui qui couvre le plus grand territoire au Québec.

La raison de notre croissance ? Notre connaissance approfondie d'Internet et notre façon de la partager avec nos clients.

Pour nous Internet est un jeu d'enfants. Mais nous savons que pour les entreprises qui décident de se brancher, c'est une affaire sérieuse. Pour que ce soit aussi une affaire rentable, nous croyons qu'elles devraient avoir un accès dédié, c'est-à-dire un accès rapide et fiable (de 64 Kbps à 10 Mbps). Autrement dit, un accès dédié qui repose sur le réseau le plus robuste et le plus performant.

Il nous ferait plaisir de faire une analyse des besoins Internet de votre entreprise, gratuitement, et de vous expliquer comment fonctionne l'accès dédié. Pour nous joindre, c'est simple, il suffit de nous appeler : 1 888 955-GLOBE.

Profitez de nos tarifs compétitifs et de notre offre spéciale d'abonnement : jusqu'au 28 mai 1999, nous installons l'accès dédié gratuitement. Une valeur de 250 $ à 500 $.

Internet GlobeTrotter MC

QuébecTel

INVESTIR

Le Groupe Covitec s'attire de bons mots de Desjardins

Stéphanie Grammond

Le titre du **Groupe Covitec** (Mtl, *CTK*, 0,87 $) s'est valu une recommandation d'achat de la part de **Carlo Vachon**, analyste de **Valeurs mobilières Desjardins**.

La firme de courtage montréalaise spécialisée dans les PME québécoises négligées par les autres courtiers estime que l'action de l'entreprise de services techniques pour la télévision et le cinéma pourrait grimper à 1,20 $ d'ici 12 à 18 mois.

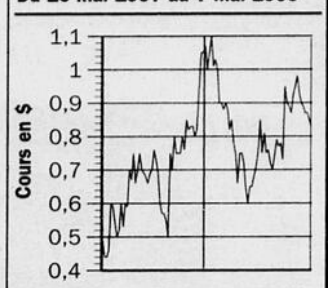
Par le biais d'une prise de contrôle inversée, Covitec a acquis en février dernier **Astraltech**, une filiale d'**Astral Communications** (Mtl, *ACM.A*, 26 $).

Covitec a payé pour l'acquisition en émettant pour 42,6 M$ de ses actions (à 0,75 $ l'action) à Astral, qui est devenue son actionnaire principal, avec une participation 63,3 % après dilution totale.

M. Vachon juge que Covitec devrait profiter de la croissance de la production de contenu qui a été de 11,4 % par année depuis 1992, ainsi que d'une tendance à l'impartition de plus en plus forte de la part des producteurs de télévision pour les services techniques.

Groupe Covitec
(Montréal, CTK, hebdo.)

Du 16 mai 1997 au 7 mai 1999



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

L'analyste prévoit que Covitec atteindra des revenus de 66,9 M$ l'an prochain (exercice 2000). Il estime le bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA) à 0,21 $ par action l'an prochain.

Des revenus de 67 M$ en 1999 pour la société de services techniques pour la télé et le cinéma.

Pour l'exercice 1998, les deux entreprises combinées ont affiché des revenus pro forma de 63,2 M$ et un BAIIA de 10,4 M$.

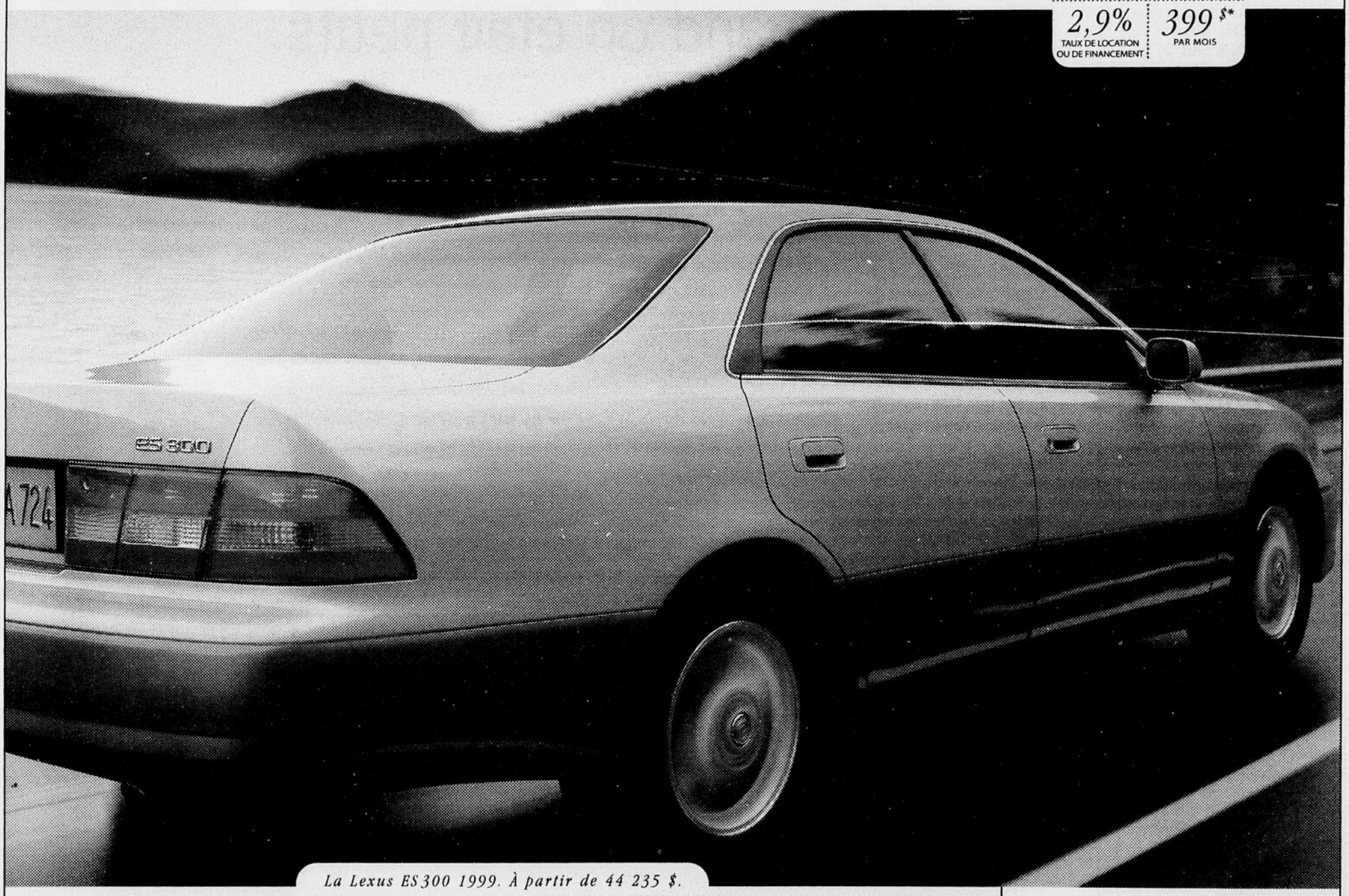
Le prix cible fixé pour l'action de Covitec se fonde sur un multiple de 6,2 fois la valeur totale de l'entreprise divisé par son BAIIA.

Ce ratio est légèrement supérieur à la moyenne de l'industrie, ce qui reflète le potentiel de croissance de la société, sa position dominante et sa solide situation financière, énumère M. Vachon.

Notons que l'action de la société reste un titre à faible capitalisation, même si le nombre d'actions en circulation passera de 21,7 M en 1998, à 46 M en 1999 et à 63,5 M en 2000. ■

+ de 30 ans et retraités
Gérer son argent soi-même
Pour... • accroître vos revenus de retraite • bâtir votre portefeuille • • suivre vos placements • trouver réponse à vos questions •
Avec Claude Chiasson,
analyste et chroniqueur financier
"Prenez vos finances en main"

Début: (classe de placement)
Mardi 25 mai 1999
COÛT ABONNEMENT ANNUEL 195$ - déductible d'impôt
(514) 332-5484 ■ 9h à 17h - semaine

399 $ par mois ? Quel luxe !
2,9% TAUX DE LOCATION OU DE FINANCEMENT
399 $* PAR MOIS


La Lexus ES 300 1999. À partir de 44 235 $.
Pendant un temps limité, la Lexus ES 300 vous est offerte avec un équipement remarquable, à un taux de location ou de financement de 2,9 %, soit des paiements de location de 399 $ par mois seulement. Encore plus remarquable si vous considérez tout son équipement de série! Entre autres : sièges assistés, garnitures en riche noyer de Californie, régulateur de traction toutes vitesses, possibilité d'inclure un lecteur CD à 6 disques dans le tableau de bord, et roue de secours de grandeur normale. Notez aussi que la ES 300 est la seule voiture de sa catégorie qui puisse être livrée avec une suspension variable adaptative. Pour profiter de cette offre ES 300 «Plus», voyez vite votre concessionnaire Lexus. 1 800 26-LEXUS ♣ www.lexuscanada.com
LEXUS
À la conquête de la perfection.
*Le taux d'intérêt de 2,9 % s'applique aux locations de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. pour les modèles Lexus ES 300 1999 neufs. Approbation du crédit requise. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : ES 300 (suffixe A) Taux d'intérêt : 2,9 % - Durée : 36 mois - P.D.S.F. : 44 235 $ - Acompte : 8 300 $ - Paiement mensuel : 399 $ - Dépôt de garantie : 475 $ - Maximum de 72 000 km. Frais de 15¢/km pour chaque kilomètre supplémentaire (10¢/km si prévu avant la signature du contrat de location). Frais de transport, préparation et toutes taxes applicables en sus. EXEMPLE DE FINANCEMENT : 20 000 $ à 2,9 % par année. Paiement mensuel de 441,80 $ pendant 48 mois. Frais d'emprunt de 1 206,40 $. Coût total du prêt de 21 206,40 $. Modèle montré avec équipement en option. Détails complets chez le concessionnaire Lexus. L'offre prend fin le 31 mai 1999.



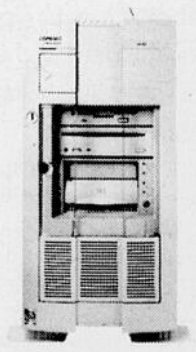
L'an 2000 est-il une année d'élection ?

Ce devrait l'être, car ceux qui ont pensé à accorder un allégement fiscal pour l'an 2000 sont sûrs de l'emporter. Le moment est tout indiqué pour votre entreprise d'accéder à la qualité supérieure d'un serveur Compaq ProLiant. Et à l'achat d'un ProLiant, vous avez droit non seulement à un allégement fiscal, mais vous obtenez aussi sans frais un écran Compaq de 17 po. Alors, comptez sur le soutien de nos Services *Healthcheck* pour l'évaluation de conformité à l'an 2000 — quelles que soient vos tendances politiques. Pour un plus grand choix de réponses, de meilleures réponses, visitez le site www.compaq.ca/leproliant ou appelez-nous au 1 800 567-1616.

PLATE-FORME D'ÉLECTION : PLATE-FORME COMPAQ
Le gouvernement fédéral a créé un programme ponctuel permettant aux entreprises d'amortir à 100 % leurs achats de matériel informatique en remplacement de systèmes non conformes aux normes de l'an 2000. Cette offre prend fin le 30 juin 1999. Pour de plus amples renseignements, appelez-nous au 1 800 567-1616.

LE PROLIANT : UN VOTE DE CONFIANCE
Une raison de plus de faire confiance au ProLiant : en plus de tout le reste, à l'achat de chaque ProLiant, vous obtenez sans supplément un écran Compaq de 17 po.

intel inside
pentium® III



COMPAQ De meilleures réponses™

INVESTIR

Tecsys perce le commerce électronique nord-américain

Claude Chiasson

Tecsys (Mtl, *TCS*, 4,70 $) a signé en avril six nouveaux contrats d'une valeur globale supérieure à 8 M$.

Lorsqu'on sait que ses ventes de l'exercice terminé en avril 1998 ont totalisé 18 M$, force est d'admettre que cette firme de Dorval effectue toute une percée dans l'industrie du commerce électronique et des logiciels intégrés pour les entreprises de distribution.

Depuis novembre, la valeur moyenne des contrats octroyés s'est maintenue à plus d'un million.

La firme dirigée par les frères **Brereton** a même décroché en janvier un contrat de plus de 7,5 M$, auprès d'un important distributeur américain d'équipements de bureau.

En 1997, la valeur moyenne des contrats s'élevait à 480 000 $.

« Les investisseurs ne le réalisent pas encore, mais Tecsys est en train de s'imposer comme le chef de file de son secteur », a affirmé **Robert Nehme**, vice-président commercialisation de cette compagnie.

Les derniers contrats obtenus proviennent de clients oeuvrant dans la distribution de marchandise-cadeau, de nourriture pour les animaux, de pièces électriques, d'équipements pour la restauration, de pièces de rechange pour les moteurs et de jouets.

Tecsys compte au moins 250 clients dont **Sprint/North Supply**, **Home Depot**, **Shoppers Drug Mart** (filiale de pharmacies d'**Imasco** (Mtl, *IMS*, 31,35 $)) et **SP Richards** (filiale de la firme américaine **Genuine** qui a acquis la firme québécoise **UAP**).

Les communiqués de presse

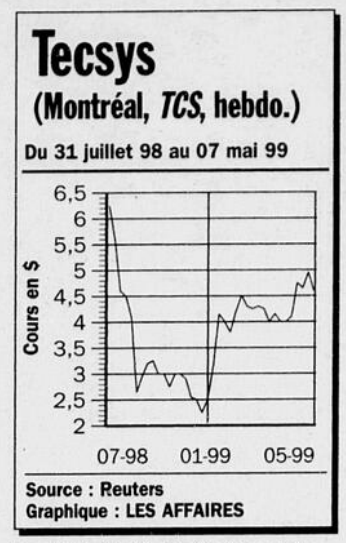
Depuis deux semaines, l'entreprise martèle littéralement le marché de communiqués de presse.

Notamment, la société a annoncé que toute sa série de logiciels intégrés était maintenant compatible avec les logiciels de base de données d'**Oracle**.

« Cela peut sembler une formalité pour certains, mais cette compatibilité nous permet de servir près de 60 % des distributeurs en Amérique du Nord, par rapport à 11 % auparavant », a expliqué M. Nehme.

D'importants alliés

Jusqu'à maintenant, Tecsys a décroché ses contrats essentiellement par sa propre force de vente. Or, ses dirigeants estiment avoir une avance de près de deux ans sur ses concurrents au chapitre du développement des produits. La firme de recherche américaine **AMR Research**, spécialisée dans la gestion automatisée des approvisionnements, considère d'ailleurs le logiciel *Elite.eCom* de Tecsys comme étant la solution la plus avancée en Amérique du Nord pour le commerce électronique.



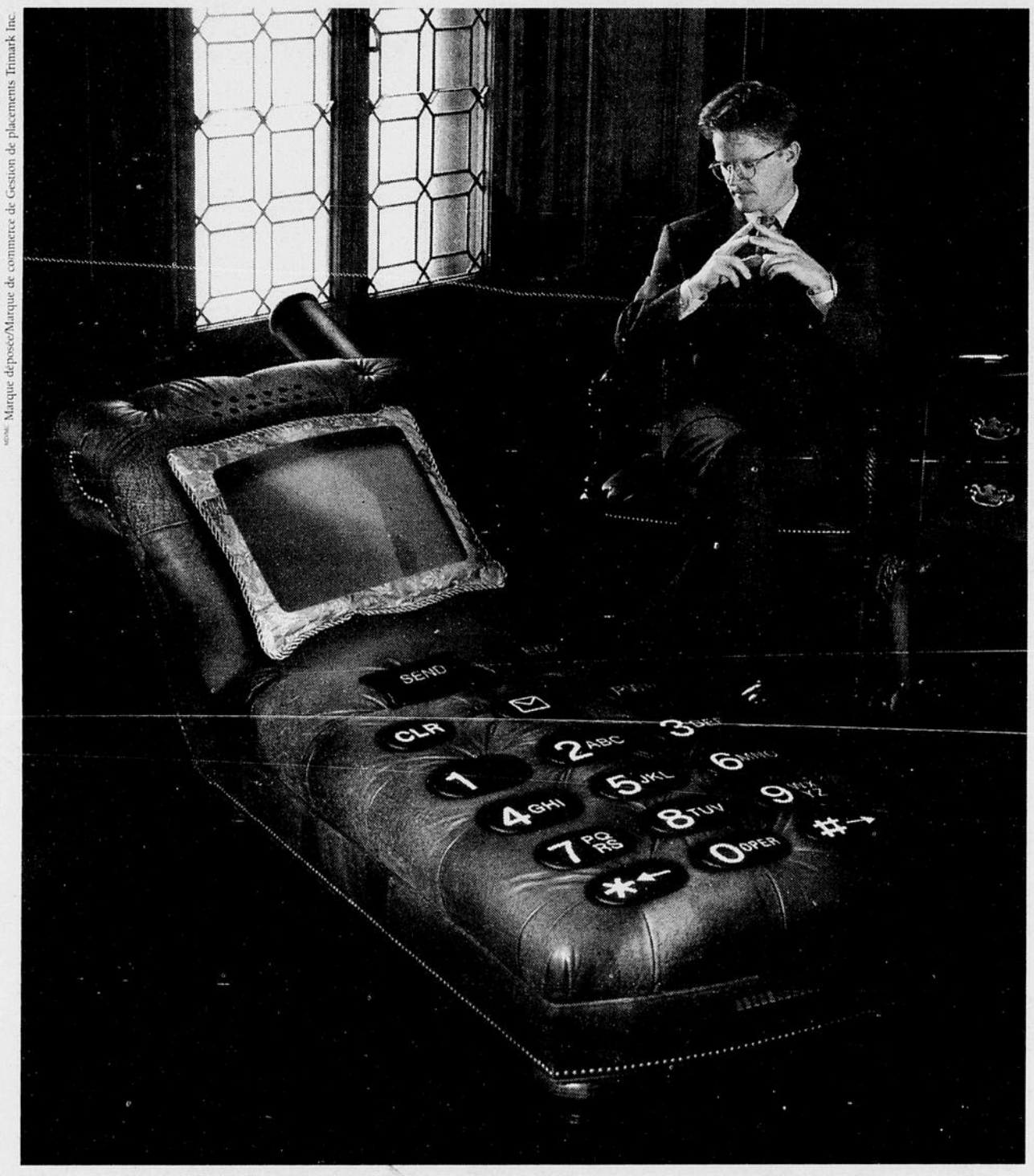
Afin d'exploiter cette avance, Tecsys doit prendre d'assaut le marché nord-américain, voire mondial. Pour ce faire, elle a choisi de forger des alliances avec les grandes firmes-conseils en implantation de systèmes.

Depuis le 28 avril, elle peut compter sur deux alliés américains de taille : **McGladrey & Pullen** et **The Indian River Consulting Group** (IRCG). Le premier exploite 60 bureaux de consultation aux États-Unis.

À l'international, l'entreprise est connue sous le nom **RSM International** et elle exploite 400 bureaux dans 75 pays. C'est la huitième firme en importance au monde. IRCG est une firme de consultation dominant le secteur de la distribution.

« Nous avons fermé les employés de ces deux firmes. Ils sont donc déjà sur le terrain prêts à offrir à leurs clients nos logiciels *Elite* », a précisé Robert Nehme.

M. Nehme a confié au journal LES AFFAIRES, que sa firme menait des pourparlers avec le géant américain **EDS** (Electronic Data Systems), l'entreprise même qui a acquis il y a quelques mois le plus important intégrateur canadien, **SHL Systemhouse**. ■

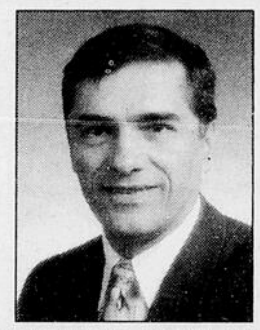


MD/MC Marque déposée/Marque de commerce de Gestion de placements Trimark Inc.

Besoin d'aide? Faites appel à un conseiller financier.

Améliorez vos perspectives. Confiez-vous à un conseiller financier indépendant qui vous aidera à y voir plus clair dans vos finances, vous écoutera, analysera votre situation et vous guidera dans l'élaboration d'une stratégie. Comme cette personne comprend ce que votre argent signifie pour vous, elle vous recommandera ce qui vous convient le mieux. Téléphonez sans plus attendre à un conseiller financier indépendant ou appelez Trimark[MD]. Vous y trouverez la tranquillité d'esprit.

PLACEMENTS TRIMARK
1 800 200-5376



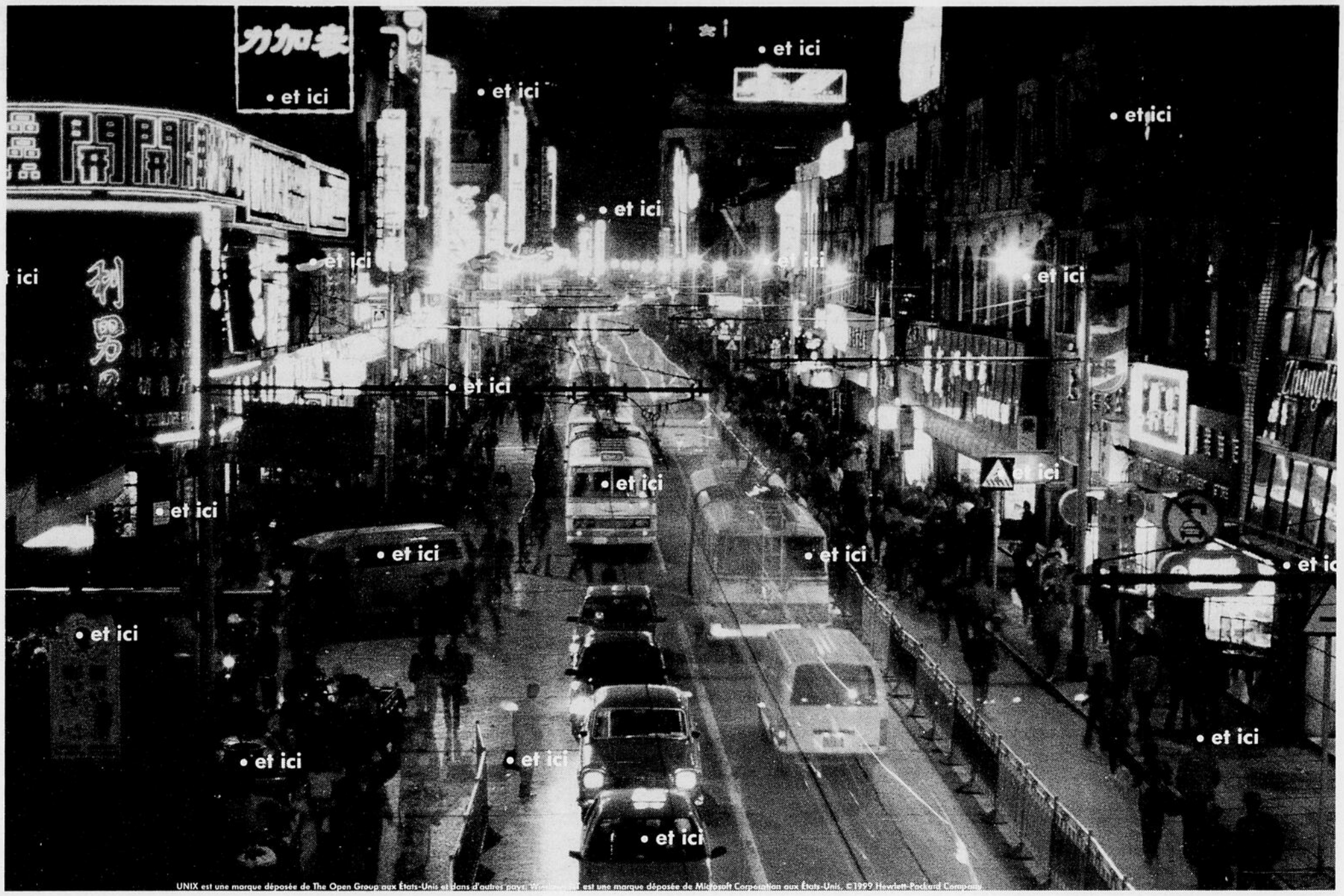
Robert Godbout, FICA, FSA

Monsieur Pierre Courcy, associé directeur du bureau de Québec de Morneau Sobeco, a le plaisir d'annoncer l'arrivée de monsieur Robert Godbout, à titre de directeur en assurance collective et avantages sociaux.

Monsieur Godbout cumule 23 années d'expérience dont les 15 plus récentes dans le domaine de l'actuariat-conseil. Il mettra au service de notre clientèle sa vaste expérience en consultation, en particulier pour la conception, la gestion et le financement des programmes traditionnels et flexibles d'assurance collective ainsi que pour la gestion financière de régimes de santé et sécurité du travail. Il détient le titre de Fellow de l'Institut canadien des actuaires et de la Society of Actuaries.

Morneau Sobeco est l'une des plus grandes sociétés-conseils dans le domaine des régimes de retraite, des avantages sociaux, de l'actuariat et de la rémunération au Canada, comptant près de 500 professionnels répartis dans 10 bureaux. Morneau Sobeco fournit des services-conseils ainsi que des services d'actuariat et d'administration relativement aux régimes de retraite et d'avantages sociaux de plus de 3 000 organisations partout au Canada. Morneau Sobeco est une société membre de Samson Bélair / Deloitte & Touche et a donc accès à une expertise internationale en matière de régimes de retraite et d'avantages sociaux.

MORNEAU SOBECO


• et ici
• et ici
• et ici

INVESTIR

À surveiller



L'industrie du vol d'avion nolisé connaît encore des problèmes de surcapacité

Stéphanie Grammond

La saison des vacances d'été commence... et avec elle s'accentueront les problèmes de surcapacité qui frappent de plein fouet les compagnies aériennes de vols nolisés.

Royal Aviation (Mtl, *ROY*, 1,65 $) et **Transat AT** (Mtl, *TRZ*, 6,20 $) accusent des pertes. **Canada 3000**, une société privée, ne divulgue pas ses résultats.

Mais sa situation est encore plus précaire, selon les observateurs. Elle serait à la recherche de financement depuis deux ans, sans grand succès.

Transat se trouve en meilleure posture. La société a presque réduit sa perte de moitié, à 0,08 $ par action, au cours de son dernier trimestre, traditionnellement faible, terminé le 24 mars. La société a bénéficié de meilleurs tarifs, d'un volume plus élevé de forfaits vers le Sud et du coût du carburant moins élevé.

Jacques Kavafian, de **Yorkton Valeurs mobilières**, recommande l'achat de l'action de Transat en vue d'un prix cible de 9 à 11 $ d'ici 12 à 18 mois. L'analyste s'attend à ce que Transat dégage un bénéfice de 0,70 $ par action cette année, par rapport à 0,58 $ par action l'an dernier et 1 $ en 2000.

Chez Royal, la situation se détériore. Le transporteur non intégré a creusé sa perte nette au dernier trimestre, à 0,17 $ par action, malgré une hausse de ses ventes de 91 % grâce à l'entente d'achat de sièges avec le voyagiste anglais **Vacances Signature**. Les liquidités de Royal fondent. L'encaisse était de 3,4 M$ à la fin du dernier trimestre, comparativement à 24,3 M$ un an plus tôt.

Cet été, la concurrence sur les marchés de Toronto et de l'Ouest canadien vers l'Europe redoublera, à cause de l'ajout de capacité par certains transporteurs, mais aussi parce que la vente individuelle de sièges est y beaucoup plus importante qu'en hiver, alors que ce sont les forfaits tout inclus qui dominent.

Un analyste, qui préfère ne pas être nommé, estime que les concurrents de Transat sont durement frappés, et que cette situation ne pourra pas persister très longtemps. Il prévoit un mouvement de consolidation d'ici l'été 2000.

La guerre au Kosovo

Côté réservations, **Jacques Tremblay**, vice-président, finances, de Royal, estime que la saison d'été s'annonce meilleure que l'an dernier. « Le *Mondial* en France avait beaucoup nui l'an dernier. »

Denis Jacob, vice-président exécutif d'**Air Transat**, juge que les réservations sont assez similaires à celles de l'an dernier. Mais les marchés de l'Italie et de la Grèce sont plus faibles à cause du conflit au Kosovo. « Les réservations pour la Grèce étaient de 30 % plus faibles à partir de Toronto. Nous sommes passés de deux vols par semaine à un seul vol. Pour l'Italie, nous maintenons un vol partagé », a expliqué M. Jacob.

Royal s'attend à un léger impact négatif sur l'Allemagne. Par contre, la société a obtenu du gouvernement du Canada le contrat de transport des réfugiés en provenance du Kosovo.

Présentement, une vingtaine de vols ont été officiellement réservés. Une autre série d'environ 18 vols pourrait être ajoutée, ce qui augmenterait le nombre de vols quotidiens aller-retour de un à deux d'ici le 22 mai. ■

La fusion des géants anglais se répercutera au Canada

L'industrie du voyage en Angleterre se redéfinit. Le numéro 2, **Airtours plc**, vient de lancer une offre d'achat hostile sur son plus proche rival, **First Choice plc**, pour un montant total de 1,28 milliard de dollars US.

Si la transaction est conclue, elle aura des répercussions majeures au Canada; ces deux géants sont propriétaires des deux principaux voyagistes canadiens. Airtours détient **Sunquest**, tandis que First Choice possède **Vacances Signature**.

Signature est liée au transporteur **Royal Aviation**, qui, lui, a vendu son agence de voyages, **Vacances Royal**, pour 3 M$ en mai 1998. En échange, Signature, qui achetait ses sièges chez **Canada 3000**, a conclu une entente de 10 ans avec Royal.

« D'une manière ou d'une autre, notre entente demeure valide. Un regroupement aurait un impact très bénéfique sur l'industrie. L'hiver dernier, la surcapacité avait provoqué un bain de sang », a dit **Jacques Tremblay**, vice-président, finances, de Royal.

Philippe Sureau, vice-président exécutif de **Transat AT**, partage cet avis. Mais il voit le regroupement de ses concurrents, conjugué à des rationalisations, comme une occasion de saisir des parts de marché. « Nous pourrions gagner 5 ou 7 % en Ontario ou dans l'Ouest », a-t-il dit.

Par ailleurs, Transat, qui est l'un des rares voyagistes intégrés indépendants, devient une cible de plus en plus alléchante. Un analyste estime que la société pourrait être acquise à 15 ou 20 $ l'action. Il recommande l'achat de l'action en vue d'un prix cible de 10 $.

Selon M. Sureau, Transat est plutôt en position d'attaque. « Nous surveillons encore les occasions en France et dans d'autres marchés périphériques. Et nous réfléchissons au marché américain », a-t-il affirmé. (SG) ■

1999 d'Infiniti

DÉPENSER MOINS QUE L'ON PENSE PEUT S'AVÉRER UNE IMPORTANTE SOURCE DE PLAISIR.

779 $/mois. Un petit montant considérant la montagne de plaisir que vous en retirerez.

36 mois. Notre location de 36 mois, vous installe derrière le volant d'un nouveau véhicule un an plus tôt que nos concurrents qui vous offrent 48 mois. L'équation est simple : plus de plaisir, plus souvent.

9 999 $ d'acompte. Vous serez très content d'utiliser si peu de comptant.

Tant à apprécier. La performante berline de luxe Q45 1999 d'Infiniti vous offre : sièges avant chauffants en cuir, garnitures similibois, système de sonorisation Bose^MC AM/FM de 200 watts avec lecteur de disques compacts, climatiseur avec régulateur automatique de l'air ambiant, commandes électriques pour tout, incluant des sièges avant à dix réglages électriques. La Q45 doit ses performances exceptionnelles à son fringant moteur V8, son système de contrôle électronique de la traction, ses jantes de 17 po et sa nouvelle suspension sport à modulation électronique et sélection des réglages par le conducteur. Le transport et la préparation sont inclus. Et il n'y a pas de dépôt de sécurité.

779 $/mois* location de 36 mois



INFINITI

Ça ne s'explique pas. Ça se vit.

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal
(514) 731-7977

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est
Laval
(514) 382-8550

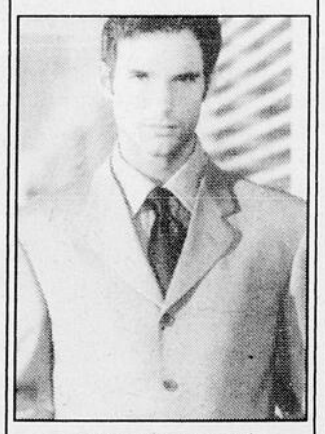
INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins
Québec
(418) 626-1515

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque
Rock Forest
(819) 823-8008

*Sujet à l'approbation du crédit. Aucuns frais de transport et de préparation. Pas de dépôt de sécurité. Les taxes et l'immatriculation sont en sus. Veuillez noter que l'offre d'une durée limitée ne s'applique qu'au modèle Q45 1999 d'Infiniti ensemble Tourisme (Q4SG79.AA00). P.D.S.F. de 71 000 $. Location-bail de 36 mois. D'autres taux et termes peuvent être offerts. Détails du contrat de location de l'offre complète Infiniti : versement initial ou échange équivalent de 9 999 $. Limite de 24 000 km/année. 0,08 $ du kilomètre excédentaire. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindre. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

L'UOMO montréal

"THE FINEST MEN'S STORE IN CANADA"
VU DANS LE BESTSELLER : STYLE AND THE MAN
PAR ALLAN FLUSSER, NEW YORK



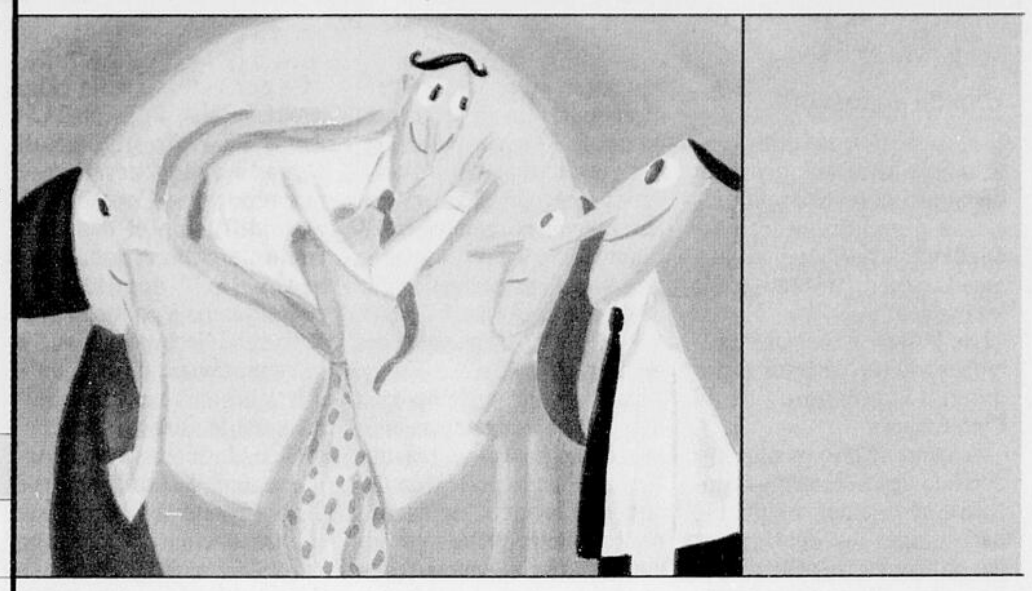
NOUVEAUTÉ !
Prestige et qualité
à des prix abordables :
Notre griffe maison
L'UOMO MONTRÉAL

COSTUME CLASSIQUE
Cousu main en Italie, tissu 4 saisons en pure laine infroissable
Valeur : 1 295$
Offert à 975 $
Garantie L'UOMO de réajustement à vos mesures sans frais et à vie !

1452 PEEL
TÉL.: 844-1008

Publireportage]

Gros plan sur la compétitivité



STIMULEZ L'INGÉNIOSITÉ

Les règles du jeu changent rapidement pour votre PME. Vous n'avez pas eu le choix d'évoluer et de prendre le virage technologique. Mais avez-vous réussi à faire de l'innovation une valeur essentielle pour votre entreprise ?

UNE SÉRIE D'EXPLORATIONS SUR LA COMPÉTITIVITÉ

CHERCHEZ DES IDÉES NOUVELLES ET VOUS LES TROUVEREZ!

L'ingéniosité québécoise est proverbiale. Dans notre culture entrepreneuriale, la nécessité est la mère du génie créateur. Nous surprenons le client, nous déjouons le concurrent, nous nous imposons dans de nouveaux créneaux. Pour un moment. Il faut maintenant apprendre à le faire en permanence.

Réinventer son entreprise

Au Québec, nous cultivons l'innovation. Mais il faut faire plus, et intégrer la culture de l'innovation dans les valeurs de nos entreprises. Cette culture débute par une écoute systématique de la clientèle. Il est prouvé que 60 % des innovations proviennent non pas des progrès de la science mais des suggestions des clients. Quand avez-vous fait votre dernier sondage de satisfaction ? Quand avez-vous vidé votre boîte à suggestions et évalué le contenu avec les décideurs de votre entreprise ? Quand avez-vous donné à l'un de vos employés une prime aux bonnes idées ?

Développer une passion pour l'ingéniosité et la faire partager à ses collègues, ses employés et ses partenaires demande de savoir communiquer. Il faut stimuler dans toute son équipe l'ouverture d'esprit, la recherche de nouvelles façons de sortir de la boîte. Les bonnes idées sont le fruit de l'imagination, pas du titre hiérarchique. Pourquoi vous priver de cette formidable équipe à créer que sont vos employés, vos partenaires, vos clients... et même vos concurrents ? Combien de temps passez-vous, chaque mois, à tenter de trouver de nouvelles façons de faire mieux qu'eux plutôt que de vous convaincre que vous faites déjà mieux qu'eux ?

COMMUNIQUEZ LE CHANGEMENT

Les communications sont un moteur de changement et d'avantages stratégiques. Celui qui les pousse au bout de leurs capacités bouscule ses habitudes et celles de ses collègues. Il force son entreprise à prendre les devants et ainsi à créer des barrières pour la concurrence.

Servez-vous de nos outils de communications pour accéder aux canaux de l'innovation

Les idées sont partout. Avez-vous les moyens de les saisir quand elles passent ? Surfez-vous sur l'Internet pour avoir accès à des publics internes et externes ? Mettez-vous en valeur vos innovations et votre ingéniosité grâce à un site Web percutant ? Avez-vous un extranet qui vous permettrait de partager un projet technologique avec un groupe sélect de clients et de fournisseurs ? Et si vous teniez des groupes de discussion (focus groups) virtuels. Si vous aviez une boîte à suggestions électronique ou vocale reliée à une ligne 800. Si vous offriez à vos clients en attente de réponse la possibilité de remplir un sondage téléphonique...

Pour innover, il faut interagir. Ne laissez plus la vitesse et la complexité de vos communications limiter la vitesse de votre imagination. ■

Le forfait *Accès Local*[MC] PME de Bell

Caractéristiques	Bell Canada	ACC Tel*	AT&T Canada*	MetroNet*	Optel*
Ligne + service de messagerie vocale basé sur un engagement d'un an	44,95 $	50,60 $	Non offert	46,65 $	50,60 $
Ligne + service de messagerie vocale sans un engagement d'un an	46,95 $	Non offert	41,61 $	47,65 $	52,60 $
Afficheur du nom Afficheur du numéro Renvoi automatique Conférence à trois et transfert d'appels Appel en attente (pour clients monolignes)	Inclus	Inclus	Cinq fonctions pour 4,25 $ par ligne, maximum de trois lignes (fonctions gratuites pour lignes additionnelles)	Inclus	Inclus
Cascade (pour clients multilignes)	Inclus	Inclus	3,27 $	3,50 $	Inclus
Rappel du dernier numéro Composition abrégée Dépisteur	Inclus	Non offert	Non offert	Non offert	Non offert

Source : informations recueillies dans le matériel promotionnel et auprès des représentants des concurrents. En date du 23 mars 1999.
* Les concurrents peuvent offrir des tarifs inférieurs selon les volumes et les termes particuliers aux contrats.

Une vision compétitive

Accès Local[MC] de Bell est le premier véritable forfait « tout inclus » construit pour les PME.
La souplesse, la simplicité, le contrôle et l'économie : le forfait *Accès Local*[MC], c'est la vision globale de l'accès local.
Abonnez-vous avant le 30 juin 1999 et épargnez les frais de raccordement de services de 69 $.
www.bell.ca/solutions • 1 877 PME-BELL[MC]

Bell

En affaires, il n'y a que des solutions.[MC]

INVESTIR

Gérer son actif soi-même



Certaines grandes banques sont des occasions en or

Claude Chiasson

La correction des titres bancaires offre une occasion en or aux investisseurs désireux d'en accumuler graduellement pendant que nos grands experts institutionnels les boudent.

Les banques sont aux premières loges pour profiter des nouvelles technologies de l'information.

Une part de plus en plus importante des transactions bancaires se fait par téléphone, par guichet automatique et par ordinateur (ligne dédiée et Internet). Elles sont entrées de plain-pied dans le commerce électronique depuis quelques années.

En plus, elles ont démontré au fil des ans leur capacité de réaliser des profits croissants, ce qui leur a permis de hausser régulièrement leur dividende.

Ces facteurs favorables n'ont pas empêché les investisseurs de malmener les titres bancaires au cours des derniers jours. La force surprenante de l'économie américaine rend les porteurs d'obligations négociables nerveux. Les nouvelles craintes inflationnistes ont fait monter le rendement des obligations de 30 ans du Trésor américain de 5,06 % à 5,77 %, au cours des derniers mois.

Une hausse durable des taux d'intérêt à long terme nuit aux cours bancaires puisque leur dividende devient moins attrayant lorsqu'il est comparé aux intérêts versés par les autres titres à revenus fixes.

Un gouvernement qui leur est antipathique

Autre facteur négatif : l'antipathie du gouvernement actuel à leur égard. Résignés, les dirigeants des quatre banques ayant concocté leur tentative de fusion n'attendent plus grand-chose de la prochaine réforme bancaire.

Ce contexte rappelle celui de **BCE** (Mtl, *BCE*, 66,25 $) avant 1997. Sa filiale **Bell Canada** a été littéralement menottée par le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC), dont le désir était d'ouvrir à ce moment-là le marché de la téléphonie à la concurrence. Le zèle qu'a mis l'organisme gouvernemental à le faire a coûté cher à BCE. Le cours de son action a sombré sous la barre de 20 $ (ajusté à la division d'actions de une pour deux en mai 1997), alors que son dividende était sérieusement menacé.

Nos banques sont aujourd'hui menottées de la même façon. Elles ne peuvent pas fusionner. Leur petite taille les empêche de bénéficier des économies d'échelle résultant des nouvelles technologies. Cette petitesse relative ne leur permet plus de suivre leurs plus gros clients. C'est pourquoi elles brillent par leur absence dans le financement de nombreux projets de fusion et d'acquisition de sociétés canadiennes.

Obstacle majeur à leur expansion à l'étranger

Par ailleurs, la restriction sur leur actionnariat (aucun investisseur ne peut détenir plus de 10 % des actions en circulation d'une banque) s'applique aussi à leurs filiales, ce qui freine sérieusement leur expansion à l'étranger.

L'abolition éventuelle de la limite par investisseur de 10 % de l'actionnariat des filiales de nos grandes banques aurait un effet explosif sur leur valeur marchande.

Enfin, les analystes y mettent leur grain de pessimisme. Ils s'attendent, pour le trimestre terminé en avril, à quelques déceptions au chapitre des profits.

Il n'y a pas que des facteurs négatifs. Les taux montent aux États-Unis, mais ils baissent au Canada et en Europe. À l'échelle mondiale, la tendance des taux n'est pas à la hausse.

Le pessimisme des experts face aux résultats à venir du dernier trimestre apparaît injustifié. **Canada Trust** a dévoilé d'excellents résultats. Plusieurs banques américaines aussi.

Enfin, aucune de nos grandes banques n'a jugé nécessaire de prévenir de mauvaises surprises.

Des valeurs cachées

Autre point positif et non le moindre : les valeurs cachées qui se trouvent dans quelques-unes de nos grandes banques.

La **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, *TD*, 73,65 $) accouchera d'une nouvelle société ouverte, **TD Waterhouse Securities**, le deuxième courtier exécutant en Amérique du Nord. Elle entend émettre 10 % du capital-actions de sa filiale pour récolter la rondelette somme d'un milliard de dollars US. Cela lui attribue une valeur marchande totale de 14,5 milliards CA.

Même constat pour la **Banque de Montréal** (Mtl, *BMO*, 58,05 $). Sa filiale américaine **Harris Bankcorp** vaut son pesant d'or, comme l'illustre la mainmise récente sur la banque régionale américaine **Mercantile Bancorporation** par **Fistar Corp**.

Le prix payé : 10,6 milliards US pour une banque dont l'actif totalise 37 milliards US. Une simple règle de trois confère à Harris Bankcorp une valeur marchande de 12,5 milliards CA.

Il ne faut pas oublier la participation de la Banque de Montréal dans **Grupo Financiero Bancomer**, la plus importante banque mexicaine. Les profits de cette dernière sont nettement à la hausse.

Et que dire d'**Oppenheimer**, la banque d'affaires américaine de la **Banque CIBC** (Mtl, *CM*, 36,10 $). Cette filiale est nettement sous-évaluée vis-à-vis de ses homologues américains.

C'est grâce à ses prises de participation - dont, en particulier, dans **Global Crossing** (Nasdaq, *GBLX*, 55,19 $ US) - que la CIBC affiche aujourd'hui un gain non réalisé de près de 6 milliards sur un placement qui a une valeur comptable de 70 M$. ■

TROIS-RIVIÈRES
Une bonne Affaire!
UN NOUVEL HÔTEL
Jusqu'au 30 juin '99
sur toutes nos chambres
Doublez à 3 000 points par séjour
Doublez vos Canadien Plus à 500 points par séjour
Toute l'année
Pour vos congrès, colloques, réunions, banquet et même au resto-bar Le Cocher Cuistot
de 1500 à 30000 PETRO-POINTS
de 250 à 5000 Canadien Plus
Aussi disponible VIA PRÉFÉRENCE et GOLD CROWN CLUB INTERNATIONAL
Best Western
TROIS-RIVIÈRES
1•800•463•4620
Un service diligent... sur le Chemin du Roy!

LP750
La solution idéale pour salle de conférence.
Systèmes de projection multimédia
800 LUMENS XGA 9.7 LB
LES 50 SOCIÉTÉS PRIVÉES LES MIEUX GÉRÉES AU CANADA
25e Anniversaire 1974-1999
duocom
www.duocom.ca
(514) 633-6770
888-3Duocom
Des bureaux à travers le Canada
InFocus projetez vous-même
VENTES LOCATIONS SERVICE

BCTelus fait cavalier seul dans la fibre optique

Guy Paquin

BCTelus (Tor, *BTS*, 37,10 $) a choisi de construire un tout nouveau réseau de fibre optique pancanadien, de Vancouver à Halifax, pour servir sa clientèle d'affaires. En plus d'utiliser des fibres appartenant à **Ledcor Industries** et à **GTE** pour relier Toronto, elle déploiera un tout nouveau réseau en Ontario et au Québec, réseau qui inclura Halifax.

Le tout coûtera 260 M$ à Telus. Rappelons que GTE détient 26,7 % des actions de Telus, alors qu'elle détient 50,1 % de **Québec Téléphone** (Mtl, *QTG*, 17,85 $), qui est écartée du nouveau réseau Telus.

La décision de construire plutôt que de s'allier a fait grimacer certains experts, dont **Ian Grant**, du **Yankee Group**. « Avec **Bell Nexxia** dans sa cour, **BCTelus** (Tor, *BTS*, 36,15 $) n'a plus le choix : elle doit accepter de tout faire pour s'arrimer avec **Sprint Canada**. Bell Nexxia a récemment annoncé l'ouverture d'un bureau à Calgary, d'où elle offrira ses services d'affaires à la clientèle de BCTelus. Nexxia ira jusqu'à relancer Telus à Vancouver bientôt. Devant cette insolente invasion de son territoire, Telus est forcée de devenir un acteur national et de pénétrer à son tour les chasses gardées de Bell. Le seul bon moyen d'y arriver est une fusion avec Sprint Canada, opérateur du réseau **Call Net**, pas de construire en solo. »

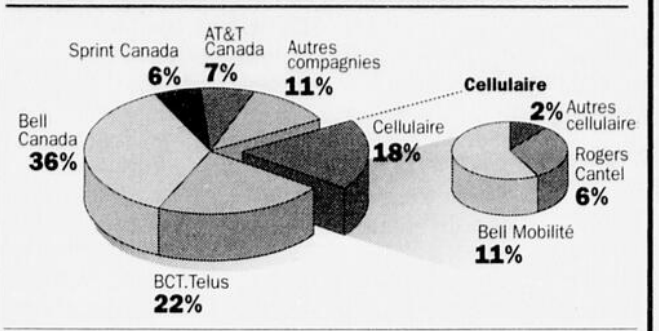
Maintenant qu'**AT&T** a fusionné avec **MetroNet** (Mtl, *MNC*, 82,90 $), que Nexxia dispose de l'appui de **MCI WorldCom** (Nasdaq, *WCOM*, 87,25 $ US) pour tous les services *Avantage*, M. Grant estime qu'il est bien tard pour entreprendre le déploiement d'un réseau transcanadien.

Le réseau de Telus ne sera pas complété avant 2000. Selon l'expert du Yankee Group, les autres acteurs auront séduit une bonne partie de la clientèle et imposé leur loi à Telus. Et cette dernière n'aura pas encore fait connaître la marque de commerce qui, chez elle, remplacera la populaire palette de services Avantage.

Avantage est la gamme de services téléphoniques aux entreprises que **MWC** avait développée. MWC a permis aux membres du réseau canadien **Stentor** de les offrir à leur clientèle d'affaires moyennant redevances à MWC. La zizanie ayant emporté Stentor, Bell Nexxia se retrouve avec l'exclusivité d'Avantage. « Ça ne paraîtra pas tout de suite, précise M. Grant, mais à moyen terme, il faut à Telus une gamme de produits d'affaires pour remplacer Avantage. »

Une palette de produits semblables, Sprint Canada en a une. Première raison de faire alliance. La marque Sprint est bien connue, sa force de vente nationale réussit bien à tenir son bout, devançant AT&T en parts de marché. Et, ultime argument au mariage, Sprint Canada détient un réseau national, le dernier disponible depuis le début de l'ère de la consolidation dans la téléphonie canadienne.

Marché canadien des télécommunications en 1999



Source : The Yankee Group — Graphique : LES AFFAIRES

Le grand magasinage

La période de consolidation a commencé vers juin 1998 lorsque **Fonorola** a été acquise par Call Net pour 1,8 milliard de dollars.

Le réseau physique de Fonorola passe toutefois aux mains de **Bell**, qui rouvre ainsi les territoires de l'Ouest perdus depuis la crise qui emporta l'alliance Stentor. Le même mois, MetroNet allonge 1,1 milliard pour **Rogers Telecom inc.**, une filiale de **Rogers Communications**. Puis, la frénésie s'éteint pour quelques mois.

En mars 1999, reprise des activités. AT&T Canada, qui s'était donné deux ans pour déployer un réseau pancanadien de fibres optiques à 320 gigaoctets à la seconde, se le procure immédiatement en fusionnant avec MetroNet dans un échange complexe d'actions de 6 milliards de dollars.

La veille, Bell Canada annonçait que sa division d'affaires Nexxia s'était entendue avec le géant américain MCI WorldCom afin de conclure une entente de réciprocité exclusive. Cela remplace Avantage et complète la couverture est-ouest de Nexxia par une couverture intégrée nord-sud.

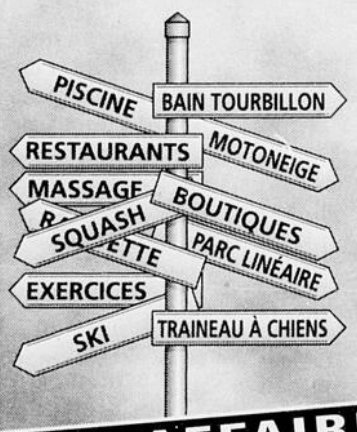
Québec Tel abandonnée ?

Le cousin québécois de Telus, Québec Téléphone, dont GTE détient 50,1 % des actions, est quelque peu étonné de voir Telus lui déployer un réseau à haute capacité sous le nez. Selon **Denis Courchesne**, porte-parole de la société, Telus a choisi de ne pas utiliser les fibres de Québec Tel au Québec. Pis encore, le cousin du Far West, en joignant Halifax, lui soufflera une partie de sa clientèle des Maritimes. « Nous transportons pas mal de trafic en provenance de **NB Tel** et de **Fundy Cable**. L'arrivée de Telus porte un coup à ce trafic. »

Il est ironique de constater que Québec Tel est gênée dans ses mouvements par la loi canadienne sur la propriété étrangère, alors que Telus peut se mouvoir à l'aise, elle qui n'est détenue qu'à 26 % par la texane **GTE**. « Le boulet des contraintes liées à la propriété étrangère doit être enlevé », réclame M. Courchesne.

Chez Québec Téléphone, on se garde bien de critiquer la stratégie du cousin de l'Ouest, mais l'amertume est aisément décelable dans les propos des membres de la direction : « Nous ne sommes pas un canard boiteux. Le Canada anglais doit comprendre l'intérêt géographique de Québec Téléphone. » ■

AFFAIRES À FAIRE



FORFAIT AFFAIRES
10 chambres et plus

à partir de 57$ par personne en occupation double

Au cœur de la vallée de Saint-Sauveur

- Chambres de catégorie supérieure incluant 1, 2 ou 3 repas
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Salle de réunions
- 2 pauses-café par jour
- Équipement audio-visuel de base
- Frais de service

Aussi disponible: Autres forfaits animation pour groupe • service de secrétariat

HÔTEL Manoir Saint-Sauveur

www.manoir-saint-sauveur.com

1 800 361-0505

L'UNIVERSITÉ À DISTANCE
Université du Québec
Télé-université

HEC

Devenez spécialiste en **finance d'entreprise...** sans vous déplacer, grâce à **Internet!**

Le diplôme d'études supérieures spécialisées en finance d'entreprise est un programme de formation spécialisé dans le domaine de la gestion financière des entreprises. Il est offert conjointement par l'École des Hautes Études Commerciales et la Télé-université, en collaboration avec l'Ordre des comptables généraux licenciés du Québec. Les cours de ce programme s'adressent à toute personne intéressée par la finance et se donnent entièrement à distance, partout au Québec.

SÉANCES D'INFORMATION :

MONTRÉAL
Mercredi 19 mai, 18 h
École des HEC, salle Ordre des CGA
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine

STE-FOY
Mercredi 19 mai, 19 h
Télé-université
Tour de la Cité, 7e étage
2600, boul. Laurier

Date limite d'inscription pour la session d'automne : 4 juin 1999

Pour en savoir plus :

CGA
Ordre des comptables généraux licenciés du Québec

Service d'accueil et de renseignements, Télé-université
De 8 h 30 à 19 h
(514) 522-5030 ou
1 888 843-4333, poste 197
www.teluq.uquebec.ca/dessfe

Transactions d'initiés

Trois cadres de Téléglobe exercent des options

Réjean Bourdeau

Trois hauts dirigeants de **Téléglobe** (Mtl, *TGO*, 42,50 $) ont exercé des options en mars, rapporte le *Bulletin* de la **Commission des valeurs mobilières du Québec**.

Durant le mois, le vice-président exécutif, développement mondial, **Guthrie J. Stewart**, a empoché 2 016 062 $. Il a acheté 53 000 actions ordinaires à un prix moyen de 7,32 $ pour les revendre à 45,36 $.

Claude Séguin, vice-président exécutif, finances et chef de la direction, a encaissé 858 606 $ en achetant 21 096 actions à 6,13 $ et en les vendant à 46,83 $.

Pour sa part, **François Laurin**, vice-président, finances, et contrôleur, a réalisé un gain net de 362 786 $. Il a acheté 9 576 actions à 9,13 $ et les a revendues à 47,01 $.

Les dirigeants vendent plus d'actions qu'ils en achètent depuis quelque temps.

Nicole Rondou, une dirigeante de la **Banque Nationale** (Mtl, *NA*, 21,95 $), a exercé des options pour acheter 800 actions ordinaires à 9,50 $ chacune, le 12 février.

Le même jour, elle les a revendues 23,20 $ chacune, pour un gain brut de 10 960 $.

Le vice-président exécutif, relations gouvernementales, du **Groupe CGI** (Mtl, *GIB.A*, 32,55 $), **Guy Laberge**, s'est départi de 33 269 actions subalternes de catégorie B à un prix moyen de 34,29 $ entre le 12 et le 16 mars. Le gain brut de cette transaction est de 1 140 776 $.

John Sleeman, président du conseil et chef de la direction de la brasserie **Sleeman Breweries** (Tor., *ALE*, 7,40 $), a aliéné 61 250 actions ordinaires à un prix moyen de 8 $.

Survenues entre le 5 janvier et le 10 février, les transactions en question s'élèvent à 490 420 $.

Le 19 mars, **Jacques Paquin**, président du conseil de la société d'arrimage fondée par son frère **Logistec** (Mtl, *LGT.A*, 39 $), a vendu 10 000 actions ordinaires de catégorie A à 36 $ chacune, pour 360 000 $.

Luc Filiatreault, vice-président, commercialisation et développement des affaires, du **Groupe Informission** (Mtl, *IFN*, 6,35 $), a vendu 14 600 actions ordinaires entre le 19 février et le 19 mars. À un prix moyen de 7,53 $, il s'agit d'une transaction de 109 975 $.

Josée Goulet, première vice-présidente, grands marchés et consommateurs, Ontario, de **Bell Canada**, a vendu 329 actions ordinaires de **BCE** (Mtl, *BCE*, 66,20 $) à 70,10 $. Montant total : 23 062 $.

Le vice-président exécutif, pâtes et papiers, de **Donohue** (Mtl, *DHC.A*, 21,40 $), **Denis Jean**, a aliéné 500 actions subalternes de catégorie A à 33,15 $ chacune. La transaction du 15 mars s'élève à 16 575 $.

Quelques achats d'actions

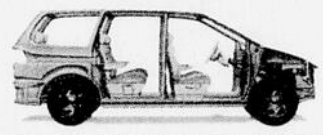
Le 11 mars, le président et chef de la direction de **Domtar** (Mtl, *DTC*, 12,75 $), **Raymond Royer**, a exercé des droits de souscription pour acheter 26 000 actions ordinaires de la papetière à 8,53 $ chacune, pour 221 728 $.

Jacques Lamarre, le président du **Groupe SNC-Lavalin** (Mtl, *SNC*, 12,85 $), a acquis 17 207 actions ordinaires le 31 décembre et le 23 mars. À un prix moyen de 11,76 $, il a déboursé 202 328 $.

Robert Després, administrateur des **Produits forestiers Alliance** (Mtl, *ALP*, 17,75 $), a obtenu 897 actions ordinaires à 16,71 $, pour 15 000 $, en contrepartie de services.

Le 19 mars, le président et chef de la direction du **Groupe Coscient** (Mtl, *CST.A*, 5,10 $), **Guy Crevier**, a acheté 1 000 actions de catégorie A à 4,85 $, pour 4 850 $. ■

★ ★ ★ ★ ★
SÉCURITÉ 5 ÉTOILES
La Sienna a été cotée 5 étoiles par la *National Highway Traffic Safety Administration* pour les collisions frontales.

LA MINI-FOURGONNETTE LA PLUS SÉCURITAIRE TESTÉE

Lors d'essais de collision effectués en 1998, l'*Insurance Institute for Highway Safety* a classé la Sienna en tête de toutes les mini-fourgonnettes jamais testées.

Rentrer chez soi en toute sécurité.



SIENNA
LA QUALITÉ, C'EST LA LIBERTÉ

Au lieu de compter uniquement sur des tests de collisions frontales, Toyota a effectué des tests de collisions frontales déportées, situation plus réaliste en matière d'accident. Et cela à des vitesses plus élevées que celles imposées par les normes de l'industrie. C'est pourquoi, en 1998, l'*Insurance Institute for Highway Safety* des É.-U a décerné une cote remarquable à la Sienna : **la meilleure mini-fourgonnette testée**. La Sienna, une mini-fourgonnette qui vous procure confort et réconfort.

TOYOTA
1 888 TOYOTA-8 www.toyota.ca

PEA Votre concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux.

Téléglobe se lance à bride abattue dans Internet

Une facture de 7,3 milliards de dollars sur cinq ans

Claude Chiasson

Téléglobe (Mtl, *TGO*, 42,15 $) se lance à toute bride dans Internet alors qu'elle construira le réseau *GlobeSystem* au coût de 7,3 milliards de dollars (G$).

La transmission régionale et continentale des données, de la voix et des images est en pleine expansion. Déjà, Téléglobe exploite un réseau élaboré de câbles optiques, le troisième en importance au monde. Aussi vit-elle au jour le jour l'essor fulgurant que connaît Internet alors qu'elle assure les liaisons de télécommunication entre 240 pays et territoires au monde.

Pour répondre à la demande croissante et à l'appétit vorace pour la largeur de la bande, il est impérieux de se doter d'un réseau plus puissant et universel. C'est là qu'entre en jeu le projet *GlobeSystem*.

Côté puissance, une fois terminé ce réseau sera 180 fois plus puissant que celui actuellement exploité par Téléglobe. Côté universalité, ce sera le premier réseau au monde conçu pour le transport intégré du trafic Internet, de la voix, des données et des images sans égard au protocole utilisé par l'émetteur.

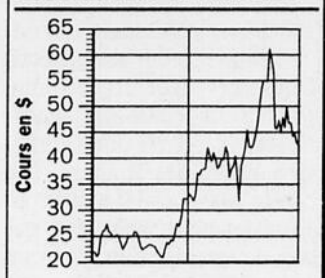
Téléglobe entend ainsi déployer une réseau de câble optique terrestre et sous-marin pour relier 160 villes entre elles.

Première phase

La première phase du projet est déjà amorcée. En Amérique du Nord, la firme dirigée par **Charles Sirois** installe des liaisons à 160 canaux optiques par fibre entre New York, Toronto, Montréal et d'autres villes importantes dans l'est des États-Unis et du Canada. Elle a également relié par câble optique le Nord-Ouest américain et l'Ouest canadien.

En Europe, Téléglobe a amorcé le déploiement d'un anneau optique entre Londres, Amsterdam, Rotterdam, Bruxelles, Anvers et Paris. Ce réseau sera doublé d'une autre anneau de sorte qu'il pourra couvrir l'Allemagne, la Suisse, l'Autriche, l'Italie et l'Espagne.

Téléglobe
(Montréal, TGO, hebdo.)
Du 16 mai 1997 au 7 mai 1999



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

Dans une deuxième phase, Téléglobe construira un câble optique transatlantique de dernière génération. Elle renforcera également sa présence en Asie-Pacifique avec la construction d'un câble optique régional et d'un centre de commutation à Guam. La compagnie montréalaise estime qu'elle pourra financer plus de 50 % des coûts du projet à même ses fonds autogénérés. Pour le reste, il sera financé aux deux tiers par la dette et au tiers par une émission d'actions. La compagnie a déjà obtenu auprès de la **Banque Nationale du Canada** et de **NationsBanc Montgomery Securities** une marge de crédit de 1,5 G$ US.

Pour mener à terme son projet, Téléglobe s'est associée à **Nortel Networks** (Mtl, *NT*, 106,20 $) et à d'autres fournisseurs de premier plan.

L'horizon des analystes

À court terme, les frais d'amortissement et les frais financiers réduiront à moins de 20 % par année la croissance des bénéfices pour les deux prochaines années.

Les analystes demeurent éblouis par le potentiel de croissance à long terme qu'offre cette expansion majeure et écartent du revers de la main la pression sur la rentabilité de ces investissements massifs jusqu'en 2001.

« Le déploiement de cette *toile* permettra à Téléglobe d'être plus concurrentielle en matière de prix et d'offrir une gamme plus large de services, incluant la largeur de bande à demande », a écrit **Ajay Sabherwal**, analyste chez **CIBC Wood Gundy**.

Il rappelle que d'autres fournisseurs ajoutent aussi à leur capacité et que l'expansion du réseau de Téléglobe se fera sur un horizon de cinq ans. En conséquence, il ne bonifie par ses prévisions de revenus pour la transmission de données. Elles sont de 346 M$ pour 1999, de 775 M$ pour 2000 et de 1 G$ pour 2001.

En raison des prévisions de dépenses en capital de 1 G$ par année au cours des trois prochaines années pour la seule division de grossiste, l'analyste prévoit que Téléglobe accusera un déficit de ses fonds autogénérés jusqu'en 2001. En outre, Téléglobe aura besoin d'un financement de l'ordre de 2,3 G$ pendant cette période, calcule-t-il. Il a réduit ses prévisions de bénéfice de 6,5 % à 0,86 $ l'action pour 1999 et de 27 %, à 0,90 $, pour 2000. L'action de Téléglobe commande un multiple élevé de 47 fois les prévisions de l'an 2000.

« Les investisseurs devraient acheter le titre de Téléglobe en dépit de la révision à la baisse des profits. Son titre s'échange à fort escompte par rapport à ses rivaux dont **Global Crossing**. En outre, ses infrastructures recèlent une valeur stratégique », peut-on lire dans le rapport de Sabherwal. Son cours cible est de 25 $.

De plus, Téléglobe pourrait devenir un fournisseur privilégié de la future compagnie de téléphonie régionale américaine **SBC-Ameritech**, étant donné qu'**Ameritech** (NY, *AIT*, 65,38 $ US) est un actionnaire de Téléglobe.

Winfried Fruehauf, analyste chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, a réduit modestement son cours cible de 49,40 $ à 46,20 $ et réitère sa recommandation d'achat. ■

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

MBA POUR CADRES EN EXERCICE

L'Université de Sherbrooke ainsi que les entreprises participantes félicitent les finissantes et finissants de la promotion 1999

Banque de Montréal · Morneau Sobeco · Cognicase Services Conseils · Nortel Networks · TIW · Les Entreprises Bourget · Fiducie Desjardins · Ernst & Young · CDI · Groupe Lactel · Arthur Andersen · Labatt · La Maison des futailles depuis 1922

Occasions américaines

Warren Buffett a l'intention de profiter d'Internet

Compte rendu (très) sommaire de l'assemblée annuelle de Berkshire Hathaway

Cette année encore, les actionnaires de **Berkshire Hathaway** (NY, *BRK.A*, 77 000 $ US, *BRK.B*, 2 500 $ US), l'entreprise dirigée par **Warren Buffett** et **Charles Munger**, sont venus en grand nombre assister à l'assemblée annuelle de l'entreprise d'Omaha.

Environ 15 000 actionnaires sont venus écouter leurs gestionnaires favoris répondre aux questions pendant près de six heures, au *Woodstock* annuel du capitalisme. La légende veut que certaines personnes n'achètent une action que pour avoir le droit d'assister à l'assemblée.

Le week-end a commencé par la partie de baseball officielle de Berkshire Hathaway. La compagnie est en effet propriétaire à 25 % des *Golden Spikes* d'Omaha. À tout seigneur, tout honneur : Warren Buffett a effectué, comme à chaque année, le premier lancer du match.

Berkshire ne verse pas de dividendes à ses actionnaires. Par contre, nous avons eu droit à une casquette commémorative et à un coupon échangeable contre un hot-dog et une boisson gazeuse (la nourriture officielle de l'entreprise).

Les actionnaires vouent une admiration sans bornes au président de leur entreprise. Berkshire Hathaway et surtout son président, Warren Buffett, n'ont plus besoin de présentation. En effet, depuis 1965, MM. Buffett et Munger ont fait croître la valeur comptable de leur entreprise de 19 à 37 801 $ US, soit à un taux de 25 % par année. C'est une performance quasi unique dans les annales financières.

Pourtant, leur stratégie est presque simpliste : acquérir de superbes entreprises au meilleur prix possible et les conserver éternellement. Ainsi, ce n'est pas tant le fait que Buffett soit devenu immensément riche (35 milliards de dollars américains) qui captive l'imagination populaire. C'est aussi la manière dont il s'y est pris : en investissant dans quelques entreprises comme **Coca-Cola**, **Gillette** ou **Washington Post**.

Ce qui captive aussi son auditoire c'est la finesse de son humour, tant dans son rapport annuel que dans ses remarques publiques.

L'assemblée se déroulait dans un vieil amphithéâtre, fort humide qui plus est. À l'extérieur, des dizaines de kiosques présentaient les produits des compagnies appartenant à Berkshire comme **See's Candies**, Coca-Cola ou **Dairy Queen**. À l'extérieur se trouvait aussi un avion d'affaires de la compagnie **NetJets** - une entreprise de location d'avions - la dernière acquisition de Berkshire.

À la quête d'enseignements

Il y régnait vraiment une ambiance de célébration capitaliste et tout le monde se parlait comme s'ils avaient fait fortune ensemble (la question qui revient le plus souvent étant « depuis quand êtes-vous actionnaire ?»). On compterait par milliers, à Omaha, le nombre de « millionnaires de Buffett ».

Une des premières questions venue de quelqu'un de l'auditoire était relative à l'évaluation récente des marchés boursiers. Buffett, comme toujours, a réitéré son agnosticisme vis-à-vis de la direction future des Bourses. Il a répété aussi qu'il « n'avait jamais rencontré personne qui soit devenu riche en prédisant les cours boursiers ». Il a fait remarquer par ailleurs qu'il voyait mal comment les profits des entreprises pourraient croître à un niveau plus élevé que celui de la croissance du PIB, soit à un taux de 4 % ou 5 % par année.

Comme à long terme la croissance de la valeur des entreprises suit celle des profits, MM. Buffett et Munger croient que les actions ne peuvent continuer de grimper à des taux aussi élevés que ceux des dernières années.

Quand un journaliste a fait remarquer à Buffett « qu'il était assis sur un encaisse de 15 milliards de dollars américains (G$ US) à l'heure actuelle et que cela devait bien vouloir dire quelque chose », il a répondu : « Je ne suis pas vraiment assis dessus en ce moment même. »

Saisir Internet

Plusieurs actionnaires ont questionné MM. Buffett et Munger sur leurs opinions vis-à-vis d'Internet et ses effets sur les entreprises en général. Selon Buffett, Internet est un médium qui va révolutionner - et qui révolutionne déjà - plusieurs secteurs de l'économie américaine.

Il croit qu'Internet renforcera les entreprises qui possèdent déjà de solides marques de commerce qui leur permettent d'établir un fossé entre elles et la compétition. Par exemple, **Borsheim's**, la bijouterie de Berkshire, offre maintenant ses produits dans Internet. « Si vous voulez acheter une bague à votre fiancée à distance par Internet, à qui allez vous faire confiance ? À une entreprise avec une réputation sans tache ou à une entreprise sans nom ? En fait, Internet permet d'augmenter dramatiquement le rayon d'activité de plusieurs entreprises à faibles coûts. »

Quoiqu'il n'ait pas d'opinion sur les titres Internet, il a fait remarquer « qu'il est fort probable que les investisseurs qui payent les ratios d'aujourd'hui pour ces titres risquent d'y laisser leurs chemises. Plusieurs de ces compagnies s'échangent en Bourse comme si elles allaient réaliser des profits 200 M$ US l'an prochain. »

Plus tard, il a confié « ... mais s'il fallait que je choisisse, je ne ferais confiance à personne d'autre que **Bill Gates** (le pdg de Microsoft et un ami). Je n'ai pas besoin de choisir. C'est la beauté du placement : vous n'avez qu'à acheter ce qui vous plaît réellement et où vous avez un haut degré de certitude quant aux rendements futurs. »

Finalement, un actionnaire a demandé à Charles Munger une recommandation de lecture. Munger a répondu qu'à sa grande surprise, le nouveau livre de **Robert Hagstrom**, *The Warren Buffett Portfolio*, est un brillant exposé sur le processus d'investissement.

Personnellement, j'ai dévoré le livre le soir même. Je peux vous confirmer que sa lecture est fascinante et enrichissante, tout comme la lecture des rapports annuels de Berkshire Hathaway maintenant disponibles au site de l'entreprise (*www.berkshirehathaway.com*). ■



François Rochon

François Rochon est gestionnaire de portefeuille.

Courtage à escompte InvesTel

89 % de rabais sur les frais de courtage ?
Je passe à l'action.



Avec le service InvesTel, vos frais sont 89 % moins élevés* par rapport à un courtier de plein exercice. De plus, vous obtenez 10 % de rabais sur nos tarifs habituels pour vos transactions « au marché ».

Transférez vos comptes chez InvesTel avant le 30 juin 1999 et obtenez :
- Le remboursement de vos frais de transfert**
- Deux transactions gratuites pour l'achat d'actions, d'options ou de fonds communs***

1 800 363-3511
www.invesnet.com

* Selon une étude réalisée en avril 1999.
** Maximum de 125 $ par compte d'une valeur minimale de 5 000 $.
*** Maximum de deux transactions par client.

InvesTel FCPE
PLACEMENTS BANQUE NATIONALE INC.

Monsieur Paul Lombard, président de la Société de Fiducie Lombard Odier, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur André Paquin au Conseil consultatif de la Société.

Monsieur Paquin, LL.L., CA, est chef de la direction de Verrier Paquin Hébert, s.e.n.c., CA. Cette firme de comptables agréés et de consultants, dont le siège social est situé à Drummondville, est représentée dans sept villes et se classe huitième en importance au Québec.

Monsieur Paquin est bien connu dans la région de Drummondville tant pour ses activités professionnelles que pour son implication dans plusieurs organismes à caractère économique, social et culturel.

Lombard Odier offre des services de fiduciaire et de gestionnaire en valeurs mobilières canadiennes et étrangères à des clients privés.

Lombard Odier & Cie, banquiers privés suisses depuis 1798, sont installés à Montréal depuis 1951.



André PAQUIN

Lombard Odier

BCE Emergis : le marché attend le prochain coup d'éclat

Une acquisition américaine imminente

Guy Paquin

Un titre duquel on attend beaucoup a tendance à plafonner dans l'attente d'un coup d'éclat. C'est le sort que réservent les investisseurs au titre de **BCE Emergis** (Mtl, *IFM*, 42,50 $), qui vivote depuis le début avril après avoir doublé en 1999.

À 92 fois le bénéfice prévu pour 2000, il est évident que le titre incorpore déjà de grandes attentes : une acquisition et une nouvelle injection de fonds de la société mère **BCE** (Mtl, *BCE*, 68,50 $) provenant du redéploiement des 5,1 milliards de dollars obtenus de la vente de 20 % de **Bell Canada** à **Ameritech** (NY, *AIT*, 65,38 $ US).

Que dire des prévisions des analystes qui voient Emergis atteindre 60 $, voire 70 $ d'ici deux ans ? Sur quoi peut se fonder pareil espoir ? Selon **International Data Corp.**, le marché du commerce électronique, le pain et le beurre d'Emergis, croîtra de 85 % par année d'ici 2003. Cela justifie une prime à la croissance.

Selon **Ralph Garcea**, analyste de **Marchés des capitaux Scotia**, l'entreprise est à l'affût d'un concurrent inscrit en Bourse, qui finirait l'année avec des revenus d'environ 100 M$ US et dont le cours ne serait pas prohibitif.

Le même analyste fait remarquer que, pour l'heure, seulement 10 % des sociétés nord-américaines ont des sites Internet transactionnels. « Cela représente une occasion de croissance phénoménale pour Emergis. La société a déjà un rythme de croisière de 10 % par trimestre. Une telle accélération des revenus mènerait à un chiffre d'affaires de 500 M$ US dans deux ans. »

M. Garcea prévoit que le titre atteindra 51 $ d'ici un an et 70 $ d'ici deux ans, si trois événements de produisent : une acquisition en sol américain en 1999, des revenus de la facturation de commerce électronique dès le quatrième trimestre de 2000 et une entente de fournisseur avec **SBC**-Ameritech.

M. Garcea n'est pas le seul optimiste. **David Shore** admet que 92 fois les bénéfices, c'est généreux, surtout quand les comparables américains se méritent un multiple de 55 fois. « Mais le groupe de comparables américains se contentera d'un bond de 51 % de ses profits en cinq ans par rapport à 190 % pour Emergis », croit l'analyste de **First Marathon Valeurs mobilières**.

Cibles d'acquisition américaines potentielles pour BCE Emergis (en $ US)

	Revenus[1]	BPA 99(p)[2]
Jack Henry (Nasdaq, *JKHY*, 31,88 $)	113 M$	1,78 $
Saville Systems (Nasdaq, *SAVLY*, 14,13 $)	107 M$	1,23 $
CFI Proservices (Nasdaq, *PROI*, 10,68 $)	86 M$	1,45 $
Edify Corp. (Nasdaq, *EDFY*, 12 $)	71 M$	0,11 $
SS&C Technologies (Nasdaq, *SSNC*, 14,63 $)		
Open Market (Nasdaq, *OMKT*, 12,63 $)	62 M$	(0,24 $)
Pegasystems (Nasdaq, *PEGA*, 4,88 $)	60 M$	(0,18 $)

1 : Du dernier exercice financier
2 : Bénéfice ou (perte) par action prévue

Sources : Bloomberg, Scotia Capital Markets **Tableau : LES AFFAIRES**

Modèle d'affaires distinctif

BCE Emergis ne suit pas exactement le même modèle d'affaires que les américaines. Elle ne vend pas de solutions logicielles, elle n'offre pas de services de consultation ou d'impartition. « Nous construisons les réseaux nécessaires au commerce électronique entre entreprises et nous les offrons à qui en veut », résume **Brian Edwards**, président et chef de la direction d'Emergis.

Très peu de concurrents offrent ce type de solution toute faite, capable de s'adapter aux choix de logiciels des communautés d'intérêts qu'elles servent. Certains proposent des logiciels complets de commerce, comme **Sterling Commerce** (Nasdaq, *SE*, 30,38 $ US) ou **Harbinger** (Nasdaq, *HRBC*, 9,78 $ US). D'autres offrent des logiciels permettant le paiement par Internet, comme **CyberCash** (Nasdaq, *CYCH*, 17,50 $ US) ou **Bottomline Technologies** (Nasdaq, *EPAY*, 59 $ US). D'autres enfin se sont spécialisés dans la sécurisation des transactions, telles **Entrust Technologies** (Nasdaq, *ENTU*, 24,38 $ US), **Certicom** (Tor., *CIC*, 14,40 $) ou **Verisign** (Nasdaq, *VRSN*, 146,69 $ US). Emergis est une des rares entreprises à offrir un réseau fin prêt pour le commerce et englobant connectivité, sécurité, paiements, facturation, Bourse électronique et vitrine électronique.

Le modèle d'affaires est simple : 80 % des revenus proviennent soit d'abonnements aux réseaux d'Emergis soit de pourcentage sur les transactions réalisées sur ces réseaux. « Nous ne sommes ni une société de consultants, ni une société de services, ni une société de formation. Nous le faisons à l'occasion, mais cela reste périphérique », précise M. Edwards.

Pour ceux qui s'inquiéteraient de ce qu'Emergis soit à la traîne de la famille BCE, M. Edwards remet les pendules à l'heure : « C'est 5 % de nos revenus. Pas que nous n'aimerions pas voir croître ce marché... »

Bourse des copeaux

Un exemple du fonctionnement d'Emergis, c'est la Bourse des copeaux de bois québécoise qui vient de naître, qui réunit en ligne et en temps réel des usines de sciage et des papetières. Emergis offre la solution de bout en bout et touche des revenus d'abonnement et sur les transactions. La technologie *Electronic Negociation System* est le fondement de l'encan et peut servir dans beaucoup d'autres contextes, comme les encans agroalimentaires, les marchés internationaux des métaux, etc. Ces transactions s'ajouteront aux 500 000 transactions sur hypothèques déjà réalisées sur les réseaux d'Emergis et aux 60 000 paiements par mois qu'Emergis permet de faire dans Internet.

Mark Pavan, analyste de **Valeurs mobilières Yorkton**, remarque que la concurrence est quasi inexistante dans le marché des enchères électroniques. ■



Des mesures de sécurité qui réduisent les autres à des 3½ x 4.

► LA CLASSE M. À PARTIR DE 47 550 $.* Au cours de 7 décennies, Mercedes-Benz n'a cessé de faire franchir des étapes majeures à la sécurité automobile : zones à absorption d'énergie, coussin gonflable, freins ABS, et maintenant, la Classe M. Un véritable catalogue des innovations que l'on trouve sur ce 4x4 en matière de sécurité automobile, de contrôle, de confort et de tenue de route.

► En véritable Mercedes, ses normes de sécurité sont en avance de plusieurs années sur ce que la loi exige. Un châssis des plus rigides soutenant un système d'éléments qui se déforment pour aider à gérer les conséquences d'un impact. Le Programme de stabilité électronique (ESP). Les quatre coussins gonflables à l'avant. Le freinage d'urgence assisté qui permet de réduire les distances d'arrêt en cas d'urgence.

499 $ Une valeur équitable

► En tant que seul 4x4 à système de traction électronique aux 4 roues et suspension à 4 roues indépendantes, la supériorité de la Mercedes de Classe M se manifeste par une tenue de route et une stabilité exemplaires, sans rien sacrifier au niveau du confort.

► Chaque 4x4 «voudrait» pouvoir en dire autant. Ou mériter le prix de «Voiture mondiale» décerné au Salon de l'automobile de Genève, par un jury de 22 journalistes automobile internationaux, à la voiture qui convient le mieux à la conduite sur les cinq continents habités. Une seule peut y prétendre : la Mercedes de Classe M.

► Pour faire l'essai d'une Classe M de valeur équitable, composez au plus vite le 1 800 387-0100. Ou visitez notre site web à www.mercedes-benz.ca

Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada Inc. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 36 mois à faible kilométrage, avec valeur de reprise fixe, pour une ML320 Élégance, un taux d'intérêt annuel de 6,5 % et un coût d'acquisition de 53 500 $, transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 7 600 $ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 499 $, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 499 $, plus taxes, représentant un total de 17 964 $ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparations sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 ¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 35 845 $, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les accessoires en option sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. *P.D.S.F. de la ML320 Classique 1999. ©Mercedes-Benz Canada Inc., 1999, Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler.

7-11 JUIN 1999 HÔTEL RADISSON MONTRÉAL

Documation

Invitation au plus grand événement de la GESTION DE L'INFORMATION

AVEC LES PRÉSENTATIONS SPÉCIALES DE :

Microsoft Office 2000 | Lotus, une compagnie IBM

ATELIERS
CONFÉRENCE
SÉMINAIRES
EXPOSITION

EDS Systemhouse

Organisé par : INTERDOC CORPORATION

Nos partenaires : INFO-TECH, MEGATRON, ARMA, CEFRIO, KMWorld, ELM, OSIQ, CLEVERTEL

Nos commanditaires : Data Image, ORACLE, EDS, Lotus, OpenText, LGS, Adobe

Enregistrez-vous sur le web: www.interdoc.ca

Comment investir un gain de 350 000 $

J'ai 41 ans et je suis l'un des chanceux que les titres Internet ont enrichi considérablement.

Mon dilemme : je peux rembourser mes dettes dont une hypothèque de 70 000 $ à 6 % ou laisser tout ce beau magot, 350 000 $, dans mon REER.

Je brûle d'envie de rembourser mes dettes, mais l'idée de payer 52 % d'impôt sur le retrait me déplaît au plus haut point. Quelle serait la meilleure stratégie ?

M. Morin
Montréal

La réponse est claire : laissez l'argent dans votre REER. Bien investi dans les actions et les obligations, cet argent a de fortes chances d'accorder un rendement après impôts supérieur au coût actuel de votre hypothèque et de vos autres dettes. Cela dit, il est important à ce stade-ci de bien asseoir votre portefeuille.

Pour ce faire, une bonne partie devra se composer d'obligations négociables de grande qualité et d'actions de grandes firmes canadiennes versant de généreux dividendes. Dans ce dernier cas, les titres devront être achetés graduellement (votre plan d'achat devrait s'échelonner sur une période d'au moins un an et demi) et que sur la faiblesse des cours, comme c'est le cas présentement pour les banques.

Environ le tiers de votre portefeuille pourrait servir à l'achat d'actions et de débentures convertibles de sociétés à faible capitalisation. Cela si, et seulement si, vous possédez les aptitudes requises pour effectuer ce genre de placement, dont les risques sont plus élevés.

Certes, vous avez réalisé un superbe gain avec les titres Internet.

Il reste à savoir s'il s'agit-là d'un pur coup de chance ou si c'est le fruit d'une stratégie de placement bien mûrie.

Investir dans les petites sociétés exige un effort de suivi important. ■

Claude Chiasson

La composition des indices disponible dans Internet

Où puis-je trouver la liste des compagnies qui forment les indices suivants : XXM, TSE 300, 200, 100 et 35 ainsi que S&P 500 ?

S.G.
Loretteville

Plusieurs sites fournissent cette information dont, en premier lieu, les sites des différents parquets boursiers.

La section *finance* du portail québécois **La toile du Québec** (*www.finances.toile.qc.ca/*) contient la liste des différents parquets boursiers qui vous intéressent.

Pour y accéder, appuyez sur la rubrique *les 100 sites de l'investisseur.* Puis allez à la rubrique *marchés boursiers*. En cliquant sur celle-ci, vous accédez du coup au lien de chacun des parquets boursiers. Ceux-ci donnent les noms des entreprises composant chacun de leur indice.

Le *Financial Post* donne pour sa part la composition des différents indices de la **Bourse de Toronto**.

À la page d'accueil du journal (*www.canoe.ca/FP/home.htlm*), vous trouverez sous le graphique du *TSE 300* les liens à différentes statistiques sur les indices canadiens et américains. En cliquant sur la rubrique *TSE 300*, vous accéderez à un index (à gauche de l'écran) qui donne accès à la composition des différents indices de la Bourse de Toronto.

Enfin, à la section *finance* de **Yahoo** (*http://finance.yahoo.com*), le tableau au haut de la page donne le niveau courant des différents indices américains. En appuyant sur la ligne bleue *Dow Jones*, vous accéderez au tableau des statistiques courantes de l'indice.

Et, au haut de celui-ci, appuyez sur *component* pour accéder à la composition de l'indice Dow Jones. (CC) ■

Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité.

Nous vous invitons à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :

Claude Chiasson
LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

Demeurez une nuit additionnelle et jouez un 9 trous gratuitement**.

Golf!

Ce printemps, le vert est à l'honneur.

GOLF TREMBLANT

Golf Tremblant vous invite à venir défier ses parcours de calibre international. Affrontez Le Géant, un imposant 18 trous à normale 72, ou pactisez avec Le Diable, un parcours à normale 71 qui enflammera les joueurs les plus stoïques ! Dans les deux cas, vous aurez un plaisir d'enfer dans une nature paradisiaque.



DÉFIEZ LE GÉANT OU LE DIABLE

à partir de 173$*

* Prix par personne en occupation double. Hébergement dans une chambre d'hôtel du Kandahar, Les Suites Tremblant, du lundi au mercredi. Parties de golf à être jouées du lundi au jeudi. Offre en vigueur du 14 mai au 6 juin 1999. Ne peut être jumelée à aucune autre promotion. Sujet à disponibilité et applicable sur les nouvelles réservations seulement. Taxes en sus.
** Du dimanche au vendredi, après 14h00. Sujet à disponibilité.

SOYEZ DES PREMIERS ! RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT !
1 800 461-8711 ET DEMANDEZ L'OPÉRATRICE 61 • www.tremblant.ca

Sico perce le transport ferroviaire et boucle un solide 1er trimestre

La société vient de décrocher deux contrats de 3 M$ pour faire du revêtement dans l'industrie des chemins de fer

Daniel Renaud

À peine trois mois après sa création, la coentreprise française **Sico-Becker S.A.S.** a décroché deux contrats de 3 M$ de la multinationale **Alstom** et de la **Société nationale des chemins de fer** (SNCF), de France.

La société formée par la division industrielle de **Sico** (Mtl, *SIC*, 17 $) et **Becker Industries S.A.**, filiale du quatrième fabricant de peintures en France, met en marché des technologies de revêtements pour l'industrie ferroviaire européenne.

Alstom a confié à Sico-Becker la fourniture de tous les revêments destinés aux 152 nouvelles voitures de métro de Singapour. La SNCF a choisi cette firme comme fournisseur de revêtements pour trois de ses huits ateliers de réfection.

Sico privilégie les alliances et partenariats pour percer les marchés internationaux.

Par ailleurs, les résultats du premier trimestre de Sico ont nettement surpassé les prévisions d'au moins un analyste et l'ont convaincu de maintenir sa recommandation d'achat.

Les revenus de Sico ont totalisé 45,2 M$, 5,8 % de mieux qu'un an plus tôt. Sico a dégagé un bénéfice net de 101 000 $, ou 0,02 $ l'action, comparativement à une perte nette de 1,1 M$, ou 0,19 $ l'action. Du jamais vu depuis 1989.

L'action a bien réagi, s'appréciant de 0,75 $, à 17,50 $, au cours de la semaine terminée le 7 mai. Elle se rapproche de son sommet de 18,50 $ des 52 dernières semaines.

Même si les ventes sont au-delà de ses attentes, l'analyste **Scott Lamacraft**, de **Sprott Valeurs mobilières**, souligne que la comparaison est boiteuse puisqu'au premier trimestre comparatif de 1998, Sico avait souffert de la crise du verglas survenue au Québec et en Ontario et de la hausse du prix des matières premières.

Autre constatation de l'analyste : la croissance des revenus est largement attribuable à la hausse de 4 % des volumes. Il souligne la performance du secteur des peintures architecturales et des produits de spécialité dont le volume a crû de 25 %. Ce secteur figure parmi les priorités de développement de Sico pour les prochaines années.

Selon M. Lamacraft, Sico a également réussi à améliorer sa marge bénéficiaire avant impôts, intérets et amortissement en la faisant passer de 0,6 % au premier trimestre de 1998 à 5,2 % pour la période correspondante de 1999. Ces résultats sont attribuables à la stratégie de réduction des dépenses adoptée par les dirigeants de Sico.

En fait, selon l'analyste, « dans le pire des scénarios, Sico sera en mesure d'atteindre le seuil de rentabilité pour les trois premiers trimestres de chaque exercice ».

Les résultats du premier trimestre l'incitent à maintenir sa recommandation d'achat en vue d'un cours cible de 22 $ d'ici 12 mois : une appréciation potentielle de 31 %. ■

L'achat de Nextel par Microsoft met en valeur TIW

L'acquisition par **Microsoft Corp.** (Nasdaq, *MSFT*, 79,68 $ US) d'un intérêt dans **Nextel Communications** (Nasdaq, *NXTL*, 36,94 $ US) met en valeur **Télésystème Mobiles International** (Mtl, *TIW* 30 $) (TWI) .

En effet, le géant mondial des logiciels qu'est Microsoft a annoncé son intention d'acquérir 4,25 % de la société de téléphonie sans fil Nextel pour 36 $ US l'action. La transaction Microsoft-Nextel accorde une valeur de 75 $ US à chaque abonné de Nextel.

« La société veut rejoindre les utilisateurs d'Internet sans fil. Microsoft s'attend à ce que la vente de téléphones sans fil aux internautes excède les ventes d'ordinateurs portatifs dès l'an 2000 », a écrit **Paras Bhargava**, analyste chez **Valeurs mobilières Yorkton**.

La filiale européenne de TIW, **Dolphin plc,** bâtit un réseau sans fil paneuropéen similaire à celui de Nextel, mais utilisant une norme technique différente. Dolphin est l'unique fournisseur offrant des fréquences harmonisées en Grande-Bretagne, en France, en Allemagne, au Portugal, en Belgique et dans certaines régions de l'Espagne.

« Nous croyons que la transaction Microsoft-Nextel et la consolidation de l'industrie européenne du cellulaire renforcent la valeur stratégique de Dolphin », a souligné l'analyste.

Dolphin s'échange à fort escompte par rapport à ses comparables européens et à Nextel, soutient M. Bhargava. Si on appliquait le multiple de 9,3 fois les revenus des exploitants cellulaires européens à Dolphin, l'action du bras international de télécommunication sans fil de l'empire de **Charles Sirois** vaudrait 50 $, estime M. Bhargava.

Si on calcule le prix par abonné payé par Microsoft, on obtient une valeur astronomique de 150 $ l'action de TIW pour Dolphin seulement. TIW a aussi des licences en Roumanie, au Brésil, en Chine et en Inde.

L'analyste maintient sa recommandation d'achat en vue d'un cours cible de 40 $ d'ici 12 à 18 mois, une appréciation potentielle de 33 %. (DB) ■

SNC·LAVALIN

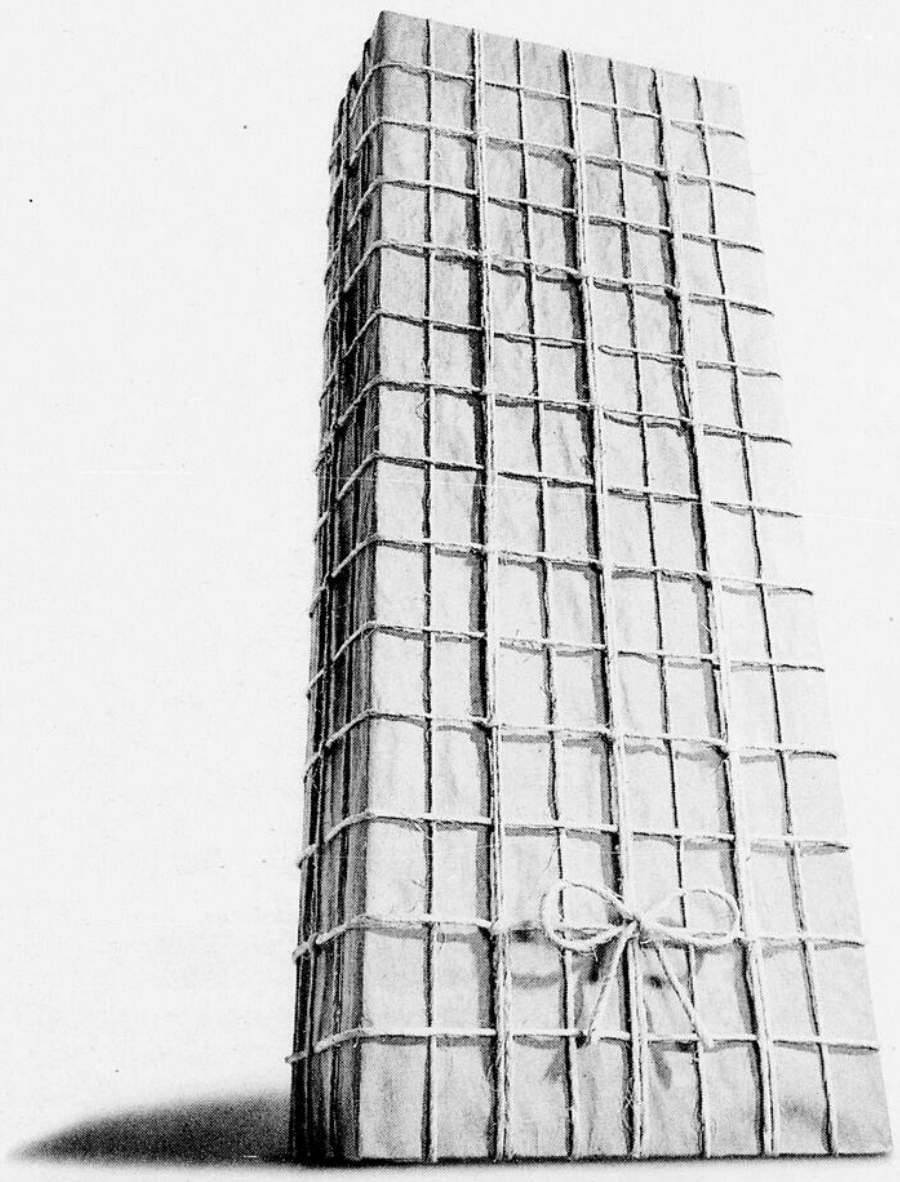
Avis de dividende

Le conseil d'administration de la société Groupe SNC-Lavalin inc. a déclaré un dividende trimestriel de six cents (0,06 $) l'action sur les actions ordinaires en circulation de la société, payable le 3 juin 1999 aux actionnaires inscrits aux registres de la société à la fermeture des bureaux le 20 mai 1999.

Par ordre du conseil d'administration
Y. Laverdière
Secrétaire

Montréal (Québec)
Le 6 mai 1999

Groupe **SNC·LAVALIN** inc.



[LES ARCHITECTES], qui bâtissent des entreprises dans le monde entier, comptent sur UPS pour des livraisons express garanties dans plus de 200 pays. Peu importe les dimensions des commandes, nous sommes toujours à la hauteur. Notre suivi par satellite et la signature électronique nous permettent non seulement de mener leurs colis à destination, mais aussi de leur indiquer qui a signé à la réception. Composez le 1 800 742-5877 ou visitez notre site Internet au www.ups.com. ON BOUGE à la VITESSE de *vos* AFFAIRES.

ups

©1999 United Parcel Service du Canada Ltée. ℠ Marque de commerce d'AIR MILES International Holdings N.V., employée en vertu d'une licence par Loyalty Management Group Canada Inc. et United Parcel Service du Canada Ltée.

Phelps Dodge veut créer deux groupes de mines

La société américaine **Phelps Dodge Corp.** (NY, *PD*, 68 $ US) examine un nouveau plan d'affaires selon lequel ses exploitations minières de cuivre seraient divisées en deux : un groupe principal chapeauterait les mines à coûts d'exploitation élevés et un groupe secondaire inclurait les mines à coûts élevés. Le groupe à coûts d'exploitation élevés agirait comme producteur d'appoint, c'est-à-dire que les mines seraient exploitées seulement lorsque le prix du cuivre est élevé.

Cette réorganisation de l'exploitation, si elle est mise en vigueur, permettrait de contrer des baisses du prix du cuivre comme celle que les producteurs ont connue récemment. Le prix du métal rouge, présentement à 0,71 $ US la livre, est descendu près de 0,60 $ US en 1999 à la suite d'une surproduction et de la faiblesse de la demande en Asie. (FR) ■

Aluminium : le Bahrein a le coût de production le plus bas

C'est le Bahrein, un petit pays du golfe Persique, qui affiche le coût de production le plus bas au monde, à 0,42 $ US la livre d'aluminium, comparativement à un coût moyen de production de 0,52 $ US la livre pour les pays de l'ancien bloc de l'Ouest. Selon un document de **Marchés des capitaux Scotia**, l'Australie vient au deuxième rang pour le coût de production, à 0,43 $ US la livre, suivie du Canada à un coût moyen de 0,44 $ US la livre. L'aluminium a maintenant dépassé l'or comme principal métal exporté du Canada. (FR) ■

Les producteurs de papier misent sur les produits à valeur ajoutée

Les producteurs canadiens de papier journal produisent de plus en plus des papiers à valeur ajoutée tels que le papier surcalandré à base de pâte mécanique et le papier couché.

C'est pourquoi **Marchés des capitaux Scotia** a haussé la pondération de ces papiers à valeur ajoutée dans son indice des produits forestiers qu'elle publie dans son bulletin mensuel sur le marché des matières premières.

Le papier surcalandré s'est vendu en moyenne près de 834 $ US la tonne courte en 1998, soit 247 $ US la tonne de plus que le papier journal commun. (FR) ■

Baromètre des ressources

		Fermeture 07-05-99	Fermeture 30-04-99	Variation (%)
Métaux[1]				
Aluminium ($ US la livre)		0,60	0,61	- 1,64
Argent ($ US l'once)		5,27	5,33	- 1,12
Cuivre ($ US la livre)		0,71	0,71	0
Nickel ($ US la livre)		2,50	2,47	1,21
Or ($ US l'once)		282,40	286,60	- 1,46
Platine ($ US l'once)		356,70	354,50	0,62
Zinc ($ US la livre)		0,48	0,48	0
Indice CRB		191,53	192,38	- 0,44
Indice Goldman Sachs		2262,64	2292,40	- 1,30
Pétrole (prix par baril, $ US)				
West Texas Intermediate		18,03	18,58	- 2,96
Brent (Mer du Nord)		15,38	16,60	- 7,35
Bois de sciage[2]				
(Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) $ CA		n.d.	435,00	-
Prix composés				
Toronto $ CA		n.d.	n.d.	-
Columbus $ US		n.d.	n.d.	-
Marché à terme (Comex)				
		Livraisons		Var. (%)
Argent ($ US l'once)	juil.	5,44	5,43	0,18
	sept.	5,46	5,45	0,18
Cuivre ($ US la livre)	mai	0,71	0,72	- 1,38
	juil.	0,71	0,73	- 2,74
Or ($ US l'once)	juin	283,70	286,80	- 1,08
	août	285,50	289,70	- 1,45
Platine ($ US l'once)	juillet	356,90	354,50	0,68
	oct.	357,60	355,00	0,73
Café C ($ US la livre)	mai	1,02	1,04	- 1,92
	juil.	1,03	1,04	- 0,96
Coton 2 ($ US la livre)	juil.	0,60	0,62	- 3,22
	oct.	0,60	0,62	- 3,22
Sucre 11 (¢ US la livre)	juil.	4,70	4,33	8,54
	oct.	5,12	4,75	7,79

1 : London Metal Exchange (LME)
2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Reuters

Une première phase de forage négative pour Nuinsco

François Riverin

Nuinsco Resources (Mtl, *NWI*, 0,65 $) reprendra les forages sur la propriété du lac Rocher, située près de Matagami, au Québec, vers le début où à la mi-juin, en dépit de résultats décevants de la première phase d'exploration de 1999.

Après avoir obtenu un forage contenant une teneur en nickel très élevée en 1998, Nuinsco a effectué 35 forages dans le pourtour de la zone de découverte, sans pouvoir repérer une extension notable de la minéralisation de sulfure massif. Les forages n'ont détecté que du sulfure disséminé contenant de très faibles teneurs en nickel, mais sur 30 à 40 mètres de largeur.

Selon **Cathy Hume**, porte-parole de Nuinsco, la société effectuera d'intenses travaux de géophysique afin de repérer d'autres cibles de forage sur la propriété, qui couvre maintenant 7 000 hectares, ainsi que sur le prolongement possible en profondeur de la zone de sulfure.

Nuinsco n'a entamé qu'une partie des 10 M$ recueillis au début de l'année pour effectuer les forages. La société vient de déposer le prospectus d'émission du financement. ■

Vogue tâte Internet

Les **Ressources Vogue** (Mtl, *VOG*, 1,66 $) surfent sur la vague du commerce électronique.

La société dit avoir signé une lettre d'intention sans obligation avec des partenaires pour l'acquisition de toutes les actions de **gearunlimited.com.** Vogue devra émettre 8,3 M de ses actions et 2,3 M de bons de souscription aux propriétaires de la société.

La transaction est soumise à la réalisation d'une vérification diligente de la société acquise et à un financement de 2 M$ par la nouvelle société qui sera créée.

gearunlimited.com est une société de commerce électronique en direct qui vise le marché du sport, tant pour les consommateurs que pour les distributeurs. La transaction inclut **Q Branch**, une société canadienne qui distribue des planches à neige et divers produits connexes. (FR) ■

Aurizon : les forages de Casa Berardi encourageants

Les **Mines Aurizon** (Mtl, *ARZ*, 0,65 $) ont confirmé la continuité de la minéralisation aurifère en profondeur sur la propriété *Casa Berardi*, particulièrement sur la *Zone 113* et sur la *Zone Lower Inter*.

Par exemple, les forages S22 et 22A, placés à 80 mètres de la zone minéralisée, ont traversé des zones de 31 et 22,2 mètres respectivement à des teneurs de 10,5 grammes et 7 grammes d'or la tonne. L'or peut être observé à l'oeil nu sur certains forages.

Les limites des zones explorées n'ont pas encore été atteintes. Aurizon a effectué 60 000 mètres de forage jusqu'à maintenant dans le projet Casa Berardi. Environ 13 000 mètres de forage de définition ont été effectués dans le secteur de la mine ouest, lequel contient des ressources de 3,4 M de tonnes à 5,1 grammes d'or la tonne, soit l'équivalent de 550 000 onces d'or. La société réalise des études techniques pour déterminer la viabilité d'une exploitation minière. Il y a encore sept foreuses en activité sur le site. (FR) ■



Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 7 mai 1999

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS		
Amer-Value(y)•	5.75	—
Fully-Mgd(r)•	7.56	—
Fund-Value(r)•	10.61	—
ACADIE (FONDS)		
Act Canadiennes(r)•	8.18	-1.08
Actions Intl(yg)•	10.00	—
Atlantique(r)•	10.00	-1.03
Diversifié(r)•	10.11	-1.06
Hypothèques(r)•	10.07	-.01
Obligations(r)•	11.84	-.87
Équilibré(r)•	10.70	-.74
ACKER FINLEY		
OSA Cdn Équ(r)•	4.97	-2.27
OSA Cdn Équ B(r)	10.00	—
OSA e-business•	4.41	-13.67
ACUITÉ FONDS		
Act Canadiennes(r)•	11.16	-1.67
High Income(r)•	10.59	-.79
Obligataire(r)•	9.67	-1.00
Équil Canadien(r)•	10.65	-.58
AGF GROUPE DE FONDS C$		
AGF Act Im Mon•	6.26	+1.46
AGF titres int.•	8.40	+1.33
Act Mon AGF•	9.31	+1.86
Act RER 20/20(r)•	6.00	-2.44
Actions cr AGF(r)•	27.24	-.37
Allemagne AGF•	36.63	+.36
Am CT Ht Rd AGF•	3.62	-1.63
Am Latine 20/20•	4.53	+8.11
Am RSA AGF•	23.70	—
Can RSA AGF(r)•	5.54	-.72
Can Stock AGF(r)•	21.99	-1.04
Cat Canada AGF•	5.37	-1.10
Cont Term 20/20(r)•	2.39	-.42
Cr & rev AGF(r)•	18.63	-.69
Cr Amer AGF•	33.50	-.03
Cr Euro AGF•	17.62	+3.34
Cr asiatiq AGF•	10.14	+1.71
Crois Act 20/20•	27.79	-1.52
Dir Chine AGF•	5.88	+3.16
Dividendes AGF(r)•	22.93	+.26
Euro RA AGF•	8.99	+.78
Indien 20/20•	2.84	+10.08
Int Actif 20/20•	7.69	—
Intl RER RA AGF(r)•	5.85	+.34
Japon AGF•	6.08	+.50
Mar Émer 20/20•	3.85	+4.90
Mon Obl Gv AGF•	10.72	-.37
Mon Obl RER AGF(r)•	5.05	-.39
Mond Équil AGF•	16.52	+1.91
Obl Can AGF(r)•	5.56	-.89
RER PME 20/20(r)•	5.36	-2.72
Res Can 20/20(r)•	14.25	-.28
Rev Am AGF•	11.43	-.70
Rev CT Int AGF•	10.88	+.09
Rev Élevé AGF(r)•	10.09	-.10
Spécial Am AGF•	14.01	-1.55
Val Int AGF•	38.81	+3.22
AGF GROUPE DE FONDS U$		
AGF Act Im Mon(r)•	4.29	+1.42
AGFInt.titresU$•	5.76	+1.23
Act Mon AGF•	6.39	+1.91
Allemagne AGF•	25.12	+.32
Am CT Ht Rd AGF•	2.49	-1.19
Am RSA AGF•	16.26	—
Amer Lat 20/20•	3.11	+8.36
Cat Canada AGF•	3.68	-1.08
Cr Amer AGF•	22.97	-.09
Cr Asiatiq AGF•	6.95	+1.61
Cr Euro AGF•	12.08	+3.25
Crois Act 20/20•	19.06	-1.55
Dir Chine AGF•	4.03	+3.07
Euro RA AGF•	6.16	+.65
Indien 20/20•	1.94	+9.60
Int Actif 20/20•	5.27	—
Japon AGF•	4.17	+.48
Mar Émer 20/20•	2.64	+5.18
Mon Obl Gv AGF•	7.35	-.41
Mond Équil AGF•	11.33	+1.89
Rev Am AGF•	7.84	-.76
Rev CT Int AGF•	7.46	—
Spécial Am AGF•	9.61	-1.54
Val Int AGF•	26.62	+3.22
AGF GESTION		
Allemagne C$ M•	39.40	+.38
Allemagne U$ M•	27.02	+.33
AIC ADVANTAGE FUND SERIES		
Avant Mond U$•	3.53	-.56
Avantage(r)•	68.67	-2.50
Avantage Amér•	7.56	-1.31
Avantage AmérU$•	5.18	-1.48
Avantage II(r)•	8.40	-3.00
Avantage Mond•	5.15	-.39
AIC DIVERSIFIED SÉRIES		
Actions Mond•	18.25	-.27
Actions Mond U$•	12.51	-.45
Canada Divers(r)•	30.52	-1.71
Valeur•	47.37	-.92
Valeur U$•	32.47	-1.09
AIC INCOME FUND SÉRIES		
Act Rev Amer•	4.89	+.20
Act Rev Amer U$•	3.35	+.03
Actions Revenu(r)•	5.25	-.94
AIM FAMILY OF FUNDS C$		
Am Crois Dyn•	9.66	+1.05
Amér Premier•	10.23	-.26
Can Premier(r)•	9.30	-.46
Can Équilibré(r)•	15.46	-.70
Cdn Bond(r)•	12.81	-.47
European Growth•	21.09	-1.72
Glo Sant•	16.26	+.14
Glo Tech•	23.34	-2.12
Intl Valeur•	9.01	+2.03
AIM FAMILY OF FUNDS U$		
Am Crois Dyn U$•	6.62	+1.04
Amér Prem U$•	7.02	-.28
Cdn Bond U$(r)•	8.78	-.48
European Gro U$•	14.46	-1.73
Glo Sci San U$•	11.16	+.12
Glo Tech U$•	16.01	-2.13
Intl Valeur U$•	6.18	+2.02
AIM GT FAMILY OF FUNDS C		
Canada Growth(r)•	9.12	-1.04
Cr Amér Lat•	6.57	+7.11
Crois Amér•	8.91	-.22
Crois Pacif•	5.04	+.02
Gl Oblig•	5.36	-.11
Infrastr Mon•	7.64	+.83
Res Nat Mon•	5.95	+.76
Rev CT A(l)•	5.41	+.07
Rev CT B(g)•	5.31	+.06
Rev et Crois•	7.74	+.14
Revenu Canadien(r)•	5.79	-.36
Soins de Santé•	6.68	+.13
Thém Mondiale•	8.87	-1.10
Télécom Mond•	11.12	-2.80
Valeur Canadien(r)•	5.53	-.29
AIM GT FAMILY OF FUNDS U$		
Cr Amér Lat U$•	4.50	+7.09
Crois Amér U$•	6.11	-.23
Crois Pacif U$•	3.45	+.03
Gl Oblig U$•	3.67	-.11
Infrastr MonU$•	5.24	+.83
Res Nat Mon U$•	4.08	+.77
Rev CT A U$(l)•	3.71	+.05
Rev CT B U$(g)•	3.64	+.05
Rev et Crois U$•	5.31	+.15
Soins Santé U$•	4.58	+.13
Thém Mond U$•	6.09	-1.11
Télécom Md U$•	7.62	-2.81
ALL-CANADIAN		
Compound(r)•	11.66	-.26
ALPHA FUNDS(n)		
Gbl Value C$•	10.63	+2.71
Gbl Value U$•	7.29	+2.68
Quant Equity(r)•	9.13	-.11
Quant Value(r)•	9.15	-.22
US Sm Cap ValC$•	5.72	+1.60
US Sm Cap ValU$•	3.92	+1.55
ALTAMIRA		
Act Euro•	20.05	-.20
Actions(r)•	28.27	-1.05
AltaFund(r)•	17.72	+.23
Amér Gr Soc•	24.49	+.78
Amér Sélect•	34.16	+1.24
Asie-Pacif•	9.79	+2.09
Capital(r)•	18.43	-.38
Commerce Élect•	17.98	-6.50
Croissance(r)•	19.76	-1.35
Divers Mond•	18.99	+1.06
Dividendes(r)•	3.45	-.58
Découv Mond•	3.09	+3.34
Équilibré(r)•	16.82	-.36
Mond Pet Soc•	6.29	+.16
Mét Préc&Strat(r)•	3.40	-1.45
Obl Etat CT(r)•	5.56	-.18
Obl Haut Rend(r)•	6.11	-.16
Oblig Mond(r)•	10.23	+.10
Obligations(r)•	16.26	-1.75
Occas Japon•	4.25	+1.43
Reprise(r)•	13.32	+.15
Ressources(r)•	8.40	—
Rev CT Glo(r)•	11.13	+.82
Rev&Crois(r)•	7.50	-.53
Revenu(r)•	7.81	-1.01
Revenu Cdn CT(r)•	10.11	+.10
Science & Tech•	14.22	+.49
ALTAMIRA PRÉCISION INDEX		
Indice Amer(r)•	11.52	+1.23
Indice Canadien(r)•	10.70	-.83
Indice intl RER(r)•	10.83	-1.19
ALTAMIRA PORT RER GÉRÉS		
P RER rev&crois(r)•	19.78	-.65
Port RER Cr&Rev(r)•	20.34	-.54
Port RER cr max(r)•	21.37	-.28
Port RER croiss(r)•	21.06	-.38
Port RER revenu(r)•	19.81	-.65
Port RER équil(r)•	20.15	-.79
RER Rev Stable(r)•	19.73	-.70
A.P.P.Q.(n)		
Équilibré(r)•	18.93	-.01
ARGENTUM MANAGEMENT C$		
Discovery Port(r)•	9.92	—
Port Revenu(r)•	8.66	-.80
Pt Act Can(r)•	8.78	-1.24
Pt Amer Élite•	9.53	+1.06
Pt Intl Élite•	11.22	+.45
Pt Mar Neutre•	11.42	-4.19
Pt Pet Soc Can(r)•	10.30	-.58
Que Bal Port(r)•	10.53	-1.40
ARGENTUM MANAGEMENT U$		
Pt Amer Élite•	6.54	+1.08
Pt Intl Élite•	7.69	+.39
Pt Mar Neutre•	7.83	-4.28
ARTISAN FUNDS(n)		
Aggressive•	10.36	+.48
Canadian Equity(r)•	5.07	-.39
Conservative•	10.28	-.10
Intl Equity•	10.98	+2.04
Moderate•	10.21	+.20
Most Aggress•	10.64	+.76
Most Conserv•	5.08	-.20
RSP Most Aggr(r)•	10.08	+.50
RER Conserv(r)•	9.99	-.10
RER dynamique(r)•	10.07	+.30
RER plus Cons(r)•	10.16	-.20
RER porte prud(r)•	10.09	+.10
U.S. Equity•	11.08	+1.00
ATLAS FONDS		
Actions Mond•	17.43	+3.47
Advantage Am C$•	22.70	+1.07
Advantage Am U$•	15.57	+1.05
Amér Latine•	12.13	+6.92
Bassin Pac•	9.09	-1.68
Can GrndCap Cr(r)•	20.77	-.23
Cr Am Gr Cap C$•	39.84	+2.14
Cr Am Gr Cap U$•	27.32	+2.13
Cro Can Pet Cap(r)•	9.38	+.65
Cro Intl Gr Cap•	16.00	-1.31
Cro Intl Mar Em•	11.89	+2.94
Crois EmergCan(r)•	10.94	+.73
Equil Can(r)•	16.18	-.09
Fid Rev Can(r)•	7.24	+1.01
Mond Oblig(r)•	9.54	+.10
Obl Can HtRend(r)•	11.74	-.07
Oblig Can(r)•	10.98	-.93
REER Ind Amér(r)•	13.58	+.98
REER Ind Intl(r)•	13.05	-2.05
Rend Euro•	20.04	-.37
Revenus & Crois(r)•	11.90	+.05
Val Can Gr Cap(r)•	15.01	-1.91
Val Can Pet Cap(r)•	13.22	-1.64
AVIX		
Actions can(r)•	9.89	-.82
Équilibré(r)•	10.18	-.14
International•	10.15	+2.52
Obligations(rx)•	9.94	-.70
BANK OF MONTREAL		
CP Actions(r)•	18.58	+.33
CP Adv ALENA•	16.33	+2.17
CP Amer Ind-Act(r)•	12.83	+1.15
CP Amer Spe Act•	12.77	+1.39
CP Amer Valeur•	16.35	+2.29
CP AmérCrois•	23.55	+1.02
CP Dividendes(r)•	19.71	-.30
CP Ext Orient•	8.83	+4.01
CP Hypothèque(r)•	12.11	+.09
CP Ind Act $ US•	11.10	+1.16
CP Japonais•	6.94	+.60
CP Latino-Amer•	9.20	+7.55
CP Met Prec(r)•	5.71	-1.93
CP Mon Sci&Tech•	22.25	-.90
CP Mrch Dev•	7.45	+4.20
CP Oblig $ US•	9.78	-.28
CP Obligtl•	10.32	+1.04
CP RER Ind Intl(r)•	11.11	-1.21
CP Ressources(r)•	8.59	-1.47
CP Rev Mensuel(r)•	10.26	-.42
CP Sp Actions(r)•	13.14	-.23
FC Allocation(r)•	14.63	-.11
FC Bond(r)•	12.89	-.67
FC Équ Index(r)•	20.02	-.79
FC Intl Actions•	19.30	-.20
PC Européenne•	16.25	+1.92
BARREAU DU QUÉBEC(n)		
Équilibré(r)•	12.78	-2.61
Obligations(r)•	10.75	+.07
BEUTEL GOODMAN(n)		
Act Amér(l)•	10.40	+4.42
Act Can(r)•	15.93	-.57
Act Intl(l)•	6.67	+3.25
Équilibré(r)•	13.84	+.23
Pet Cap(r)•	8.57	-1.03
Revenu(r)•	11.06	-.80
BISSETT		
Amer Equity•	42.91	+1.13
Bond(r)•	12.98	-.92
Cdn Équity(r)•	42.23	+.02
Dividend(r)•	18.90	+.05
Income Trust(r)•	11.34	+1.07
Intl Equity•	11.36	+.98
Microcap(r)•	12.72	+1.11
Multinational•	24.71	+1.02
Retirement(r)•	19.56	-.15
Small Cap(r)•	29.71	+.85
BNP (CDA) FONDS		
Actions(r)•	35.79	-.46
Obligations(r)•	10.61	-.06
FONDS MUTUELS BPI		
Actions à div(r)•	10.40	—
Amér val réelle•	11.13	-.09
Amér. pet. soc.•	24.43	+1.20
Asie Pacifique•	8.48	+2.79
Can Oblig(r)•	5.00	-.79
Can Val Moy(r)•	10.22	-.39
Can pet soc(r)•	8.39	-.94
Can val réelle(r)•	8.85	-1.12
Int Val Réelle•	14.29	—
Marches en Dev•	14.10	+5.54
Mond val réelle•	25.78	-.54
Mond.pet soc.•	21.00	+1.20
Oblig Sociétés(r)•	10.05	—
RER Mond Oblig(r)•	10.90	-.55
Ressour Can(r)•	11.63	-1.36
Rev & Crois(r)•	13.36	-.96
Revenus Div(r)•	12.63	—
Revenus Élevé(r)•	10.20	+.69
BPI MUTUAL FUNDS U$		
Act Amér U$•	7.63	-.13
Act Mondials U$•	17.68	-.56
Asie Pacifiq U$•	5.82	+2.83
Int Val Ré U$•	9.80	—
March en Dev U$•	9.67	+5.57
Pet Soc Amér U$•	16.75	+1.15
Pet Soc Mond U$•	14.40	+1.19
CALDWELL		
Amer Equity•	6.99	+.91
Associate(r)•	6.98	-2.56
Cdn Equity(r)•	5.17	-2.31
Cdn Income(r)•	5.06	-.55
International•	5.94	-1.25
CAMAF(n)		
Camaf(r)•	13.28	-.48
CANADA TR - INV		
Act Intl•	31.91	+.28
Act Spéc(r)•	20.68	-1.62
Act américaines•	24.37	+1.92
Act mondiales(r)•	10.53	+.57
Actions(r)•	19.81	-.15
AmériqActions(r)•	11.84	+1.11
AsieAction(r)•	7.89	+1.41
Bond(r)•	12.32	-1.04
Cdn Bond Ind(r)•	10.25	-.77
EuropActions(r)•	9.29	-.43
Fonds équilibré(r)•	18.02	-.17
Hypotheques(r)•	59.73	+.02
Ind act cdns(r)•	10.79	-.83
Ind actions amé•	16.42	+.80
Indic équilibré(r)•	10.11	-.49
Intl Equ Ind•	12.31	+.24
Marchés naissts•	8.69	+5.72
Mondial Rép Act(r)•	10.84	-.18
Monthly Inc(r)•	9.98	-.10
Nord Amér•	51.65	+2.77
Oblig Intl(r)•	10.54	—
Oblig à crt ter(r)•	10.11	-.30
Retr équilibré(r)•	10.57	-.47
Rev dividendes(r)•	16.43	-.06
Rev à haut rend(r)•	9.60	—
CANSO FUND MANAGEMENT LTD		
Canadian Equity(r)•	11.53	+.17
Value Bond(r)•	9.60	-.62
CARTIER FONDS MUTUELS		
Act Can Fai Cap(r)•	5.21	-.19
Actions Can(r)•	5.20	-.95
Actions US•	5.30	+1.53
Can Rep Actif(r)•	5.22	—
Global Actions•	5.07	+1.20
Obligations(r)•	4.92	-.81
CI MUTUAL FUNDS C$		
Amér Latine•	9.11	+6.67
Américain•	17.62	+1.03
Cdn Ressources(r)•	6.82	-.29
Crois Can(r)•	7.11	-.70
Dividendes(r)•	11.10	-.18
Équil Can(r)•	7.04	-.56
Équil Intl•	16.04	+.38
Harbour Expl(r)•	9.87	+.30
Harbour Fonds(r)•	10.55	—
Harbr Croi Rev(r)•	10.03	—
Marchés Nouv•	9.02	+3.56
Mondial•	12.05	+.58
Moy Cap Harbour(r)•	10.36	+.29
Oblig Can(r)•	5.56	-.71
Oblig Mondiales•	5.20	-.57
Pacifique•	12.31	+.74
RER Act Mond(r)•	5.59	+.54
RER Américain(r)•	13.63	+1.19
RER Équil Intl(r)•	12.61	+.16
RER Obl Mond(r)•	4.68	-.43
Rev Rend Él Mon•	9.84	+.61
Revenu Can(r)•	11.03	-.45
Signature Can(r)•	11.07	-.27
Signature Équ(r)•	10.59	-.28
Éco Démo Mnd R(r)•	9.85	-.61
CI MUTUAL FUNDS U$		
Amér Latine U$•	6.25	+6.47
Américain U$•	12.08	+.83
Équil Intl U$•	11.00	+.18
MarchésNouv U$•	6.18	+3.34
Mondial U$•	8.26	+.36
Oblig Mond U$•	3.57	-.56
Pacifique U$•	8.44	+.60
Rev Rnd Él MoU$•	6.75	+.45
C.I. SECTOR FUNDS C$		
Amer Latine•	7.60	+6.59
Américain•	14.11	+1.00
Canadien•	6.76	-.73
Court-Terme•	7.98	—
Harbour Expl•	9.60	—
Harbour Secteur•	10.16	-.20
Hsbgr Européen•	8.57	+3.50
Hsbgr Expans•	6.93	+5.32
Hsbgr Intl•	11.31	+2.72
Hsbgr Pet Socie•	9.67	+1.36
Hsbgr Valuer•	11.05	+3.76
Hsbgr nouv Asia•	6.08	+4.83
Japonais•	11.24	+1.63
Marchés Nouv•	7.51	+3.44
Mondial•	15.25	+.53
Moy Cap Harbour•	10.04	+.30
Pacifique•	8.15	+.74
Produits Cons•	14.99	-.46
Ressource•	10.05	+.50
Serv Financier•	20.86	+2.61
Serv Santé•	15.11	+2.37
Technologies•	21.88	+.05
Telecom•	30.90	+.16
Éco Démo Mnd•	11.86	-.59
Énergie Mondial•	11.42	+.97
C.I. SECTOR FUNDS U$		
Amer Latine U$•	5.21	+6.33
Américain U$•	9.67	+.73
Canadien U$•	4.63	-1.07
Court-Terme U$•	5.47	-.18
Harbour Expl U$•	6.58	-.15
Harbr SecteurU$•	6.97	-.29
Hsbgr Euro U$•	5.88	+3.34
Hsbgr Expans U$•	4.75	+5.09
Hsbgr Intl U$•	7.75	+2.51
Hsbgr N Asia U$•	4.17	+4.77
Hsbgr Pet SocU$•	6.63	+1.22
Hsbgr Valuer U$•	7.58	+3.55
Japonais U$•	7.71	+1.45
Marche nouv U$•	5.15	+3.21
Mondial U$•	10.46	+.38
Pacifique U$•	5.59	+.54
Produits Cons•	10.28	-.68
Ressource U$•	6.89	+.29
SecMoyHarbourU$•	6.88	—
Serv Finan U$•	14.30	+2.36
Serv Sante U$•	10.36	+2.17
Technologies U$•	15.00	-.13
Telecom U$•	21.19	—
Éco Démo Mnd U$•	8.13	-.85
Énergie Mond U$•	7.83	+.77
CIBC (PLACEMENTS INC.)		
Amér Latine•	11.64	+8.22
Appréc Cap(r)•	23.51	-1.40
Can Imp Actions(r)•	11.86	-.77
Can Oblig(r)•	12.24	-.71
Core Can Act(r)•	17.62	-.65
Dividend(r)•	15.75	-.35
Démo Amér Nord•	18.59	-.72
Econ émerg•	11.44	+5.49
Equilibré(r)•	16.73	-.33
Européennes•	15.99	-1.08
Ext Orient•	8.29	-1.52
Hypothécaires(r)•	11.88	+.08
Immobilier Cdn(r)•	8.73	+1.22
Intl Act•	20.37	+.06
Intl Oblig(r)•	10.80	-.50
Japonaises•	11.91	+.60
Metaux Préc(r)•	4.55	-1.20
Mondial Tech•	21.90	+.29
Pet Soc Can(r)•	12.03	-1.96
Pet Soc US•	10.87	+1.55
Petites Soc Int•	11.40	+1.01
Ressources Can(r)•	8.04	-.53
Revenu Mensuel(r)•	10.28	-.31
Soc Can Emerg(r)•	8.01	+.57
Soc Financieres(r)•	11.78	-2.49
Énergie(r)•	11.28	-.72
CIBC PROTECTED FUNDS		
Ind Bolnt prot(r)•	10.01	-.08
Ind U.S. prot•	10.72	+.69
Ind can prot(r)•	10.77	-.82
Ind équil prot(r)•	10.31	-.40
IndObl can Prot(r)•	9.95	-.81
CIBC INDEX FUNDS		
Act US Indexe•	25.75	+.66
Can Obl CT ind(r)•	10.14	-.10
Ind Bour Int•	11.56	+.12
Ind Oblig Can(r)•	10.18	-.80
Ind Oblig Int(r)•	10.21	+.23
Indice Bour Can(r)•	13.79	-.78
Indiciel Euro•	10.46	-.05
REER Ind Intl(r)•	11.33	+.07
Reér Ind Bou US(r)•	14.22	+1.14
CLARINGTON GROUP CDN$		
Actions Intl•	11.18	+.62
Actions Mond•	11.90	+3.01
Amér Actions•	17.64	+2.17
Asie Pacifique•	12.77	+8.44
Can Actions(r)•	12.88	-.30
Can Équilibré(r)•	12.78	-.20
Can Micro-Cap(r)•	9.28	+1.77
Can Revenu(r)•	9.97	-.20
Comm Mondial•	21.44	-.55
Cro Pet Soc Ame•	15.16	-1.12
Mondial d'occ•	14.16	-.56
Pet Soc Can(r)•	9.79	+.47
CLARINGTON GROUP US$		
Actions Intl•	7.67	+.52
Actions Mond•	8.16	+2.90
Amér Actions•	12.09	+2.03
Comm Mondial•	14.70	-.74
CLEAN ENVIRONMENT		
Balanced(r)•	9.94	-3.40
Equity(r)•	12.13	-4.25
Intl Equity•	10.13	-2.18
CORMEL(n)		
Équilibrée(r)•	15.04	-.86
COTÉ 100(n)		
Amérique•	18.47	-3.28
EXP(r)•	17.88	-2.37
Excel•	10.75	-.42
REA•	10.91	—
REER(r)•	23.12	-2.32
U.S.•	10.65	-1.58
CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)		
Goldfund(l)•	4.18	+.48
Goldtrust(r)•	4.76	+.21
CTI FONDS MUTUELS INC(n)		
Actions(r)•	10.48	+.45
Croissance(r)•	8.85	+4.72
Obligations(r)•	10.09	+.16
DESJARDINS (FONDS)		
Actions(r)•	28.50	-1.08
Americain(r)•	13.89	+.94
Croissance(r)•	15.24	-.99
Divers Amb(r)•	11.38	-.69
Divers Aud(r)•	12.95	-.35
Divers Mod(r)•	11.82	-.27
Divers Sec(r)•	11.05	-.18
Dividende(r)•	14.23	-.84
Enviro(r)•	18.44	+.20
Équilibré(r)•	16.19	-.57
Europe•	10.21	+1.58
Hypothèques(r)•	4.56	-.09
Internat'l•	37.69	+.59
Mond Équil(r)•	11.27	-.27
Obligations(r)•	5.40	-.74
Québec(r)•	12.05	-.88
Sect Prometteur(r)•	9.41	-1.36
Sel Amér(y)•	9.89	-1.67
Sel Can(r)•	10.30	-1.17
Sel Cartier(r)•	10.16	-1.00
Sel Mondiale(y)•	10.56	+.19
Sel Équilibré(r)•	10.20	-1.19
DYNAMIC MUTUAL FUNDS(n)		
Dyn Act Immob•	19.13	+2.41
Dyn Amer C$•	13.48	+2.43
Dyn Amer Lat•	3.73	+2.75
Dyn Amer U$•	9.24	+2.33
Dyn Assoc Mond•	12.33	+2.07
Dyn Associes(r)•	8.07	+.25
Dyn Can Immob(r)•	10.23	+.89
Dyn Cdn Res(r)•	5.44	-.73
Dyn Cr IsraelC$(g)•	10.88	+4.31
Dyn Cr IsraelU$•	7.46	+4.34
Dyn Cro Div(r)•	6.82	+.89
Dyn Croiss Can(r)•	10.97	-1.44
Dyn Dividendes(rx)•	6.54	+1.08
Dyn Europe•	19.11	+.16
Dyn Ext Orient•	11.74	+3.62
Dyn Fonds Can(r)•	15.92	+1.40
Dyn Intl•	11.65	+1.57
Dyn Met Pre Mnd•	3.67	+2.51
Dyn Met Prec(r)•	1.33	+1.53
Dyn Obl Mondial(r)•	4.94	+.20
Dyn Pet Capital(r)•	5.64	-2.08
Dyn Quebec(r)•	11.09	+.09
Dyn Ress Mond•	10.97	+2.52
Dyn Rev&CroMond(x)•	4.47	+1.59
Dyn Revenu(rx)•	4.99	-.80
DYNAMIC PROTECTED(n)		
Amériques•	5.41	+2.27
Assoc Mond•	5.06	+2.22
Associés(r)•	5.16	+.19
Crois & Div(r)•	5.33	+.95
International•	5.42	+1.50
POWER MUTUAL FUNDS(n)		
Pwr Américain•	6.67	+1.68
Pwr Canadien(r)•	5.69	-1.56
Pwr Obligataire(r)•	4.97	-.80
Pwr Équilibré(r)•	5.30	-1.49
DUNDEE MUTUAL FUNDS(n)		
$ Cost Avg(rx)•	9.86	+.10
Fund of Funds(r)•	9.17	-.22
ELLIOTT & PAGE		
Actif d'oblig.(r)•	9.94	-1.09
Actions(r)•	13.57	+.07
Actions europ•	9.82	-1.11
Actions qualité(r)•	9.87	+.41
Amér croiss•	24.67	+.65
Amér moy cap•	11.60	—
Asiat croiss•	9.54	-.63
Marchés naiss•	8.88	+4.23
Mondial act.•	17.19	+.06
Nouvelle vague(r)•	10.91	-.91
Occas croiss(r)•	10.97	-.36
Rev mens élevé(r)•	8.37	+.84
Rotation sect(r)•	11.40	—
Équilibré(r)•	12.74	-.55
ETHICAL FUNDS		
Balanced(r)•	15.28	-.07
Global Bond(r)•	5.47	—
Growth(r)•	12.07	-.08
Income(r)•	11.06	-.81
N.A.Equity•	41.03	-.65
Pacific Rim•	3.96	-.25
Special Equity(r)•	6.16	+.33
ÉVOLUTION - ALTUM		
Act Can(r)•	10.54	-1.77
Exp Québec(r)•	9.85	-1.64
Leaders Mond(y)•	9.53	-.61
Rep Act Can(r)•	10.44	-1.00
ÉVOLUTION - AZURA		
Can Monde RER(r)•	10.52	-.38
Conservateur(r)•	11.58	-.34
Crois RER(r)•	13.11	-.91
Croissance(y)•	13.65	+1.26
Équil RER(r)•	12.23	-1.13
Équilibré(y)•	12.31	+.41
Fort Crois REER(r)•	9.40	+.43
Sect Avenir(y)•	10.43	-1.32
EXCEL FUNDS MANAGEMENT		
Inde•	6.70	+5.83
Équil Can(r)•	4.99	-.34
FÉD MÉDECINS OMNI(n)		
Act Can(r)•	15.95	+.74
Act Intl(r)•	11.18	-1.18
MM(r)•	10.01	—
Obligations(r)•	10.54	-1.08
Omnibus(r)•	81.97	+.02
Placement(y)•	22.10	-.42
Équilibré(r)•	11.19	-.08
FICADRE (FONDS)		
Actions(r)•	10.26	-1.09
Équilibré(r)•	13.47	-.84
Obligations(r)•	10.44	-1.04
FIDELITY C$		
Amér Latine•	9.30	+9.15
Cap Crois(r)•	16.74	-.71
Crois Amérique•	30.60	+.62
Crois Euro•	23.92	-1.08
Crois Japon•	10.66	+.09
Discipline Act(r)•	12.97	-.38
Expansion Cda(r)•	21.16	-.56
Ext-Orient•	30.81	+.49
Frontiere nord(r)•	14.59	-.48
Ob Mar Emerg•	10.70	+.94
Oblig Can(r)•	12.03	-.74
Pet Cap Amér•	16.19	+1.63
Portfll

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
Global Oblig(g)•	5.43	+.18
Hypothécaire(r)•	5.00	+.20
Japonais•	14.25	+.71
Mutuel(r)•	12.13	+.92
Nord-Amér•	17.68	+1.61
Oblig Gouv(r)•	4.85	-.61
Oblig NA Re éle(gx)•	10.15	+.30
Oblig Soc(rx)•	10.66	-.65
Pacifique•	8.43	+1.81
Ret Cr Élevée(r)•	10.40	+.48
Retraite(r)•	17.32	+.58
RetraitePlus(r)•	7.35	+.14
Revenu(r)•	5.62	-.53
Revenu Plus(r)•	6.38	-.16
Répartition(r)•	6.35	-.16
Spécial•	23.07	+2.44
Summa(r)•	9.79	+.51
can équilibré(r)•	10.65	—
GROUPE INV/BEUTEL		
Actions Can(r)•	12.98	+.23
Can Pet Cap(r)•	12.45	-1.43
Can Équilibré(r)•	12.25	+.08
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cdn Equity(r)•	9.43	-.42
ML Emerg Mkts•	8.85	+8.32
ML US Alloc•	14.44	+1.19
ML World Alloc•	12.50	+.40
ML World Bond(rx)•	9.62	+.17
GI/ROTHSCHILD SÉLECT		
Act Amer•	17.50	+2.34
Act Intl•	15.48	+.78
Actions Can(r)•	12.76	+.24
Can Equil(r)•	14.55	-.27
Oblig Intl(g)•	10.19	+.10
GROUPE INV/SCEPTRE		
Actions Can(r)•	12.76	+.08
Can Équilibré(r)•	12.03	-.08
Oblig Can(rx)•	11.07	-.99
IRIS GROUP OF FUNDS		
Act. Mondiales•	17.45	+.10
Act.Pt.Cap Cdn(r)•	10.81	-1.83
Actions Cdn(r)•	14.32	-.40
Actions amér.•	48.68	+.62
Dividendes(r)•	14.21	-.59
Hypothèques(rx)•	5.08	-.17
NA huat rend ob(x)•	9.89	-.12
Obligations(rx)•	11.58	-1.12
Eq Opt Crois.(r)•	10.43	+.05
Eq.opt.Tacique(r)•	10.68	-.42
Equ.opt revenue(r)•	10.25	-.48
Equilibré(r)•	36.70	-.58
JONES HEWARD		
JH Amér C$•	27.81	-1.80
JH Amér U$•	19.07	-1.80
JH Equil Can(r)•	17.05	-.18
JH FondsLtée(r)•	15.67	+.38
JH Oblig(r)•	11.27	-.79
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)•	6.01	—
Equilibré(r)•	6.48	—
LEITH WHEELER(n)		
Balanced(r)•	15.75	-.10
Cdn Equity(r)•	15.16	-.38
Fixed Income(r)•	10.42	-.99
US Equity•	3.97	+3.23
LION FUNDS		
Glo Know Ind•	10.10	-.39
Knowledge Ind(r)•	12.70	-1.17
Nat Resource(r)•	7.31	-.54
MACKENZIE CUNDILL		
CdnBalFund(r)•	5.64	+1.89
Recovery(r)•	6.20	+1.35
TitresCundill,A(r)•	20.78	+2.25
TitresCundill,B(r)•	24.75	+2.25
TitresCundill,C(r)•	6.13	+2.24
Valeur Cndl, A(l)•	15.78	+1.79
Valeur Cndl, B(l)•	17.14	+1.78
Valeur Cndl, C(l)•	6.55	+1.78
MACKENZIE CUNDILL U$		
Recovery U$(r)•	4.25	+1.31
Valeur Cndl, C(l)•	4.49	+1.73
MACKENZIE INDUSTRIAL C$		
Ind American•	16.79	+1.47
Ind Rev Part 1$(r)•	7.33	+.03
Ind Rev Pt 0.4$(r)•	8.10	+.03
Ind Titres Hypo(r)•	1.30	-.48
Indust Act Ltée(r)•	3.55	-2.11
Indust Cro Div(r)•	14.28	+.49
Indust Crois(r)•	12.36	-.25
Indust Horizon(r)•	7.27	+.03
Indust Oblig(r)•	12.16	-.65
Indust Retraite(r)•	9.07	-.35
Indust Équil(r)•	6.76	-.36
MACKENZIE INDUSTRIAL U$		
Ind Americain•	11.51	+1.42
MACKENZIE IVY C$		
Actions étrang•	21.21	+1.09
Canadien(r)•	19.93	-.36
Crois & Revenu(r)•	17.15	-.50
Entreprise(r)•	3.13	-.02
Hypothèques(r)•	2.03	+.07
MACKENZIE IVY FUNDS U$		
Act étrangères•	14.54	+1.04
MACKENZIE SENTINEL C$		
Cda Equity(r)•	15.32	-.17
Global•	18.11	+.42
MACKENZIE UNIVERSAL		
Amér Fort Crois•	13.07	-1.25
Amériques•	13.27	+3.08
Avenir(r)•	13.07	-.37
Can Équilibré(r)•	6.53	-.25
Crois Can(r)•	16.49	-.07
Euro Occasions•	13.03	+1.12
Ext Orient•	3.67	+1.89
Gestion Sélect•	7.43	-.25
Intl Stock•	12.50	+.43
Japon•	4.31	-.40
Mnd Crois REER(r)•	5.51	+.21
Mnd Équ REER(r)•	4.94	-.16
Mnd FortCr•	4.94	+3.87
Mnd Immobilier•	5.45	+1.87
Mnd Rend Elevé•	4.06	-.06
Mnd Ressources•	6.61	+2.56
Mnd Rép Actif•	6.10	+.51
Mnd Sci & Tech•	9.97	-1.83
Mnd StratObl•	5.51	+.21
Mnd Valeur•	5.32	+1.39
Métaux Préc(r)•	3.85	+1.75
Ressources Can(r)•	9.36	+.53
Rev Mnd RER(r)•	4.66	-.12
MACKENZIE UNIVERSAL U$		
Am Fort Crois•	8.96	-1.29
Amériques•	9.10	+3.03
Avenir•	8.97	-.42
Can Équil•	4.48	-.30
Crois Can•	11.31	-.11
Euro Occasions•	8.94	+1.07
Ext Orient•	2.52	+1.84
Gestion Sélect•	5.09	-.30
Intl Stock•	8.57	+.38
Japon•	2.96	-.44
Mnd ÉquREER•	3.39	-.20
Mnd FortCr•	3.39	+3.82
Mnd Immobilier•	3.74	+1.82
Mnd Rend Elevé•	2.79	-.11
Mnd Ressources•	4.54	+2.51
Mnd Rép Actif•	4.19	+.46
Mnd Sci & Tech•	6.84	-1.88
Mnd StratObl•	3.78	+.16
Mnd Valeur•	3.65	+1.35
Métaux Préc•	2.64	+1.69
Ressources Can•	6.42	+.48
Rev Mnd RER•	3.20	-.17
MACKENZ STAR PORTFOLIO C$		
Can ConsInc&Gro(r)•	56.74	-.15
Can LongTrm Gro(r)•	60.15	-.10
Can MaxLTrm Gro(r)•	61.74	-.20
Cdn Bal Gro&Inc(r)•	69.36	-.16
Cdn Max Équ Gro(r)•	74.11	-.06
For Bal Gro&Inc•	77.27	+.36
For Max Équ Gro•	72.26	+.58
For MaxLTrm Gro•	72.39	+1.11
Inv Bal Gro&Inc•	75.37	+.31
Inv ConsInc&Gro•	81.47	+.08
Inv LongTrm Gro•	77.33	+.22
Inv MaxLTrm Gro•	71.78	-.03
Reg Bal Gro&Inc(r)•	76.00	+.24
Reg ConsInc&Gro(r)•	75.67	+.03
Reg LongTrm Gro(r)•	77.03	+.17
Reg Max Équ Gro(r)•	74.38	+.11
Reg MaxLTrm Gro(r)•	79.02	-.15
MACKENZ STAR PORTFOLIO U$		
For Bal Gro&Inc•	74.49	+.31
For Max Équ Gro•	67.58	+.53
For MaxLTrm Gro•	69.78	+1.06
MANUVIE-CABOT		
Act Can(r)•	16.54	-1.37
Can Crois(r)•	12.04	-.41
Divrs Oblig(r)•	9.76	-.71
Intl Actions•	16.04	+1.01
Val Émerg(r)•	11.86	-.42
Valeurs Sûres(r)•	16.46	-1.08
MARATHON MUTUAL FUNDS		
Equity(r)•	10.94	+2.60
Resource(r)•	5.11	+.63
MARATHON RENDEMENT		
Am Grande Cap•	8.73	+1.12
Can Grande Cap(r)•	7.40	-.88
Canadien 60(r)•	10.26	-.04
Équilibré Can(r)•	8.48	-.82
MAWER MUTUAL FUNDS		
Bond(r)•	11.39	-.78
Cdn Bal RSP(r)•	13.11	-.08
Cdn Divers•	13.61	—
Cdn Equity(r)•	15.14	+.46
Cdn Income(r)•	10.96	-.36
High Yield Bond(r)•	10.05	+.20
New Canada(r)•	12.95	+1.41
US Equity•	20.36	—
World•	22.90	+2.00
MAXXUM		
Actions amér•	12.81	-1.91
Actions can(r)•	14.10	-.28
Actions intern•	9.48	+.11
Dividendes(r)•	9.93	-.60
Métaux précieux(r)•	5.89	-1.01
Ress naturelles(r)•	7.07	-.42
Revenu(r)•	6.26	-1.26
Équilibré can(r)•	8.90	-.89
MCDONALD AMBASSADOR PORT		
Aggr Glo RRSP(r)•	111.96	+.06
Aggressive(l)•	104.06	+.92
Bal Glo RRSP(r)•	112.61	+.03
Balanced(l)•	106.70	+.81
Con Glo RRSP(r)•	109.32	-.09
Conservative(l)•	104.65	+.13
MCLEAN BUDDEN		
Croiss. actions(r)•	21.61	-.29
Croiss. amé•	44.28	+2.54
Revenu fixe(r)•	12.23	-.82
crois. intl.•	10.77	+2.03
Équilibré(r)•	16.12	-.10
MD (GESTION)		
Act Amér MD•	39.60	-.63
Actions MD(r)•	15.18	-.13
Dividendes MD(r)•	13.76	-.22
Équilibré MD(r)•	18.20	-.05
Oblig MD(r)•	20.87	-.76
Oblig Mond MD•	11.93	-.25
Oblig/Hypo MD(r)•	10.43	+.10
Plac Avenir MD•	11.46	+1.33
Sélectif MD(r)•	15.42	-.19
MERRILL LYNCH CANADA(n)		
Croiss Mondial•	10.25	+.14
Valeur Amér•	11.19	+3.01
Valeur Base can(r)•	10.52	-.00
Équilibré can(r)•	10.32	-.16
MOF GROUP		
Special Opp(yl)•	1.18	+6.58
MONTRUSCO & ASSOCIéS INC.		
Crois Québec(r)•	19.85	-.11
MONTRUSCO FONDS SéLECT C$(n)		
Act Canadiennes(r)•	11.97	-.87
Act Croissance(r)•	23.98	-1.10
Act Europe Cont•	12.86	+.30
Mond Équil +(r)•	9.48	-.84
Oblig Indice +(r)•	10.47	-.73
Revenu(r)•	10.26	-.86
T-Max(r)•	9.72	+.03
Équilibré(r)•	11.16	-.58
Équilibré +(r)•	14.11	-.43
MONTRUSCO SÉLECT FUNDS U$(n)		
Act Amér Imp•	13.79	+.36
Act Amér N Imp•	17.39	+.75
E.A.E.O.•	13.00	+.34
Strat Act Amér•	8.10	+.34
MRS KEYSTONE PORTEFEUILLE		
EnrCr Long Term(r)•	54.18	+.05
EnrCr Max Act(r)•	56.41	+.25
EnrCr Max Lg T(r)•	55.49	-.00
EnrRev Cr Prud(r)•	52.68	-.25
EnrEq Cr Rev(r)•	52.49	-.17
N-EnrCr Lg Trm•	55.48	+.16
N-EnrCr Max Act•	59.72	+.82
N-EnrCr Mx Lg T•	57.04	+.36
N-EnrRev Cr Pr•	53.88	+.01
N-EnrEq Cr Rev•	54.83	-.33
MUTUELLE SUPERIEURS		
Américain•	23.22	+.96
Croissance(r)•	18.17	-1.30
Diversifié(r)•	15.18	-.52
Hypothécaires(r)•	10.36	+.10
International•	19.22	+.68
Marchés Emer•	8.33	+5.04
Obligations(r)•	11.14	-1.07
Sécurité(r)•	17.77	-.34
MUTUELLE LEADER		
Amérifonds(l)•	15.75	+.96
Divers 40(r)•	14.74	-.54
Obligations(r)•	11.62	-.94
Varifonds(r)•	16.57	-.36
MUTUELLE SOMMET		
Actions(r)•	11.39	-.35
Actions Étr•	12.89	+1.02
Cr & Div(r)•	13.12	+.46
Cr & Revenu(r)•	11.32	-.61
MUTUELLE ALPIN		
Actions(r)•	9.20	-.43
Asiatique•	7.76	+2.11
Ressources(r)•	6.00	-.33
NCE FINANCIAL CORPORATION		
Cdn Energy Gro(r)•	8.55	-1.68
Prec Metals Gro(r)•	9.88	-2.63
Real Estate Sec(r)•	9.30	+1.01
NORDOUEST		
Croissance(r)•	7.56	-.13
Dividende(r)•	12.71	-.39
Équilibré(r)•	12.49	+.08
International•	15.93	+1.53
Revenu(r)•	10.27	-.87
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(r)•	44.23	-1.50
Americain(r)•	14.49	-1.27
Croissance(r)•	11.57	-1.12
Équilibré(r)•	46.61	-1.14
International(r)•	10.33	-1.59
Obligations(r)•	37.49	-.72
Revenu CT(r)•	34.41	-.77
O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Amer Sector Gro•	7.78	+1.95
Balanced(r)•	4.33	-.37
Canadian(r)•	5.70	-.39
Cdn Bond(r)•	4.97	-.61
Cdn Emerg Gro(r)•	4.96	+2.55
Growth Fund(r)•	6.58	+.95
High Income(r)•	5.46	+.35
Select(r)•	5.11	-.11
US High Income(r)•	4.77	-.72
US Mid-Cap•	9.24	+3.30
US Mid-Cap U$•	6.33	+3.09
World Equity•	6.35	+.17
World Pre Met(r)•	1.92	+1.98
OPTIMA STRATEGY(n)		
Cdn Equity(r)•	14.18	+1.95
Glo Fixed Inc•	7.31	+.32
Intl Equity•	7.67	+.42
Real Estate Inv•	7.35	+1.22
Rev fixe cdn(r)•	8.47	-.82
ShTerm Inc(r)•	6.96	+.05
US Equity•	17.12	+2.45
OPTIMUM PLACEMENTS(n)		
Actions(r)•	12.97	+.05
Croiss & Rev(rx)•	10.23	-.11
Épargne(rx)•	13.59	+.06
Équilibré(rx)•	23.25	-.03
International(yx)•	11.78	-1.81
Obligations(rx)•	13.21	+.26
ORBIT GROUP(n)		
Can de titres(r)•	5.63	+3.86
North American(l)•	8.15	+1.80
World(l)•	12.19	-2.55
PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Bal Pens Tr•	15.78	-.44
Balanced(r)•	15.27	-.52
Bond(r)•	9.32	-.75
Canadian Équ(r)•	43.96	-.72
Cdn Équ Pl Pens•	67.24	-.49
Cdn Equity Plus(r)•	23.27	-.73
Div Inc(r)•	38.29	-.60
Euro-Pac Equity•	13.16	+.53
N.A. Equity•	16.72	-1.30
ST Bond & Mtg(r)•	9.97	—
US Equity•	63.66	+.05
US Pooled Pen•	437.98	+.03
Vintage(r)•	29.47	-.34
PRIMERICA CONCERT		
Conservat Can(r)•	9.94	-.50
Cr Act Can(r)•	9.55	-.62
Cr Act Int'l•	11.40	+2.24
Croissance Can(r)•	10.05	-.59
Croissance Int•	11.88	+1.37
Equilibre Can(r)•	10.36	-.29
Forte Cr Can(r)•	9.70	-.61
Forte Cr Int'l•	11.58	+1.85
Revenu Can(r)•	9.88	-.30
PRIMUS GESTION-CONSEIL(n)		
Act Mar Émerg•	4.21	+5.79
Actions Amér•	8.91	+.63
Actions Can(r)•	12.91	-.47
Actions EAEO•	6.22	+.29
Can Rev Fix Ges(r)•	11.19	-.81
Obl Mond Rend(r)•	4.47	-1.13
Syn Intl(r)•	11.33	-.80
Syn S&P 500(r)•	12.02	+1.24
Équilibré(r)•	5.63	-.27
PRINCIPAL INTERNATIONAL(n)		
International(yl)•	9.90	+2.48
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)		
Actions Asie(y)•	13.61	-1.32
Actions Can(r)•	18.81	+.88
Actions Euro(y)•	10.93	-.23
Actions Intl(r)•	14.64	-.14
Actions amér(y)•	11.02	+.62
Court Terme(r)•	9.50	-.31
Crois et Revenu(r)•	11.42	+.02
Équilibré(r)•	12.28	-.20
Obligations(r)•	11.30	-.54
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)•	17.73	+.57
RECHERCHE CAP CORP(n)		
Euro(g)•	11.88	+2.14
ROYAL: D'INDEX		
Américain Plus•	12.73	+.85
Can d'indiciel(r)•	12.49	-.88
Canadien Plus(r)•	12.57	-.89
Idx RER U.S.(r)•	11.69	+1.19
Indiciel Amér.•	12.70	+.79
RER Intl Ind(r)•	11.20	-1.23
ROYAL MUTUAL		
Act Itl•	21.03	+.44
Act Japon•	14.61	+.91
Act U.S. C$•	32.10	+1.73
Act U.S. U$•	22.02	+1.68
Actions Can(r)•	13.28	-.35
Cr Am Ind Str•	9.03	-.41
Crois Asia•	9.53	+2.61
Crois Can(r)•	16.66	-.63
Crois Euro•	23.47	-.65
Dividendes(r)•	21.61	-1.12
Énergétique(r)•	14.56	-1.26
Équilibré(r)•	9.63	-.40
Hypothécaire(r)•	11.00	-.13
Intl Oblig(r)•	10.47	-.05
Latino Amér•	10.46	+4.43
Mét Préc(r)•	5.59	-.99
Obligations(r)•	5.84	-.79
Pet Cap Can(r)•	13.79	-1.48
Revenue Mensuel(r)•	9.92	-.47
Sci Bio et Tech•	16.24	+1.55
Strat Ind can(r)•	9.81	-.13
Val Am Ind Str•	12.13	+3.19
Valeur Canadien(r)•	9.16	-.15
Zweig Eq Intl•	13.72	+.23
ZweigCr C$•	20.77	+1.40
ZweigCr U$•	14.24	+1.35
mondial éduc•	10.53	+.92
Équil Crois(r)•	10.18	-.33
ROYAL: TRUST ROYAL		
Av Crois(r)•	18.64	-.40
Av Équil(r)•	17.55	-.42
Av Revenu(r)•	14.75	-.41
Immobilier(r)•	5.07	—
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro C$•	14.64	+8.77
Cam Amer Gro U$•	10.04	+8.54
Cam Americas C$•	18.07	+4.57
Cam Americas U$•	12.39	+4.38
Cam Balanced(r)•	3.91	-.76
Cam China C$•	3.78	+5.88
Cam China U$•	2.59	+5.71
Cam Global C$•	5.64	+1.62
Cam Global U$•	3.87	+1.57
Cam Growth(r)•	3.45	+2.07
Cam Pacific C$•	2.17	+5.85
Cam Pacific U$•	1.49	+5.67
Cam Prec Metal(r)•	1.45	-1.36
Cam Resource(r)•	1.10	+.92
Cam Spe Équ(r)•	5.31	+.95
TC Bond(r)•	9.15	-.44
TC Dividend(r)•	5.30	-1.12
TC Pension(r)•	17.33	-1.92
TC Value(r)•	10.94	+.09
SAXON GROUP		
Balanced(r)•	13.91	+.98
High Income(r)•	9.23	+.86
Small Cap(r)•	13.68	+2.33
Stock(r)•	16.11	+1.81
World Gwth•	16.94	+2.18
SCEPTRE FUNDS		
Actions amér.•	12.05	+2.29
Actions can.(r)•	9.37	+.11
Actions crois.(r)•	28.41	-.21
International(l)•	30.58	+1.66
Obligations(r)•	12.65	-.86
Équil.de crois.(r)•	17.04	+.06
FONDS SCOTIA		
Amér Latine•	13.73	+7.57
Can faiblecap(r)•	17.80	-.61
Crois Amér•	14.42	-.68
Crois Can(r)•	38.33	-.37
Crois Euro•	13.66	+.20
Croiss intl•	45.84	+.41
Dividendes can(r)•	18.69	-.47
Équilibré can(r)•	17.77	-.71
Hypothécaire(r)•	10.73	+.07
Ind Américain•	18.65	+.86
Indicel can(r)•	11.80	-.81
Indiciel CanAm(r)•	13.54	+1.14
Marchés Émerg•	6.02	+5.28
Moy Forte Cap(r)•	13.84	-.69
Mét Préc(r)•	5.91	-1.83
Rend global(r)•	15.25	-.42
Rev CanAm(r)•	14.86	-1.26
Rev Court Terme(r)•	10.75	-.11
RevCanAm U$(r)•	10.22	-.72
Revenu Can Glo(r)•	10.44	+.21
Revenu canadien(r)•	12.61	-.78
Revenu mondial•	10.72	+.34
Rég Pacifique•	9.34	+1.17
ValCan1ordre(r)•	15.52	-.62
SCUDDER FUNDS OF CANADA		
Cdn Bond(r)•	10.58	-.66
Cdn Equity(r)•	23.88	-.38
Cdn Small Co(r)•	8.92	+1.02
Émerg Mkts•	17.62	+6.59
Global•	20.85	+1.41
Greater Europe•	24.92	+.24
Pacific•	13.22	+3.85
ShTerm Bond(r)•	12.00	-.25
US Growth & Inc•	17.63	+2.56
SPECTRUM UNITED FUNDS		
Actions Amér•	23.19	+.35
Actions Can(r)•	23.33	-.68
Actions Int•	19.19	+1.91
Crois Can(r)•	19.06	-.26
Croiss Am U$•	16.20	+.19
Croiss Amer•	23.63	+.25
Croiss Europ•	20.15	+2.08
Croiss Int•	11.60	-1.61
Dividendes(r)•	14.22	-.28
Dyn Asiatique•	7.29	-.95
Marches Prom•	11.03	+5.45
Obl Crt Terme(r)•	5.31	-.19
Obl Global•	10.36	-.19
Obl Lg Terme(r)•	12.84	-1.53
Obl Moy Terme(r)•	10.18	-.88
Optimax USA•	19.42	+.26
PME Can(r)•	9.37	-.85
Pac Diversif(r)•	12.86	-.23
Particip Can(r)•	14.35	—
Plac Can(r)•	12.08	-.08
Plac Int Div•	16.52	-.30
REER Obl Int(r)•	10.55	-.19
Repart Strat(r)•	15.70	-.06
Ress Can(r)•	5.00	-2.15
Telecomm Mond•	23.33	-2.30
SPECTRUM UNITED PORTE		
Can Cr Max(r)•	9.67	+.10
Can Croissance(r)•	9.73	—
Can Équil(r)•	17.28	-.23
Mond Croissance•	11.27	+.99
Plac Prud Can(r)•	10.28	-.29
Revenu Can(r)•	10.19	-.29
STANDARD LIFE		
Balanced(r)•	13.55	-.45
Bond(r)•	10.49	-.79
Cdn Dividend(r)•	21.16	-1.55
Equity(r)•	16.73	-.51
Growth Equity(r)•	11.25	-2.43
Intl Bond(r)•	10.84	-.27
Intl Equity(g)•	14.46	+.64
Ressources(r)•	8.61	+.29
U.S. Equity(g)•	14.82	-.35
STONE & CIE LIMITÉE		
Flagship Global•	5.16	+1.82
Principal Can(r)•	7.02	-.47
Principal Cr&Rv(r)•	5.48	-.38
STRATEGIC VALUE FUNDS		
Actions Amér•	15.70	+.71
Actions Canad(r)•	9.67	-.51
Appr Act Can(r)•	6.20	-1.59
Asie Pacifique•	4.12	-.72
Commonwealth•	10.67	+.47
Dividendes(r)•	10.58	+.47
Europe•	9.34	+.32
International•	14.58	+.62
March Émergents•	4.42	+3.76
Obl Gouvernem(r)•	5.43	-.37
Pet Entr Can(r)•	8.46	-.24
Revenu(r)•	4.51	-.66
Équ Global RER(r)•	5.49	-.36
Équil Canadien(r)•	7.04	+.72
Équilibré Glob•	8.20	+.37
STRATEGIC VALUE FUNDS U$		
Amer Equity•	10.77	+.75
Asie Pacifique•	2.82	-.70
Commonwealth•	7.32	+.55
Équil Glo•	5.63	+.54
Europe•	6.41	+.47
International•	10.00	+.70
Marchés Emerg•	3.03	+3.77
STRATÉGIE GLOBALE		
Act Amér•	19.10	+1.60
Actions Mond•	24.75	+.81
Can Crois(r)•	19.95	+.30
Can Petit Cap(r)•	14.64	+.48
Cdn Opport(r)•	16.96	+1.19
Divf Act Mond(r)•	10.37	+.78
Divf Européen(r)•	19.12	+.10
Divf Japon+(r)•	3.80	+2.15
Européen+•	16.16	-.12
Mond Équil•	13.71	+.15
Mond Oblig Divf(r)•	11.05	-.18
Mond Soc•	25.06	-.48
Multirevenu(r)•	22.40	-.22
Oblig Mondial•	11.00	-.27
Obligataire(r)•	5.97	—
Or+(r)•	4.42	-1.34
Pers Mondiales•	11.88	+1.45
SYNERGY MUTUAL FUNDS		
Crois Can(r)•	6.01	-2.28
Ct Ges Sty MdU$•	3.68	+.55
Ct Ges Style Md•	5.36	+.37
Gest Style Can(r)•	5.48	-.90
Prosperité Can(r)•	6.69	-.74
Prosperité GIC$•	4.81	-.42
Prosperité GIU$•	3.30	+.30
Revenu CT Can(r)•	5.13	—
Répart Tact Act(r)•	5.59	-.53
Soc Pet Cap Can(r)•	4.83	-1.43
Valeur Can(r)•	5.04	—
TALVEST (FONDS)		
Act Can Crois(r)•	6.65	-.60
Act Can Faib(r)•	16.86	+.36
Act Val Can(r)•	12.40	-1.27
Asiatique•	16.32	-1.39
Can Répar Actif(r)•	8.12	-.49
Chine Plus•	4.84	-.41
Dividendes(rx)•	16.23	-.06
Europeen•	19.92	-1.14
Gl Faible Cap•	7.92	-2.10
Gl Sci&Tech C$•	43.43	+.65
Gl Sci&Tech U$•	29.78	+.61
Glo Rep Actif•	8.35	+.12
Glo Sci Sante•	7.36	+4.99
Global Actions•	5.46	-.36
Mili Nouv Gén(r)•	18.61	+1.97
Mill Rev Élevé(rx)•	7.96	-.50
Obl Can Dev(r)•	5.43	-.55
Oblig Haut Rend(rx)•	11.15	+.18
Obligations(rx)•	11.65	-1.10
REER Glo(r)•	7.32	+.55
Resources Can(r)•	4.74	-.42
Revenu(rx)•	11.17	-.18
Value Line C$•	33.37	-1.18
Value Line U$•	22.88	-1.25
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)•	23.95	+.71
Act Optimal(r)•	16.16	+.44
Act Pet Soc Am•	9.44	+1.07
Act Pet Soc Can(r)•	7.99	+.88
Comm & Divert•	16.64	+.30
Cr Am Mid-Cap•	26.60	+2.31
Crois Asiatique•	8.21	+2.11
Crois Equil(r)•	17.45	-.17
Crois Euro•	22.79	-.04
Crois Japon•	8.91	+1.14
Crois Lat Amér•	8.61	+6.82
Dividendes(r)•	20.55	-.72
Emerg Mkts•	13.73	+6.43
Hypothécaire(r)•	11.05	+.09
Intl Equity•	19.00	+.69
Intl Sélect•	18.34	+1.49
Métaux Précieux(r)•	11.77	-.08
Obl RER Intl(r)•	11.83	+.42
Obl Rend Réel(r)•	11.07	+.36
Oblig Can(r)•	12.87	-.54
Oblig GouvGlo•	11.41	+.26
Res Energét(r)•	7.14	-1.38
Ressource(r)•	7.89	-.25
Rev CT(r)•	9.59	—
Rev Équil(r)•	15.81	-.13
Revenu Mensuel(r)•	9.43	+.11
Sci & Tech•	33.37	+.69
Sciences Santé•	14.33	+1.06
TitresHypo(r)•	10.67	—
Val Sûres Amér•	18.89	+.21
Valeurs Sûres(r)•	16.90	+.12
TD LIGNE VERTE INDEX		
Amér Indexé C$•	35.25	+1.15
Amér Indexé U$•	24.16	+.75
Canadien(r)•	10.99	-.72
DJIA C$•	12.29	+2.67
DJIA U$•	8.42	+2.18
Europe•	10.48	—
Japonais•	12.18	+1.58
Oblig GouvCan(r)•	11.79	-.84
RER Amér(r)•	11.94	+1.19
RER Intl(r)•	12.08	-1.15
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)•	8.80	+.57
Can Rép Actif(r)•	7.01	+.14
Croissance C$•	11.06	+1.94
Croissance U$•	7.58	+1.74
Emergents C$•	9.12	+5.92
Emergents U$•	6.25	+5.75
Equil Mond C$•	7.75	+1.97
Equil Mond U$•	5.31	+1.72
Equilibré(r)•	8.60

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
Asian Gro (A)(yg)•	237.11	+2.37
Cdn Opport (M)(r)•	222.97	-1.59
Cdn RI Est 1(G)(r)•	109.39	+.13
Cro & rev (A)(r)•	214.02	+.46
Cro & rev (M)(r)•	263.69	-.42
Div/Gro (M)(r)•	192.74	+1.28
Divers (G)(r)•	250.54	-1.18
Dividendes (G)(r)•	213.45	-1.43
Euro Equity (S)(yg)•	244.96	+.03
Gr entre (M)(r)•	231.14	+2.05
Hypothécair (G)(r)•	223.63	-.42
Indice-Act (G)(r)•	201.30	-1.04
Intl Opport (P)(yg)•	298.28	-2.66
MM (G)(r)•	173.80	+.12
Mid Cap Cda (G)(r)•	233.01	+.71
Oblig Can (G)(r)•	227.20	-.57
Oblig Gouv (G)(r)•	246.74	-.11
Oblig Intl (P)(yg)•	225.02	-1.60
ObligAction (G)(r)•	260.20	-1.29
Obligations (B)(r)•	226.56	-.61
Obligations (S)(r)•	230.92	-.62
Pet entre (M)(r)•	212.55	+1.22
Port accél (G)(r)•	237.93	-.44
Port mod (G)(r)•	230.26	-.78
Port prudent(G)(r)•	223.19	-.66
Port énerg (G)(r)•	244.23	-.86
Port équil (G)(r)•	241.89	-.66
Res can (A)(r)•	141.17	+7.76
Rev mondial (A)(r)•	208.23	-1.48
Revenu (G)(r)•	278.88	-.80
Revenu (M)(r)•	223.40	-.14
Équilibré (B)(r)•	245.25	+1.19
Équilibré (M)(r)•	231.05	+1.63
Équilibré (S)(r)•	244.85	-.44
GREAT-WEST ASSURANCE - NL(n)		
Act Crois (A)(r)•	224.58	+1.94
Act Nord-am (B)(r)•	267.54	+2.19
Act amér (G)(y)•	413.78	-3.14
Act intl (P)(y)•	308.15	-1.70
Actions (M)(r)•	263.16	-.64
Actions (S)(r)•	249.90	+.05
Actions Can (G)(r)•	225.79	-1.46
Amer Gro (A)(y)•	317.94	-5.35
Asian Gro (A)(y)•	236.23	+2.36
Cdn Opport (M)(r)•	222.15	-1.60
Cdn RI Est 1(G)(r)•	108.39	+.12
Cro & rev (A)(r)•	212.22	+.45
Cro & rev (M)(r)•	261.48	-.42
Div/Gro (M)(r)•	192.02	+1.27
Divers (G)(r)•	247.76	-1.19
Dividendes (G)(r)•	212.66	-1.44
Euro Equity (S)(y)•	244.05	+.03
Gr entrepr (M)(r)•	229.20	+2.05
Hypothécair (G)(r)•	221.20	-.42
Indice-Act (G)(r)•	199.08	-1.05
Intl Opport (P)(y)•	297.18	-2.67
MM (G)(r)•	171.89	+.11
Mid Cap Cda (G)(r)•	232.15	+.71
Oblig Can (G)(r)•	224.70	-.58
Oblig Gouv (G)(r)•	244.27	-.11
Oblig Intl (P)(y)•	222.77	-1.61
ObligAction (G)(r)•	257.34	-1.30
Obligations (B)(r)•	224.66	-.62
Obligations (S)(r)•	228.98	-.63
Pet entre (M)(r)•	210.76	+1.21
Port Prudent(G)(r)•	221.70	-.67
Port accél (G)(r)•	236.34	-.44
Port modéré (G)(r)•	228.72	-.79
Port énerg (G)(r)•	242.60	-.86
Port équil (G)(r)•	240.27	-.66
Rés can (A)(r)•	139.98	+7.75
Rev mondial (A)(r)•	206.48	-1.48
Revenu (G)(r)•	276.09	-.81
Revenu (M)(r)•	221.52	-.14
Équilibré (B)(r)•	243.19	+1.19
Équilibré (M)(r)•	229.10	+1.63
Équilibré (S)(r)•	242.80	-.45
HARTFORD VIE		
Action Can(r)•	10.80	-2.17
Action Can(r)•	10.55	+.09
Can Haute Tech(r)•	10.67	-1.39
Crois Dynamique(r)•	10.61	+1.92
Revenu Foncier(r)•	9.35	+2.75
Rép D'Actifs(r)•	9.86	+.61
Sel Wor Econ(yg)•	10.33	-.77
IMPÉRIALE: CROISSANCE(n)		
Act N.A.(I)•	21.88	+.51
Actions Can(r)•	24.99	-1.03
Cap CT(r)•	17.23	+.06
Diversifié(r)•	23.86	-.50
IMPÉRIALE: MILLÉNIA(n)		
Act Amér 1(g)•	8.37	+.24
Act Amér 2•	8.31	+.24
Act Amér 3(g)•	8.39	+.24
Act Amér 4•	8.32	+.12
Act Can 1(r)•	6.37	-1.09
Act Can 2(r)•	6.34	-.94
Act Can 3(r)•	6.39	-.93
Act Can 4(r)•	6.36	-.93
Act Euro Ser 3(r)•	5.06	-1.36
Act Euro Ser 4(r)•	5.06	-1.36
Act Intl 1(g)•	6.83	+1.79
Act Intl 2•	6.78	+1.80
Act Intl 3(g)•	6.84	+1.79
Act Intl 4•	6.79	+1.80
Div Can 1(r)•	4.93	-.80
Div Can 2(r)•	4.92	-.61
Div Can 3(r)•	4.94	-.80
Div Can 4(r)•	4.94	-.80
Équil Can 1(r)•	6.56	-.30
Équil Can 2(r)•	6.51	-.46
Équil Can 3(r)•	6.56	-.46
Équil Can 4(r)•	6.53	-.31
MM 1(r)•	5.52	—
MM 2(r)•	5.50	—
MM 3(r)•	5.52	+.18
MM 4(r)•	5.50	+.18
Pet Ent NA 1(r)•	5.03	—
Pet Ent NA 2(r)•	5.01	-.20
Pet Ent NA 3(r)•	5.03	-.20
Pet Ent NA 4(r)•	5.03	-.20
Revenu 1(r)•	6.13	-.65
Revenu 2(r)•	6.09	-.81
Revenu 3(r)•	6.14	-.81
Revenu 4(r)•	6.09	-.81
Équil Mond 3(r)•	5.00	-.40
Équil Mond 4(r)•	5.00	-.40
INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)		
ABS Ac Cdn Bis(r)•	9.94	-1.57
AFI Act FrNord(r)•	10.38	-1.46
ANL Actions(r)•	9.24	-.62
Actions(r)•	133.31	-.09
Actions S-2(r)•	10.14	-.53
Advant Cdn N(r)•	10.36	+.01
Advant US U(r)•	13.63	-1.38
Américain(y)•	20.44	-1.98
BBSObligBissett(r)•	9.97	-1.08
BNL Oblig(r)•	10.40	-1.13
DNL Divers(r)•	9.81	-.80
DO Diver Opp(r)•	10.79	-.77
DS Divers Sec(r)•	10.29	-.42
Diversifié(r)•	27.87	+.04
Diversifié S-2(r)•	10.21	-.37
Dividend V(r)•	9.99	-1.43
Ecflx A Act(r)•	18.85	-.10
Ecflx ANL Act(r)•	9.16	-.63
Ecflx B Obl(r)•	15.14	-.76
Ecflx BBS Oblig(r)•	9.97	-1.07
Ecflx BNL Oblig(r)•	10.36	-1.13
Ecflx D Diver(r)•	17.83	+.02
Ecflx DNL Diver(r)•	9.72	-.81
Ecflx DO Div Op(r)•	10.77	+.05
Ecflx DS DivSec(r)•	10.27	-.44
Ecflx E Émer(yg)•	9.87	+7.14
Ecflx G Ob Gl(yg)•	9.19	-1.14
Ecflx H Hypot(r)•	13.88	-.10
Ecflx I Act Itl(yg)•	15.48	+3.22
Ecflx M FMM(r)•	13.51	+.10
Ecflx N Av Cdn(r)•	10.25	+.00
Ecflx R Revenu(r)•	10.48	-.35
Ecflx S Act US(yg)•	20.13	-1.99
Ecflx T Sél Cdn(yg)•	11.14	-.94
Ecflx U US Adv(r)•	13.50	-1.39
Ecflx V Div(r)•	9.96	-1.43
EcflxABS Cdn Éq(r)•	9.92	-1.58
EcoFlexKFI Euro(y)•	9.11	-.95
Ecoflex AFI Act(r)•	10.36	-1.47
EcoflexNFIExpCa(r)•	10.37	-1.01
Hypothèques(r)•	63.37	-.10
International(y)•	15.80	+3.23
KFI Europe Fid(y)•	9.13	-.94
MM(r)•	13.41	+.09
Marches Émer(y)•	10.02	+7.16
NFI Exp Cda Fid(y)•	10.39	-1.00
Oblig Mondiales(y)•	9.21	-1.14
Obligations(r)•	71.98	-.76
Obligations S-2(r)•	10.62	-.95
Revenu R(r)•	10.51	-.35
INFINITY SEGREGATED FUNDS		
Gtd Canadian(r)•	8.30	-.63
Gtd Inc & Gro(r)•	6.91	-.76
Gtd Intl•	8.89	-.02
Gtd Wealth Mgmt(r)•	8.47	-.91
GROUPE INV (GREAT-WEST)(n)		
IG/GWL Act Can(r)•	10.99	+.92
IG/GWL Div(r)•	10.00	-2.76
IG/GWL MM(r)•	10.05	+.09
IG/GWL Obl Gouv(r)•	10.08	-.41
IOF FORESTERS (VA)(n)		
Actions(r)•	43.29	-1.62
Équilibré(r)•	28.88	-.66
MM(r)•	17.07	+.08
Obligations(r)•	24.11	-1.19
LA MUTUELLE AU CANADA		
Alpin Actions(r)•	9.28	-.65
Alpin Asia(y)•	13.43	+5.21
Alpin Ress(r)•	7.62	+1.88
Fid Asset Alloc(y)•	10.14	-1.37
Fid Growth Amer(y)•	9.99	-1.69
Fid True North(y)•	10.26	-1.47
Per Accufund(y)•	10.06	-.90
Sommet Act Etr(y)•	11.91	-.19
Sommet Actions(r)•	10.97	-1.14
Sommet Cr & Div(r)•	10.21	-.12
Sommet Cr & Rev(r)•	10.70	-.99
Sup Américain(y)•	11.97	-1.64
Sup Croissance(r)•	8.95	-1.37
Sup Diversifié(r)•	10.78	-1.05
Sup Internat'l(y)•	12.83	+.69
Sup Mar Emerg(y)•	10.01	+4.71
Sup Oblig(r)•	10.42	-1.37
Sup Plac Hyp(r)•	10.54	+.05
Sup Sécurité(y)•	11.10	-1.04
Tri Adv Bond(y)•	10.01	-.34
Tri Balanced(y)•	11.02	+.24
Tri Cdn Equity(y)•	11.80	+1.13
Tri Discovery(y)•	9.15	1.62
Tri Global(y)•	11.15	+.78
PDG(n)		
AGF Dividendes(yg)•	10.23	-1.48
Act Amér(yg)•	33.21	-2.59
Act Mondiales(yg)•	14.38	-.83
Act RER Pac-Asi(yg)•	13.03	+1.57
Act non RER P-A(yg)•	12.38	+1.56
Actions(r)•	19.83	-1.43
Croissance(r)•	26.83	-.13
Équilibré(r)•	22.93	-1.15
Fid Cr Europe(yg)•	11.91	-.95
Fid Pet Cap Am(yg)•	9.58	+.36
MM(r)•	1.02	+.09
Obligations(r)•	23.58	-.99
LONDON LIFE FREEDOM FUNDS(n)		
Amer Équ (MX)(r)•	14.33	-3.67
Amer Gr (AGF)(r)•	11.06	-2.26
Asian Gr (AGF)(r)•	14.60	+5.16
Bal Growth (L)(r)•	9.71	-2.17
Balanced (BG)(r)•	10.27	-.67
Balanced (S)(r)•	9.88	-.78
Bond (L)(r)•	193.01	-1.02
Cdn Bal (MX)(r)•	10.39	-1.49
Cdn Eq Gro (MX)(r)•	8.94	-1.44
Cdn Equity (G)(r)•	9.73	-1.97
Cdn Equity (L)(r)•	327.87	-2.03
Cdn Opp (MF)(r)•	10.78	-1.06
Diversified (L)(r)•	174.19	-1.47
Dividend (L)(r)•	9.84	-1.28
Dividend (MX)(r)•	10.09	-1.80
Equity (MF)(r)•	10.04	-.93
Equity (S)(r)•	9.47	-.93
Equity Bond (G)(r)•	9.90	-1.60
Euro Équ (S)(r)•	9.76	+1.35
Global Équ (L)(r)•	10.39	-1.49
Global Équ (MX)(r)•	10.53	-.69
Gov Bond (G)(r)•	10.27	-.35
Gro & Inc (AGF)(r)•	10.35	-.58
Gro & Inc (MF)(r)•	10.00	-.87
Gro Équ (AGF)(r)•	9.19	-.75
Gro Équ (L)(r)•	9.66	-2.64
Income (L)(r)•	10.29	-1.04
Income (MF)(r)•	10.20	-.52
Income (MX)(r)•	10.21	-1.68
Intl Equity(JF)(yg)•	13.15	-.65
Larger Co (MF)(r)•	9.94	-.04
MMF (L)(r)•	19.48	+.09
Mid Cap Cda (G)(r)•	9.67	-.19
Mortgage (L)(r)•	140.57	+.06
NA Bal (L)(r)•	9.89	-1.70
NA Equity (BG)(r)•	10.68	-.41
Nat Res (MX)(r)•	10.45	+1.37
Prec Metal (MX)(r)•	10.62	+6.07
Real Estate (G)(r)•	10.43	-.33
US Equity (L)(yg)•	38.09	-1.88
MANUVIE FINANCIÈRE FPG E(n)		
FPGp AA Ind Mv(r)•	10.23	+.89
FPGp AC AGF Mv(r)•	10.10	-.98
FPGp AC Ind Mv(r)•	10.20	-.78
FPGp AC Sce Mv(r)•	9.99	—
FPGp AQ E&P Mv(r)•	10.22	+.39
FPGp AUS Tal Mv(r)•	9.98	-1.19
FPGp Ass DnmqMv(r)•	10.13	+.20
FPGp CA E&P Mv(r)•	10.24	+.69
FPGp CA FdltMv(r)•	9.86	+.61
FPGp CC Fdlt Mv(r)•	9.83	-.81
FPGp CCA AGF Mv(r)•	10.17	-.10
FPGp CCA AIM Mv(r)•	9.95	-.30
FPGp CCC AIM Mv(r)•	10.26	-1.06
FPGp CCGC AtlMv(r)•	9.83	-.20
FPGp CCS Tri Mv(r)•	11.13	+.72
FPGp CD Dnmq Mv(r)•	10.52	+.86
FPGp CE Sce Mv(r)•	9.89	—
FPGp CM Mrl Mv(r)•	9.78	+.20
FPGp CR AGF Mv(r)•	10.47	-.76
FPGp CRA Tal Mv(r)•	10.52	-.57
FPGp CSI Tri Mv(r)•	10.90	+1.68
FPGp Can O'D Mv(r)•	10.25	-.39
FPGp Div AGF Mv(r)•	10.02	+.20
FPGp EC Atl Mv(r)•	10.09	-.10
FPGp FN Fdlt Mv(r)•	10.21	-.49
FPGp Har CI Mv(r)•	10.48	—
FPGp MM E&P Mv(r)•	10.11	+.10
FPGp MMn E&P Mv(r)•	10.12	+.10
FPGp MOG AGF Mv(r)•	9.51	-.31
FPGp OC AGF Mv(r)•	9.92	-.90
FPGp OC Fdlt Mv(r)•	9.97	-.70
FPGp ObM Dyn Mv(r)•	9.27	+.22
FPGp PI Fdlt Mv(r)•	9.90	-.20
FPGp RA Aud Mv(r)•	10.31	+.39
FPGp RA Cr Mv(r)•	10.16	+.10
FPGp RA Mod Mv(r)•	10.01	—
FPGp RA Séc Mv(r)•	10.03	-.10
FPGp RA Équ Mv(r)•	10.16	+.10
FPGp RAC FdltMv(r)•	10.16	-.59
FPGp RC HCI Mv(r)•	10.32	—
FPGp RS E&P Mv(r)•	10.54	—
FPGp Rev Tal Mv(r)•	10.06	-.20
FPGp Sél O'D Mv(r)•	10.32	-.10
FPGp TRE AGF Mv(r)•	9.97	-.10
FPGp YAB Mrl Mv(r)•	11.01	+2.90
FPGp ÉqS Tri Mv(r)•	10.66	+.28
FPGp Équ E&P Mv(r)•	9.89	-.50
MANULIFE FINANCIAL GIF(n)		
MLI AGF AmG GIF(r)•	19.89	-.05
MLI AGF CdB GIF(r)•	11.54	-.94
MLI AGF CdS GIF(r)•	9.07	-1.09
MLI AGF DivdGIF(r)•	10.46	+.29
MLI AGF G&I GIF(r)•	10.60	-.66
MLI AGF GlBdGIF(r)•	11.51	-.35
MLI AGF HIncGIF(r)•	10.48	-.10
MLI AIM AmG GIF(r)•	12.93	-.23
MLI AIM CGr GIF(r)•	12.13	-1.06
MLI Cdn Ind GIF(r)•	10.55	-.75
MLI Dyn Div GIF(r)•	10.22	+.89
MLI Dyn GlB GIF(r)•	9.63	+.10
MLI Dyn Ptr GIF(r)•	10.62	+.19
MLI E&P AmerGIF(r)•	13.69	+.59
MLI E&P Bal GIF(r)•	10.00	-.60
MLI E&P Equ GIF(r)•	9.34	+.11
MLI E&P MM GIF(r)•	10.65	+.09
MLI E&P MMn GIF(r)•	10.68	+.09
MLI E&P Val GIF(r)•	10.39	+.39
MLI Fid CAA GIF(r)•	13.20	-.53
MLI Fid CBd GIF(r)•	11.45	-.78
MLI Fid CBu GIF(r)•	8.90	-.78
MLI Fid GA GIF(r)•	15.59	+.65
MLI Fid IP GIF(r)•	15.07	-.20
MLI Fid TN GIF(r)•	12.72	-.55
MLI Harbour GIF(r)•	10.92	—
MLI Hrb G/I GIF(r)•	10.33	—
MLI Hyp US GIF(r)•	13.33	-1.19
MLI O'D Sel GIF(r)•	10.86	-.09
MLI O'D cdn GIF(r)•	10.17	-.39
MLI Tal Ass GIF(r)•	11.64	-.51
MLI Tal Inc GIF(r)•	10.43	-.19
MLI Tri SB GIF(r)•	11.21	+.36
MLI Tri SCG GIF(r)•	10.73	+.75
MLI Tri SG GIF(r)•	12.69	+1.60
MLI US Ind GIF(r)•	14.38	+.91
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
NAL-Acc Actions(r)•	17.88	-1.74
NAL-Accr Équil(r)•	17.54	-.74
NAL-Act Amér(yg)•	26.59	-2.93
NAL-Act Univ(yg)•	18.56	-.90
NAL-Actions Can(r)•	20.20	-.64
NAL-Divers Can(r)•	24.14	-.24
NAL-MM Can(r)•	18.59	+.06
NAL-Oblig Can(r)•	27.08	+.19
MANUVIE (FINANCIÈRE)(n)		
Vista CT 1(r)•	17.77	+.06
Vista CT 2(r)•	16.51	+.04
VistaAct Mon 1(yl)•	15.49	-.71
VistaAct Mon 2(yg)•	14.99	-.73
VistaActAmer 1(yl)•	25.98	-2.22
VistaActAmer 2(yg)•	25.16	-2.23
VistaDivrs 1(r)•	21.00	-.38
VistaDivrs 2(r)•	19.49	-.39
VistaGnsCap 1(r)•	14.19	+.48
VistaGnsCap 2(r)•	13.16	+.47
VistaObiMon 1(yl)•	11.68	-1.72
VistaObiMon 2(yg)•	11.30	-1.73
VistaOblig 1(r)•	22.39	+.09
VistaOblig 2(r)•	20.81	+.07
VistaPlace 1(r)•	18.99	-.96
VistaPlace 2(r)•	17.61	-.98
MARITIME LIFE-SÉRIES A&C(n)		
Accrois(r)•	28.24	-1.28
Act Can(r)•	16.15	-.26
Act Divers(r)•	10.40	-1.60
Act Dynam(r)•	11.28	-1.70
Act Mond(y)•	15.10	-1.25
Bas Pac(y)•	80.39	+2.63
Cro Rev Am(y)•	224.68	-1.06
Découverte(y)•	13.39	-2.14
Équilibré(r)•	27.16	-.88
EurAsie(y)•	13.46	-.31
Europe(r)•	11.99	-1.09
MM (A)(r)•	32.85	+.07
MM (C)(r)•	32.33	+.05
Oblig (A)(r)•	22.06	-.54
Oblig (C)(r)•	21.92	-.54
Rev Div (A)(r)•	16.50	-2.63
Rev Div (C)(r)•	16.46	-2.63
S&P 500(r)•	27.44	-.34
MARITIME LIFE - SÉRIES B(n)		
Accrois(r)•	9.62	-1.28
Act Bass Pac(yg)•	8.58	+2.63
Act Can(r)•	9.77	-.26
Act Divers(r)•	9.46	-1.60
Act Dynamique(r)•	10.50	-1.70
Act Mond(yg)•	12.47	-1.25
Conserv Syn RER(r)•	10.67	-1.20
Conserv Synchro(r)•	10.42	-1.04
Crois Rev Amér(yg)•	15.57	-1.06
Découverte(yg)•	11.99	-2.14
Équilibré(r)•	9.59	-.88
EurAsie(yg)•	12.06	-.31
Europe(r)•	11.45	-1.09
Obligations(r)•	9.05	-.54
Perform Syn RER(r)•	11.19	-1.15
Perform Synch(r)•	10.98	-.99
Rev Div(r)•	11.73	-2.63
Rev&croiss syn(r)•	10.28	-.77
S&P 500(r)•	12.15	-.35
NATIONALE-VIE(n)		
Actions(r)•	10.04	-.99
Actions Glo(g)•	8.65	+.09
Dividend Income(r)•	11.11	+.01
Équilibré(r)•	10.81	-.80
Intl Equity(g)•	13.58	+2.45
MM(r)•	13.94	+.06
Revenu Fixe(r)•	9.68	-.83
US Équ Indexed(r)•	10.92	+1.28
NN FINANCIERS(n)		
Amér Rep Actif(r)•	10.34	+.35
Can Comm(r)•	12.46	-.75
Can Petite Cap(r)•	10.37	+.14
Can Ress Nat(r)•	10.60	-.20
Can Serv Fin(r)•	10.21	-3.52
Can-Am(r)•	11.67	+1.14
Can-Asian(r)•	9.21	-.25
Can-Daq 100(r)•	14.24	-1.16
Can-Euro(r)•	13.42	-2.02
Can-Global Bond(r)•	10.86	-.70
Can-Émergente(r)•	7.08	+2.14
Cdn Indice 35(r)•	19.51	+.08
Croiss canadien(r)•	7.14	-.89
Dividendes(rx)•	11.98	-.34
Ind Act Amér(r)•	11.09	+1.15
Ind Act Euro(r)•	10.28	-.53
Ind Oblig Intl(r)•	9.15	-1.52
Marg Not Intl(yg)•	10.93	-.96
NN Élite(r)•	11.37	+.66
Obligations(rx)•	9.71	-1.21
Répart Actif(r)•	15.33	-.73
Tech Inform(yg)•	11.61	-3.41
NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)		
Ecflx A Act(r)•	18.85	-.10
Ecflx ANL Act(r)•	9.16	-.63
Ecflx B Obl(r)•	15.14	-.76
Ecflx BBS Oblig(r)•	9.97	-1.07
Ecflx BNL Oblig(r)•	10.36	-1.13
Ecflx D Diver(r)•	17.83	+.02
Ecflx DO Div Op(r)•	10.77	+.05
Ecflx DS DivSec(r)•	10.27	-.44
Ecflx E Emer(yg)•	9.87	+7.14
Ecflx G Ob Gl(yg)•	9.19	-1.14
Ecflx H Hypot(r)•	13.88	-.10
Ecflx I Act Itl(yg)•	15.48	+3.22
Ecflx M FMM(r)•	13.51	+.10
Ecflx N Cdn Adv(r)•	10.25	+.00
Ecflx NFI CdnGr(r)•	10.37	-1.01
Ecflx R Revenu(r)•	10.48	-.35
Ecflx S Act US(yg)•	20.13	-1.99
Ecflx T Sel Cdn(yg)•	11.14	-.94
Ecflx U US Adv(r)•	13.50	-1.39
Ecflx V Div(r)•	9.96	-1.43
EcflxABS Ac Cdn(r)•	9.92	-1.58
Ecoflex AFI Act(r)•	10.36	-1.47
Ecoflex AFI Eur(y)•	9.11	-.95
ROYAL & SUNALLIANCE		
Actions(r)•	17.78	-.84
Actions Amér(g)•	24.59	+.08
Actions Intl(g)•	14.51	+.07
Can Crois(r)•	12.69	-.08
Dividendes(r)•	10.13	-1.27
Équilibré(r)•	15.68	-.88
Glo Éme Mkts(g)•	9.43	+4.89
Revenu(r)•	11.78	-.93
SSQ VIE(n)		
Astra 110(r)•	10.01	-.94
Astra 110 SerII(r)•	10.14	-1.41
Astra 125(r)•	10.20	-1.73
Astra Ac Can II(r)•	10.46	-1.09
Astra Act Amér•	11.74	+.52
Astra Act Intl•	10.84	+3.05
Astra Can(r)•	9.57	-.88
Astra Dem•	11.42	-.75
Astra Dividende(r)•	9.97	—
Astra Dynamique(r)•	10.40	-.55
Astra In Am RER(r)•	10.88	+1.11
Astra Ind Can(r)•	10.57	-1.09
Astra MM(r)•	10.00	—
Astra Ob Ser II(r)•	9.86	-.71
Astra Oblig(r)•	9.92	-.98
Astra Sécur(r)•	10.14	-.78
Astra Équilibré(r)•	10.23	-.59
STANDARD LIFE(n)		
IIA Balanced(r)•	33.14	-.68
IIA Bond(r)•	31.19	-.84
IIA Equity(r)•	34.43	-.04
IIA U.S. Equity(r)•	9.93	-.35
IIA d'act intl(r)•	10.39	+.63
IIA div can(r)•	10.28	-1.55
IIA éq de reven(r)•	10.02	-.44
SUN LIFE DU CANADA 100%(n)		
AGF Cat Cr Am(r)•	10.85	-1.93
AGF Titre Can(r)•	10.98	-1.62
AGFCroissRevCan(r)•	11.07	-.55
Fid Croiss Amer(r)•	10.26	-1.72
Fid Front Nord(r)•	10.89	-1.50
Fid Port Intl(r)•	10.35	-1.21
FidRepActCan(r)•	10.35	-1.39
Sce Act Amer(r)•	10.29	+.62
Sce Act Can(r)•	10.35	-1.12
Sce Obligations(r)•	10.00	-1.16
SceÉquilCroiss(r)•	10.09	-.42
Sp Act Amer(r)•	10.38	-1.95
Sp Act Can(r)•	11.13	-1.71
Sp Act Intl(r)•	9.47	+.28
Sp Dividendes(r)•	9.83	-.58
Sp MM(r)•	10.15	+.07
Sp Ob Moyen trm(r)•	10.08	-.98
Sp Part Can(r)•	10.47	-1.19
Sp Plac Can(r)•	10.30	-.96
Sp PoCanCrMax(r)•	10.61	-.67
Sp PoCanCroiss(r)•	10.57	-.86
Sp Port RevCan(r)•	9.99	-.72
Sp Port mond cr(r)•	10.49	+.10
Sp Pt Can Équil(r)•	10.32	-.91
SpPortPlPrCan(r)•	10.17	-.82
Tri Can Cr Se(r)•	11.33	+1.24
Tri Cr Sel(r)•	10.80	+.84
Tri Obl Can(r)•	10.03	-.91
SUN LIFE DU CANADA 75%(n)		
AGF Cat Cr Am(r)•	11.06	-1.95
AGF Titre Can(r)•	10.98	-1.59
AGFCroissRevCan(r)•	11.03	-.53
FdsObiCanTri(r)•	9.99	-.90
Fid Croiss Amer(r)•	10.57	-1.73
Fid Front Nord(r)•	10.99	-1.47
Fid Port Intl(r)•	10.37	-1.21
FidRepActCan(y)•	10.41	-1.37
Port mond cr Sp(r)•	10.88	+.12
Sce Act Amer(r)•	10.55	+.63
Sce Act Can(r)•	10.40	-1.11
Sce Obligations(r)•	9.69	-1.15
SceÉquilCroiss(r)•	10.14	-.41
Sp Act Amér(r)•	9.87	-1.94
Sp Act Can(r)•	10.83	-1.71
Sp Act Intl(r)•	9.48	+.31
Sp Dividendes(r)•	9.86	-.58
Sp MM(r)•	10.16	+.07
Sp Ob Moy Trm(r)•	10.13	-.98
Sp Part Can(r)•	10.38	-1.17
Sp Plac Can(r)•	10.15	-.94
Sp Port Rev Can(y)•	9.98	-.71
Sp Pt Can Équil(r)•	10.32	-.90
Sp PtCanCroiss(r)•	10.57	-.85
SpPoCanCrMax(r)•	10.70	-.66
SpPortPlPrCan(r)•	9.97	-.81
Tri Can Cr Sél(r)•	11.27	+.94
Tri Cr Sel(r)•	10.95	+.88
TALVEST SYNCHRONIE SEG		
Conserv Syn(r)•	10.42	-1.04
Conserv Syn RER(r)•	10.67	-1.20
Perform Syn(r)•	10.98	-.99
Perform Syn RER(r)•	11.19	-1.15
Rev&croiss Syn(r)•	10.28	-.77
TD GREEN LINE SEGREGATED		
Gtd Cdn Bond(r)•	10.04	+.17
Gtd Cdn Equity(r)•	10.65	+.63
Gtd Gr Ln Value(r)•	10.02	+.12
Gtd GrLn GblSel•	10.77	+1.41
Gtd GrLn Growth(r)•	10.09	-.22
Gtd Health Sci•	9.17	+1.07
Gtd Mgd I&G Reg(r)•	9.94	-.23
Gtd Mgd Idx NR•	10.10	-.26
Gtd Mgd Idx Reg(r)•	10.09	-.41
Gtd US BC Équ•	10.13	+.19
GtdMgdAggGth NR(r)•	9.92	+.24
GtdMgdAggGthReg(r)•	9.95	+.08
GtdMgdBalGth NR•	9.87	+.03
GtdMgdBalGth R(r)•	10.00	-.04
GtdMgdInc&GthNR•	9.88	-.04
TEMPLETON FPG - (ALLIANZ)		
B-Trés FPG(r)•	10.

INVESTIR

Taux d'intérêt

Taux en vigueur le 11 mai 1999

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (Intérêt versé annuellement)								Hypothèques résidentielles							
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Commerce CIBC	5 000	2,85	2,85	2,85	2,85	3,20	3,20	1 000	3,375	3,625	3,825	3,975	4,175	1 000	3,50	3,75	3,95	4,10	4,30	3,50	4,30	6,90	—	7,05	6,20	6,55	6,85	7,00	7,15
Commerc. Ital.	5 000 >	3,05	3,05	3,05	3,05	3,15	3,20	1 000	3,30	3,55	3,75	3,90	4,10	1 000	3,55	3,80	4,00	4,15	4,35	3,55	4,35	7,10	6,80	7,15	6,30	6,55	6,75	6,90	6,95
Laurentienne	3 000 >	2,85	2,85	2,85	2,85	3,00	3,10	1 000	3,30	3,55	3,75	3,90	4,10	1 000	3,40	3,80	4,00	4,15	4,35	3,40	4,35	6,95	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,80	2,80	2,80	2,80	3,05	3,05	1 000 ~	3,625	3,875	3,975	3,775	3,975	1 000	3,75	4,00	4,10	3,90	4,10	3,75	4,10	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Montréal	5 000 >	2,60	2,60	2,60	2,60	2,75	2,85	1 000	3,15	3,55	3,75	3,90	4,10	1 000	3,40	3,75	3,95	4,10	4,30	3,40	4,30	6,90	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Nationale	5 000	2,60	2,60	2,60	2,60	3,05	3,05	1 000	3,30	3,55	3,75	3,90	4,10	1 000	3,55	3,80	4,00	4,15	4,35	3,55	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,85	7,00	7,15
Nationale de Grèce	5 000	3,10	3,10	3,10	3,10	3,20	3,20	—	—	—	—	—	—	1 000	3,60	6,85	4,05	4,25	4,50	3,60	4,50	7,10	6,80	7,15	6,30	6,55	6,75	6,90	6,95
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,20	3,20	3,10	3,15	3,15	3,15	25 000	3,30	4,00	4,15	4,30	4,40	25 000	3,30	4,00	4,15	4,30	4,40	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royale	5 000 >	2,80	2,80	2,80	2,80	3,05	3,05	0 500	2,85	2,85	2,85	2,85	3,00	0 500	3,55	3,80	4,00	4,15	4,35	3,55	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Scotia	5 000 >	2,60	2,60	2,60	2,60	2,75	2,85	0 500	3,15	3,55	3,75	3,90	4,10	0 500	3,40	3,80	4,00	4,15	4,35	3,40	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Soc. Générale Canada	25 000	3,25	3,25	3,35	3,35	3,35	3,45	25 000	3,50	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Toronto-Dominion	5 000 >	2,60	2,60	2,60	2,60	2,75	2,85	1 000 ~	3,20	3,55	3,75	3,90	4,10	1 000	3,45	3,80	4,00	4,15	4,35	3,45	4,35	—	—	7,05	6,20	6,55	6,85	7,00	7,15
Coopératives																													
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,30	3,30	1 000	3,30	3,55	3,75	3,90	4,10	1 000	3,55	3,80	4,00	4,15	4,35	3,55	4,35	7,10	6,80	7,15	6,30	6,55	6,75	6,90	6,95
Cais. pop. (Mtl) *	5 000 >	2,85	2,85	2,85	2,85	3,00	3,10	1 000	3,15	3,50	3,70	3,85	4,05	1 000	3,40	3,75	3,95	4,10	4,30	3,50	4,30	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Cais. pop. (Qc) *	3 000	2,85	2,85	2,85	2,85	3,30	3,30	1 000	3,40	3,30	3,60	3,65	3,85	1 000	3,55	3,80	4,10	4,15	4,35	3,55	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Fiducies																													
Canada Trust	5 000 >	2,85	2,85	2,85	2,85	3,00	3,10	—	—	—	—	—	—	1 000	3,40	3,80	4,00	4,15	4,35	3,40	4,35	6,80	6,50	—	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Fiducie Desjardins	5 000	2,85	2,85	2,85	2,85	3,00	3,10	—	—	—	—	—	—	1 000	3,40	3,75	3,95	4,10	4,50	3,40	4,50	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Fiducie Standard Life	5 000	3,25	3,375	3,375	3,50	3,625	3,625	—	—	—	—	—	—	5 000	4,375	4,50	4,625	4,75	4,875	4,375	4,875	—	—	—	6,30	6,55	6,75	6,90	6,99
Fiducie Sun Life	25 000	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,20	4,50	4,70	4,75	5,125	4,20	5,125	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	3,75	4,00	4,20	4,35	4,55	3,50	4,30	7,10	6,80	7,15	6,30	6,55	6,75	6,90	6,95
Montréal Trust	5 000 >	2,60	2,60	2,60	2,60	2,75	2,85	—	—	—	—	—	—	1 000	3,40	3,80	4,00	4,15	4,35	3,40	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Sherbrooke Trust	5 000	2,60	2,60	2,60	2,60	3,05	3,05	—	—	—	—	—	—	1 000	3,55	3,80	4,00	4,15	4,35	3,55	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	2,80	2,80	2,80	2,80	2,95	2,95	—	—	—	—	—	—	1 000	3,65	3,80	4,00	4,10	4,25	3,65	4,25	—	6,60	7,15	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Trust Promutuel Capital	5 000 >	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	3,95	—	—	—	—	—	—	5 000	4,10	4,40	4,65	4,75	4,85	4,10	4,85	6,80	—	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Trust Général	5 000	2,60	2,60	2,60	2,60	3,05	3,05	—	—	—	—	—	—	1 000	3,55	3,80	4,00	4,15	4,35	3,55	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Trust La Laurentienne	3 000	2,85	2,85	2,85	2,85	3,00	3,10	—	—	—	—	—	—	0 500	3,40	3,80	4,00	4,15	4,35	3,40	4,35	6,95	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95
Trust National	1 000	3,05	3,05	3,05	3,05	3,15	3,20	—	—	—	—	—	—	1 000	3,45	3,65	3,80	3,90	4,10	3,45	4,10	6,85	6,60	7,15	6,30	6,55	6,75	6,90	6,95
Trust Royal	5 000 >	2,85	2,85	2,85	—	3,00	3,10	—	—	—	—	—	—	5 000	3,40	3,80	4,00	4,15	4,35	3,40	4,35	6,80	6,50	7,05	6,20	6,55	6,75	6,90	6,95

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encaissés avant terme, sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ~ Versement semestriel > Dépôts rachetables
TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein et Yolande Trépanier.

Tableau : LES AFFAIRES

Les taux baissent à court terme mais grimpent à plus long terme

Claude Chiasson

Le taux préférentiel tombe, mais des pressions à la hausse se font sentir sur les hypothèques à plus long terme.

La semaine dernière, nos banques ont réduit de 0,25 % leur taux préférentiel pour le fixer à 6,25 %. D'emblée, elles ont réduit les taux des hypothèques d'un an et moins. Ce faisant, elles répondaient à la baisse du taux d'escompte de 0,25 % décrétée plus tôt par la **Banque du Canada**.

Par contre, au moment d'écrire cette chronique, deux banques avaient annoncé une hausse des taux pour les hypothèques de trois ans et plus. La **Banque CIBC** (Mtl, *CM*, 37 $) et la **Banque Toronto-Dominion** (Mtl, *TD*, 80 $) ont relevé entre 0,10 % et 0,25 % les taux pour ces termes. Elles exigent désormais des taux de 6,85 % pour le terme de trois ans, de 7 % pour celui de quatre ans, de 7,15 % pour le cinq ans, de 7,45 % pour le terme de sept ans et de 7,85 % pour celui de dix ans.

Résultat : la pente de la courbe des taux s'accentue au Canada. Autrement dit, le fossé se creuse entre les taux à court terme, qui baissent, et ceux à long terme, qui montent.

Deux facteurs contribuent à ce phénomène. Le premier est la force de l'économie américaine. Tous les indices pointent vers une croissance annuelle du PIB de près de 4 % en 1999. Le consommateur dépense tout ce qu'il peut.

L'industrie des services fonctionne à pleine vapeur. Idem pour celle de la construction. Le secteur manufacturier se remet pour sa part des contrecoups de la crise financière asiatique. Et la création d'emplois va bon train. Il s'est créé 234 000 emplois au sud de notre frontière alors que le taux de chômage se tient dans les bas-fonds historiques, à 4,3 %.

Conséquence : cette foule de bonnes statistiques met sur les dents les investisseurs du marché obligataire. Une telle activité risque éventuellement de se traduire par un retour de l'inflation.

C'est pourquoi ils ont largué une partie de leurs obligations à long terme, poussant du coup le rendement des obligations de 30 ans à près de 5,80 %. Cette hausse des taux américains à long terme a forcé nos banques à faire de même pour les hypothèques de trois ans et plus.

À l'opposé, il y a les ratés de notre économie. Au chapitre de l'emploi d'abord. Il s'est créé seulement 15 300 emplois en avril. En mars, il s'en est perdu 29 200. Quant au taux de chômage, il a rebondi allègrement au-dessus de la barre du 8 % pour s'établir à 8,3 %. En mars, il se chiffrait à 7,8 %.

Du côté de la construction, des signes de mollesse se manifestent. Les mises en chantier ont reculé de 3,3 % en avril pour totaliser 144 700 unités sur une base annuelle, en regard de 149 700 pour le mois précédent.

Les signes de faiblesse ne s'arrêtent pas là. La croissance de la demande pour le crédit a décéléré à une vitesse folle au cours des derniers trimestres. Le même constat vaut pour la masse monétaire M-1. Ces indicateurs monétaires et les statistiques mentionnées précédemment ne laissent pas indifférent le gouverneur de notre banque centrale, **Gordon Thiessen**.

Non pas que le Canada se trouve dans une très mauvaise passe. Il est à la remorque de la plus grosse économie mondiale, qui est particulièrement vibrante. On le voit au chapitre de nos exportations qui progressent à vive allure depuis le début de l'année. Gordon Thiessen reconnaît la fragilité de notre croissance économique. C'est pourquoi il a abaissé son taux d'escompte à 4,75 % il y a un peu plus d'une semaine.

Voilà ce qui a permis à nos banques de réduire quelque peu les taux des hypothèques d'un an et moins. C'est ce qui explique que les taux à court terme ont épousé une trajectoire inverse à ceux du long terme.

Selon les experts de **Nesbitt Burns**, cette dichotomie pourrait s'accentuer. En effet, le dollar canadien se porte très bien. Tout indique que le surplus de notre balance commerciale continuera d'être très élevé, ce qui sera très favorable au huard.

Le contexte donne toute la latitude à notre banque centrale pour réduire davantage ses taux à court terme. Et elle le fera, selon eux. Le taux réel (calculé selon les taux des instruments du marché monétaire) au Canada, à plus de 3 %, est trop élevé. Il surpasse de 0,5 % celui des États-Unis et de 1,5 % celui de l'Europe. ■

Rendements (1) des obligations au 7 mai 1999

Rendement selon les échéances (en %)

Description	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	4,53	4,43	4,66	4,88	5,07	5,29	5,40	5,56
Province de l'Ontario	4,63	4,55	4,79	5,04	5,25	5,53	5,71	5,92
Province de Québec	4,71	4,63	4,88	5,12	5,32	5,68	5,82	6,08
Municipales du Québec	4,91	4,73	4,98	5,22	5,42	5,78	5,92	6,18
Entreprises candiennes (AA)	4,78	4,65	4,89	5,11	5,31	5,63	5,86	6,07
Obligations démunies Canada(2)	4,53	4,43	4,66	4,88	5,08	5,36	5,48	5,65
Obligations démunies Québec (2)	4,63	4,55	4,81	5,05	5,27	5,75	6,02	6,29
Gouvernement des États-Unis	4,73	5,10	5,26	5,30	5,33	5,50	5,63	5,77

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors plus élevé.

Source : Canagex — **Tableau : LES AFFAIRES**

Marchés monétaires

Canada

	Semaine du	10-05	03-05	26-04	19-04
1. Taux d'escompte (04-05)		4,75	4,75	5,00	5,25
2. Taux préférentiel (04-05)		6,25	6,25	6,50	6,50
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	4,33	4,50	4,62	4,45
	(6 mois) (1)	4,44	4,58	4,68	4,51
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	4,58	4,79	4,83	4,70
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	4,54	4,73	4,80	4,65
6. Argent à demande (1)		4,57	4,90	4,80	4,80

États-Unis

1. Taux d'escompte		4,50	4,50	4,50	4,50
2. Federal Funds		4,75	5,00	5,00	4,56
3. Taux préférentiel		7,75	7,75	7,75	7,75
4. Bons du Trésor	(3 mois)	4,48	4,48	4,33	4,23
	(6 mois)	4,51	4,495	4,41	4,37
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,55	4,54	4,53	4,90
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	4,79	4,81	4,79	4,81
7. Eurodollars	(90 jours)	5,00	n.d.	5,00	5,00

(1) Achat minimum de 1 M$

Tableau : LES AFFAIRES

FONDS OPTIMUM®

CONFÉRENCE SUR LES MARCHÉS FINANCIERS
ATTENTION le 17 mai à 19 h
Réservations 1-888-OPTIMUM

➢ Aucuns frais d'achat
➢ Aucuns frais de sortie
➢ Solution idéale pour vos REER, FERR, REEE et autres placements
➢ Gérés à Montréal

Fonds Optimum	Rendements annualisés %* 1 an	3 ans	5 ans	10 ans
Équilibré	2,1	10,3	10,2	9,4
Obligations	5,6	10,1	10,3	10,5
Épargne	4,2	3,4	4,3	6,4
International **	9,9	16,0	—	—

REEE MAINTENANT DISPONIBLE

Le partenaire Optimum de votre retraite®

(514) 288-1600
1 888 OPTIMUM

www.fondsoptimum.com

* Rendements annualisés moyens nets en date du 30 avril 1999. Le rendement passé ne garantit pas les résultats futurs. Il est important de lire le prospectus simplifié des FONDS OPTIMUM avant d'y investir. ** MAINTENANT ADMISSIBLE À 100 % AU REER.

La productivité, gage d'un marché haussier durable

Les intervenants de la Bourse américaine, incluant la **Banque centrale américaine**, sont obsédés par la productivité. Et pour cause. Des gains à ce chapitre sont probablement le gage d'un marché haussier en mesure de prolonger sa longue marche.

Au premier trimestre, la productivité américaine a crû à un rythme annuel de 4 %, légèrement moins que le gain de 4,3 % enregistré au quatrième trimestre, mais mieux que les prévisions de 3 %. Les deux bonds trimestriels sont les plus robustes depuis le premier trimestre de 1996, fait valoir **Simon Prévost**, économiste principal, de **BLC Valeurs mobilières**.

Ces statistiques, combinées aux récentes données modestes sur le coût unitaire de la main-d'oeuvre, donnent des munitions à ceux qui croient que l'économie américaine peut poursuivre sa croissance économique, sans inflation indue, et donc repousser un resserrement monétaire.

Ces adeptes de la « nouvelle ère économique » soutiennent que la surcapacité mondiale entraînée par la mondialisation des flux commerciaux, les bonds technologiques et la révolution Internet prolongeront le cercle vertueux du côté des États-Unis. Cette thèse veut que l'incapacité des entreprises à relever leurs prix empêche une résurgence de l'inflation pendant encore longtemps. Le spectre de l'inflation et un relèvement éventuel des taux d'intérêt hantent les investisseurs sensibles à tout danger qui pourrait mettre en péril la durabilité du marché haussier.

Ces disciples de la nouvelle ère de prospérité accueillent même favorablement la hausse des taux à long terme. Ils estiment que le marché obligataire se substitue à la Banque centrale américaine pour ralentir l'économie américaine suffisamment et maintenir la politique monétaire au neutre.

Les titres de croissance et de technologie qui alimentent la performance des indices depuis quatre ans sont ceux qui ont le plus à souffrir d'une hausse de taux en raison de leurs multiples cours-bénéfices élevés.

Une correction sévère de ces titres entraînerait l'ensemble du marché avec elle. Après tout, le *S&P 500* s'échange à un multiple de 25,6 fois les profits attendus dans 12 mois, selon l'agence **First Call**.

D'ailleurs, selon le modèle de la **Réserve fédérale**, qui compare les profits prévus au rendement des obligations de 10 ans du gouvernement américain, le *S&P 500* est surévalué de 35,7 % et ce, malgré le bond de 3 % des prévisions depuis le début d'avril, signale **Ed Yardeni**, économiste, chez **Deutsche Bank Securities**. Un investisseur n'est pas prêt à payer autant pour les profits futurs d'une entreprise dans un environnement de taux plus élevés. Non seulement une hausse des frais d'intérêt peut-elle miner la rentabilité future des entreprises, mais les obligations deviennent un choix plus attrayant face aux actions lorsque le rendement augmente. C'est davantage cette dynamique qui a déclenché la rotation éclair des investisseurs vers les titres cycliques et hors des titres de technologie et financiers depuis quelques semaines, plutôt qu'une reprise durable dans les prix des matières premières.

Le *Dow Jones* a renforcé son avance la semaine dernière sur le *S&P 500*. Il a gagné 20 % depuis le début de l'année, le double du rendement du *S&P 500*. Le *Nasdaq* se défend bien, avec un gain de 16,7 %, malgré les prises de profits dans les titres de technologie. Le *TSE 300* a gagné 8 %. L'indice des titres Internet du *Dow Jones* a perdu 20 % depuis son sommet du 13 avril, mais demeure à la hausse de 69 % depuis le début de l'année. Les émissions de sociétés Internet se bousculent et reçoivent encore un accueil enthousiaste. Certains ont l'impression que ces sociétés se dépêchent à entrer en Bourse avant de succomber à leurs excès.

Un moteur de la vigueur boursière en 1999 est sans contredit la reprise dans la croissance des profits des entreprises.

Les deux tiers des entreprises du *S&P 500* ont battu les attentes des analystes au premier trimestre ; 13 % seulement ont déçu les analystes. Les 452 entreprises qui ont dévoilé leurs résultats ont accru leurs profits de 9,9 % par rapport au même trimestre un an plus tôt.

C'est 5 % de mieux que les attentes. Le secteur de la technologie a affiché la meilleure progression trimestrielle des profits, avec un gain de 46 % par rapport à l'an dernier et 7 % de mieux que les prévisions des analystes.

Ceux-ci prévoient une croissance de 13,1 % des profits au deuxième trimestre et de 17,2 % pour l'année.

Il faut dire que les indices de reprise cyclique abondent, dont le relèvement du prix du pétrole, de certains métaux de base et de la pâte. Surtout, les investisseurs perçoivent la résurrection des marchés émergents comme un indice précurseur d'une reprise soutenue de la demande pour les denrées de toutes sortes.

Les cinq marchés les plus performants de la semaine dernière incluent l'Indonésie (+ 16 %), la Chine (Shanghai B, 12,7 %), l'Inde (*Sensex 30*, 11,5 %) et le Costa Rica (14,3 %).

Les autres signaux qui ont poussé les taux américains à long terme à un sommet d'un an, à 5,85 %, sont les performances affichées récemment par l'indice de l'**American Stock Exchange**, truffé de titres de ressources, et l'indice des titres à moyenne capitalisation *S&P Mid Cap 400*.

La crainte persiste que les États-Unis ne pourront éviter une hausse des taux d'intérêt. Surtout dans le contexte d'une synchronisation de la croissance économique mondiale plus tard en 1999 et en l'an 2000, ce qui constitue le scénario dominant.

« La *Fed* n'attendra pas une détérioration du contexte inflationniste pour agir. Pour l'instant, les rendements à long terme et la fermeté du dollar américain jouent le rôle de la *Fed*. Nous sommes sceptiques quant à ce phénomène d'auto-ajustement qui n'a pas connu beaucoup de succès dans les années passées. Un taux de chômage sous 4 % et une croissance du PIB de plus de 4 % sont des déclencheurs potentiels d'un resserrement monétaire », écrit **Martin Roberge**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**.

Adoptant une approche risque-rendement, le stratège a donc réduit le poids tactique des actions dans son portefeuille modèle de 65 % à 55 %.

Il a accru l'encaisse de 0 à 10 % et maintenu les obligations à 35 %. ■



Dominique Beauchamp

Transactions boursières de la semaine

se terminant le 7 mai 1999

	Bourse de Montréal	%	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres transigés	562	-	1 555	-	3700	-
Titres en hausse	225	40	708	46	2015	54
Titres en baisse	262	47	644	41	1369	37
Titres inchangés	75	13	203	13	316	09
Hauts 52 semaines	26	-	81	-	245	-
Bas 52 semaines	28	-	43	-	90	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines Haut	52 semaines Bas
	99-05-07				
Bourse de Montréal					
XXM	3763,29	- 3,01	18,93	3968,65	2719,24
Banque	6284,70	- 208,32	14,71	7662,17	4657,46
Mines et métaux	2176,02	- 3,45	90,33	2433,21	1448,10
Pétrole et gaz	2530,05	- 9,29	n.d.	2625,47	1773,10
Prod. forestiers	2401,97	- 28,02	45,31	2880,01	1786,75
Prod. industriels	3675,47	46,37	212,19	4335,17	2667,02
Serv. publics	4007,38	7,42	18,44	4543,14	3587,37
Bourse de Toronto					
TSE 300	6958,86	- 55,84	32,12	7778,01	5325,79
TSE 200	421,85	- 1,88	n.d.	458,89	311,44
TSE 100	422,24	- 3,68	23,94	477,64	323,63
TSE 35	394,70	0,19	26,42	427,10	289,62
Mines et métaux	3816,37	2,21	n.d.	4139,81	2412,49
Or et métaux précieux	5834,34	- 84,42	n.d.	7532,41	4228,88
Pétrole et gaz	5820,70	- 55,78	n.d.	6571,52	3955,33
Pâtes et papiers	4431,35	20,80	n.d.	5103,52	3151,15
Produits de consommation	12764,30	59,07	23,71	13629,94	8894,03
Prod. industriels	5347,97	- 72,14	n.d.	5896,20	3394,98
Immeubles et construction	2385,83	59,75	12,49	2772,84	1901,76
Transport + Envir.	6207,08	379,24	n.d.	8480,28	4821,65
Pipelines	5849,23	30,49	23,63	7204,77	5496,96
Services publics	7808,80	- 13,24	18,80	8725,66	5531,01
Comm. & médias	18759,34	412,98	18,13	19783,03	11714,56
Commerce	5473,70	- 20,51	n.d.	6792,47	4537,72
Serv. financiers	8102,68	- 368,84	14,80	10332,32	6158,98
Conglomérats	8885,28	357,59	13,91	11030,92	7271,64
Biotechnologie	1965,27	41,87	51,73	2166,19	1179,75
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	11031,59	242,55	27,40	11035,31	7379,70
DJ, transport	3742,83	95,54	19,50	3776,78	2260,24
DJ, serv. publics	315,95	4,40	20,59	323,65	267,68
DJ, 65 actions	3342,26	71,89	n.d.	3342,77	2358,69
NYSE, composé	641,24	6,94	n.d.	645,25	462,69
Amex	787,29	10,32	n.d.	790,44	554,70
S & P 500	1345,00	9,82	35,67	1371,67	923,32
NASDAQ	2503,62	- 39,23	n.d.	2677,76	1357,09
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	5297,38	- 95,73	n.d.	6171,43	3896,08
Hong Kong (H.S.)	12997,43	- 335,77	n.d.	13333,20	6660,42
Londres (F.T.100)	6356,00	- 196,20	n.d.	6679,00	4648,70
Mexique (IPC)	5964,37	549,92	n.d.	5964,46	2856,10
Paris (CAC)	4289,56	- 115,79	n.d.	4388,48	2862,54
Tokyo (Nikkei 225)	16946,52	244,99	n.d.	17264,34	12879,97
Europe, Asie, Extrême-Orient	926,70	-2,00	n.d.	928,70	663,00

Dollar canadien

	Ferm. 99-05-07	Ferm. 99-04-30	Ferm. 99-04-23	1997-1998 Haut	1997-1998 Bas
New York en $ US	68,58	68,63	67,77	69,74	63,31

Tableau : LES AFFAIRES

CRIM

Centre de recherche informatique de Montréal

les conférences stratégiques du CRIM

avec la participation de

GartnerGroup

TÉLÉVISION INTERACTIVE

un marché à définir et à conquérir

Jeudi 27 mai, de 8h30 à 17h

Sujets abordés :
Convergence télévision/Internet • Stratégies et enjeux • Perspectives commerciales • Environnement technologique • Le contenu, facteur stratégique de succès • Essais pilotes au Canada et à l'étranger • Participation du téléspectateur • Vidéo sur demande • Téléachat...

Conférenciers :
Robert Gill, analyste, GartnerGroup
Yves Plouffe, directeur de la programmation nouveaux médias, Société Radio-Canada
Sylvie Turcotte, conseillère, CRIM
Sylvie Tellier, directrice, CRIM Dtech
Autres conférenciers à confirmer

SYSTÈMES DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE

une étape critique au commerce électronique

Jeudi 17 juin, de 8h30 à 17h

Sujets abordés :
Commerce électronique • EDI • Sécurité des transactions • Confidentialité des données personnelles • Systèmes de paiement sur Internet • Outils de paiement électronique • Méthodes de paiement électronique du futur Internet • Politiques gouvernementales...

Conférenciers :
Avivah Litan, directrice de la recherche, GartnerGroup
François Bégin, chercheur, CRIM
Yvan Lauzon, coordonnateur du commerce électronique, Secrétariat du Conseil du Trésor
Autres conférenciers à confirmer

(514) 840-1251
www.crim.ca/formation

Prix :
Conférences + rapport de veille stratégique
475$ membres du CRIM et gouvernement
575$ autres participants

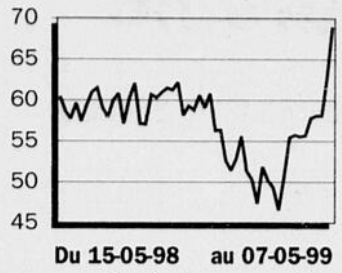
Les rapports de veille stratégique, remis aux participants de ces conférences, sont aussi disponibles séparément.
Prix :
300$ membres du CRIM et gouvernement
350$ autres participants

Lieu :
Centre de recherche informatique de Montréal
550, rue Sherbrooke Ouest,
1er étage, Montréal (Métro McGill)

INVESTIR

Gagnants b & perdants c

b Texaco, 69 $ US, gain de 6,25 $ US



La vague de fusions parmi les multinationales du pétrole se poursuit. Le numéro 4 américain, **Texaco** (NY, *TX*), pourrait être acquis par le numéro 3, **Chevron Corp.** (NY, *CHV*, 96,25 $ US), moyennant 80 $ US l'action : un montant total de 42 milliards $ US, selon le *Wall Street Journal*. **Shell Oil**, une filiale de **Royal Dutch/Shell Group**, pourrait profiter de ce regroupement qui obligerait Texaco à céder certaines activités de raffinage. ■

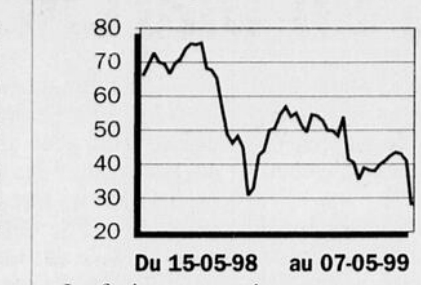
b DALSA Corp., 13,50 $, gain de 3,50 $



Le fabricant de caméras de surveillance **DALSA Corp.** (Tor., *DSA*) a dévoilé des résultats trimestriels plus solides que prévu. Son bénéfice par action s'est fixé à 0,20 $ (0,15 $ l'an dernier).

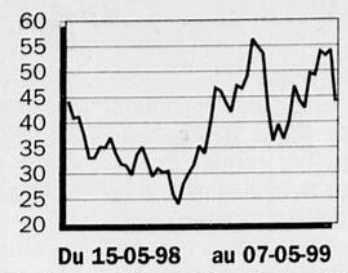
Malgré un bond de 35 % de son titre, **Valeurs mobilières Yorkton** juge que Dalsa est très sous-évaluée par rapport aux comparables canadiens. Le courtier suggère l'achat du titre en vue d'un prix cible de 21 $. ■

d Newcourt Credit Corp., 27,85 $, perte de 13,15 $



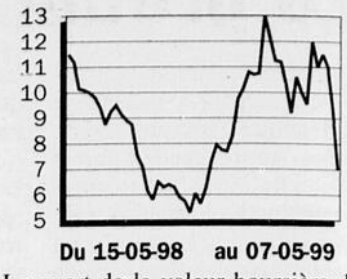
La fusion annoncée en mars entre l'américaine **CIT Group** et **Newcourt Credit Group** (Mtl, *NCT*) est en péril. Des résultats trimestriels sous les attentes ont fait chuter l'action de Newcourt. Les actionnaires de CIT devaient payer une prime de 1,96 $ l'action de Newcourt, mais ils paieraient une prime de 7,04 $ si la transaction avait lieu aujourd'hui. Les analystes craignent que CIT réduise les termes de la fusion d'ici sa clôture en septembre. ■

d Newbridge Networks, 43,90 $, perte de 10,10 $



L'action de **Newbridge Networks** (Tor., *NNC*) est tombée à 39,05 $. La firme a averti les investisseurs que ses profits seraient moins élevés que prévu, pour la sixième fois en neuf trimestres. Mais de nouvelles rumeurs de prise de contrôle ont redonné de la vigueur au titre. L'américaine **Tellabs** (Nasdaq, *TLAB*, 106,38 $ US) est la rumeur la plus fraîche. Newbrigde est l'un des rares fournisseurs d'équipements de télécommunications indépendant. ■

d Descartes Systems, 7 $, perte de 2,30 $



Le quart de la valeur boursière de **Descartes Systems** (Tor., *DSG*) s'est envolé en fumée. Les analystes financiers prévoyaient une perte de 0,01 $ US l'action pour le prochain trimestre. Mais la compagnie de logiciels a avoué qu'elle perdrait plutôt 0,20 $ US à cause de délais pour certains contrats. Le titre, qui avait triplé en quelques mois pour atteindre 14,50 $ en janvier, a perdu l'appui des firmes de courtage qui n'en recommandent plus l'achat. ■ (SG)

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 mai 1999

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
1,68	0,31	ABL Cda	ABL	0,42	0,35	0,41	−0,04	1045		0,19	2,2
8,00	1,91	ADS	AAL	2,10	1,97	1,98	−0,02	1323		0,05	39,6
↓ 0,24	0,07	AFCAN	AFK	0,08	0,07	0,07	−0,08	80		-0,01	
12,25	8,05	AGRA Inc	AGR	11,45	10,25	10,35		nt	1,5	0,89	11,9
n 0,30	0,05	ARCA Expl	ACX	0,09	0,09	0,09		2475		-0,04	
41,00	30,00	♦ATCO I	ACO	39,80	39,00	39,00	−0,75	172	2,1	3,05	12,8
40,15	30,00	ATCO II		39,80	39,25	39,25	−0,25	11	2,0	3,05	12,9
0,26	0,03	Abcourt	ABI	0,10	0,10	0,10		230		-0,17	
22,60	11,65	AbitibiCons	A	17,50	16,60	17,10		3123	2,3	-1,04	
8,50	7,50	♦AcierLerA	LER	8,00	7,50	7,50		nt		0,88	8,5
7,00	4,75	♦AcierLerB		5,00	4,95	4,95		126		0,88	5,6
115,00	95,25	AcierLer8%		107,75	104,75	102,10		nt			
113,00	99,00	AcrLer725		104,00	102,30	102,30	−0,70	450			
8,00	4,10	♦AEterna	AEL	5,45	4,50	5,00	+0,50	1575		-0,23	
10,30	4,35	AgnicoEag	AGE	9,60	8,70	8,80	−0,15	460		0,3u-0,13	
1,20	0,33	Agritek	AGK	0,34	0,34	0,34	−0,06	15		-0,08	
14,00	5,15	AirCda	AC	6,65	6,45	6,45	−0,20	3844		**0,10**	64,5
12,85	4,55	♦AirCdaA		5,65	5,50	5,60		3620		**0,10**	56,0
↑ 44,25	28,00	AltaEnrg	AEC	44,25	42,80	43,60	+0,80	790	0,9	0,21	
47,95	28,85	Alcan	AL	47,25	45,50	46,25	+0,25	3594	1,9	u1,37	23,2
1,06	0,18	♦Algène B	AGN	0,75	0,59	0,60	−0,15	862		-0,17	
0,65	0,30	♦Algo A	AO	0,53	0,50	0,50	−0,10	75		0,08	6,3
4,50	3,50	Algo pf 1		3,55	3,55	3,55		z48			
4,50	3,60	Algo pf 2		7,60	3,60	4,50		nt	7,0		
23,25	17,25	♦AlCoucheAATD		22,25	22,25	22,25	+0,50	3		0,81	27,5
20,30	14,00	♦AlCoucheB		19,90	19,20	19,90	+0,20	1056		0,81	24,6
↓ 9,70	2,50	AlllxBio	AXB	2,74	2,50	2,50	−0,35	34		-2,26	
32,25	21,00	AllncAtlA	AAC	27,00	20,00	27,25		nt		-1,35	
↓ 32,50	19,50	♦AllncAtlB		21,00	19,50	19,50	−0,60	59		-1,66	
29,65	12,75	AllnceFrst	ALP	18,50	17,50	17,75	−0,10	1496		0,58	30,6
n 1,20	0,75	♦ArtQst B	AQ	0,90	0,86	0,86	−0,09	100			
n 0,30	0,03	ArtQst wt		0,20	0,03	0,08		nt			
0,70	0,20	Allican	ALI	0,62	0,53	0,61	+0,01	2737		-0,53	
0,49	0,10	Altavista	AIA	0,15	0,12	0,12	−0,06	468		-0,09	
9,30	6,25	Am Inc LP	AI	8,95	8,50	8,65	+0,10	122	18,6		
11,25	5,05	Amisco	IAC	9,25	9,00	9,20	−0,05	76	1,6	0,77	11,9
2,30	1,00	♦Amisk A	AS	2,00	1,84	1,99	+0,04	327		0,37	5,4
2,80	2,00	Amisk pf		2,56	2,55	2,55	−0,02	21	7,6		
0,91	0,18	AnglSwissASW		0,35	0,31	0,33	−0,01	1813			
0,17	0,03	Antoro	ORE	0,06	0,06	0,06	−0,05	100			
0,44	0,19	Appalachs	APP	0,25	0,17	0,19		nt			
0,10	0,01	AppalRwtA		0,05	…	0,01		nt			
2,20	1,70	ArdenPl	ARH	2,00	1,80	1,75		nt	3,7	-0,14	
0,55	0,17	ArenaGold	ARN	0,27	0,23	0,25	+0,01	990		-0,07	
0,18	0,06	ArmstcRs	ACI	0,09	0,07	0,09	+0,02	1425			
24,00	4,00	Asbestos	AB	13,50	12,50	12,50	−2,50	33		0,59	21,2
4,00	0,86	Ashton	ACA	1,15	0,85	1,00		nt		-0,14	
28,50	15,75	♦AstralA	ACM	25,25	25,25	25,25	−0,75	4	1,2	1,00	25,3
29,05	17,00	♦AstralB		32,00	22,00	29,05		nt	1,0	1,00	29,1
0,75	0,20	Atapa	AML	0,45	0,30	0,45	+0,10	42		-0,08	
↑ 21,80	14,00	Athbsca unAOS		21,80	20,00	20,60	−0,75	920	0,2	0,40	51,5
0,10	0,03	AugyvaRs	AUV	0,03	0,03	0,03	−0,02	850		-0,01	
3,65	1,80	Aur Res	AUR	2,60	2,45	2,49	−0,21	2060	2,0	-0,03	
0,16	0,03	AurgnrEx	AUI	0,06	0,04	0,05	−0,01	630		-0,03	
0,90	0,40	Aurizon	ARZ	0,67	0,65	0,65		85		0,01	65,0
0,19	0,07	Autanabi	AUA	0,14	0,07	0,10		nt		-0,01	
4,50	1,82	Avcorp	AVP	2,02	1,90	2,00	+0,10	255		0,15	13,3
↓ 14,25	5,70	Axcan	AXP	6,40	5,70	5,95	−0,45	1017		-0,02	
0,47	0,15	Azimut	AZM	0,22	0,15	0,22	−0,02	105		-0,07	
34,00	26,75	BC Gas	BCG	29,95	29,20	29,70	+0,20	546	4,0	1,87	15,9
48,00	6,75	BCE Emerg	IFM	46,35	40,40	42,50	−3,50	6438			
76,95	39,80	BCE Inc	BCE	69,00	65,70	66,20	−0,40	10900	2,1	6,62	10,0
48,00	32,50	BCE Mob	BCX	38,70	36,50	36,60	−0,75	403		-0,10	
↓n 43,00	34,70	BCTTelus	BTS	37,25	34,70	36,95	+0,55	3567	3,8	0,29	
n 40,75	33,50	♦BCTTelusA		36,45	34,15	36,40	+0,40	909	3,8	0,29	
12,25	7,55	BGR A	BPT	10,15	9,40	9,40	−0,60	25		-1,37	
↓ 2,80	1,15	BGR wt		1,30	1,15	1,15	−0,10	23			
26,85	16,50	♦BMTC A	GBT	21,50	20,25	21,25	+1,00	33	0,9	2,08	10,2
7,75	3,90	BPI Glb un	BOI	7,25	7,25	7,25	+0,20	5			
51,80	24,45	BqCIBC	CM	37,75	35,70	36,50	−1,05	7792	3,3	2,22	16,4
28,00	25,00	BqCIBCl5pf		27,20	27,00	27,00	−0,20	7	5,2		
26,30	25,10	BqCIBCl8pf		25,30	25,30	25,30	−0,50	1335	5,4		
26,35	26,05	BqCIBCl9pf		26,20	26,20	26,20	−0,10	2250	4,7		
34,55	22,50	BqLaurntn	LB	25,20	24,00	25,20	+0,90	2176	3,7	2,80	9,0
29,80	26,50	BqLaurn6pf		27,25	26,60	27,00	−0,30	12	8,1		
84,80	51,80	Bq Mtl	BMO	61,10	57,75	58,90	−1,85	5508	3,2	4,68	12,6
↓ 27,50	25,30	Bq Mtl4pf		25,90	25,30	25,30	−0,50	53	8,9		
29,15	27,25	Bq Mtl1pf		28,00	27,25	27,75		nt	8,1		
28,05	24,75	Bq Mtl3pf		26,90	26,70	26,70	−0,45	38	5,2		
26,55	23,25	BqMtl4Bpf		26,00	25,25	25,40	−0,65	61	4,7		
26,60	24,00	BqMtl5Bpf		25,50	24,90	25,05	−0,20	122	5,3		
n 26,60	24,20	Bq Mtl6pf		25,75	25,50	25,50	−0,25	15	4,7		
27,35	25,30	*Bq Mtl2pf		27,00	26,35	26,70		nt	6,3		
31,75	19,05	BqNat	NA	23,50	21,50	21,95	−1,55	8334	3,1	1,69	13,0
29,45	26,80	BqNatl0pf		27,65	27,50	27,50	−0,25	10	8,0		
28,95	25,80	BqNatl1pf		27,10	27,00	27,10	+0,20	8	7,8		
27,55	24,50	BqNatl2pf		26,75	26,55	26,55	−0,20	28	6,1		
n 11,00	10,00	BqNatPrtJ		10,90	10,50	11,00		nt			
n 12,10	10,00	BqNat prt		11,80	11,60	11,80	+0,30	46			
19,60	13,10	BqNatS&P		19,40	19,05	19,25		104			
16,90	12,25	BqNatEuro		16,85	16,75	16,85	+0,05	13			
↑ 9,15	8,45	BqNatNik		9,15	9,00	9,15	+0,05	330			
40,70	22,85	BqScotia	BNS	35,10	33,15	33,60	−1,15	3839	2,5	2,70	12,4
29,20	27,25	BqScot6pf		27,80	27,65	27,75		33	6,4		
29,90	27,50	BqScot7pf		28,25	28,25	28,25	−0,10	6	6,3		
29,90	27,55	BqScot8pf		28,50	28,40	28,50		20	6,1		
29,65	26,25	BqScot9pf		28,45	28,25	28,45	+0,45	49	5,9		
n 26,50	24,00	BqScot12pf		25,00	24,80	24,80	+0,05	25	5,3		
90,80	37,50	Bq TD	TD	80,25	72,95	75,45	−2,55	2162	1,8	3,68	20,5
29,90	27,50	Bq TD pf H		29,00	28,50	28,50		21	6,2		
27,20	25,00	*Bq TD pf G		26,75	26,20	26,20	−0,05	24	5,2		
35,90	20,40	Barrick	ABX	34,10	29,25	29,90	+0,40	15847	**1,0**	u0,83	24,7
2,65	1,45	BeauCda	BAU	2,45	2,25	2,35	+0,02	11840		0,13	18,1
2,50	0,55	♦BehavrA	BHV	1,00	1,00	1,00		9		-0,52	
1,70	0,39	♦BehavrB		0,47	0,39	0,39		275		-0,52	
…	…	Bell10pf	BC	…	26,25			nt			
38,75	9,60	BellCdaInt	BI	23,95	22,30	22,50	−0,50	747		-1,53	
6,45	2,50	BennettEn	BEV	5,55	4,75	5,00	−0,60	1140		0,04	
18,25	12,60	Bentall	BTC	15,00	15,00	15,00	−0,30	5	0,5	0,61	24,6
4,00	2,15	BenvestA	BCI	2,75	2,60	2,75	+0,15	117		-0,03	
↓ 7,95	3,94	Bestar	BES	4,15	3,94	4,00	−0,05	547		0,39	10,3
a 45,40	23,40	BioChem	BCH	31,30	29,40	30,25	+0,25	16077		1,14	26,5
n 8,00	6,55	BioCap	BCK	8,15	6,75	7,50		nt		**0,31**	24,2
10,15	1,85	Biomira	BRA	6,60	5,90	6,45	+0,55	701		**-0,52**	
1,12	0,32	Bioniche	BNC	0,95	0,85	0,92		236		-0,13	
2,10	1,00	Bocenor	GBO	1,60	1,40	1,40	−0,10	298		0,16	8,8
9,95	1,20	Boliden	BOL	3,80	3,05	3,77	+0,97	4893		u-0,56	
↑n 45,00	27,00	Bol5%pf		45,00	35,00	45,00	+14,50	14	2,8		
s 23,70	15,85	♦BombrdrA	BBD	23,20	22,05	23,20	+0,70	1082	0,9	0,77	30,1
s 23,75	15,60	♦BombrdrB		23,15	22,05	23,05	+0,65	14191	1,0	0,77	29,9
26,50	24,00	Bmbrdr2pf		25,60	25,60	25,60		7	5,4		
5,25	2,60	BoralexA	BLX	4,30	4,15	4,25		322		**0,11**	38,6
107,50	90,00	Boralex db		101,05	100,00	100,00	−2,00	320			
0,28	0,07	Boreale	BOR	0,11	0,09	0,10	−0,03	42		-0,04	
6,40	2,85	♦Brmptn	BBL	5,10	5,10	5,10	+0,10	2		0,66	7,7
0,19	0,03	BrexEx	BX	0,11	0,08	0,08	−0,03	1010			
0,50	0,34	BritCrldO	BCO	0,50	0,36	0,50		nt			
29,55	16,50	Bruncor	BRR	24,00	22,50	23,50	−0,50	110	2,8	1,36	17,3
0,80	0,07	Bruneau	BRM	0,24	0,15	0,17	+0,02	529		-0,07	
C/D											
32,00	14,75	CMAC	CMS	27,75	27,05	27,50	+0,15	398		1,04	26,4
13,10	7,85	CAE	CAE	9,25	8,40	8,40	−0,80	332	1,9	**0,70**	12,0
↓ 19,25	15,00	CCL A	CCQ	15,50	15,00	15,50	−0,75	4	**1,7**	1,17	13,2
19,25	13,90	♦CCL B		16,00	14,60	16,00	+1,00	273	**2,0**	**1,27**	12,6
s 39,25	16,05	♦CGI A	GIB	35,85	31,50	32,55	−3,45	8048		0,50	65,1
40,00	24,00	♦CINAR A	CIF	31,25	30,00	31,00	−1,75	11		0,70	44,3
38,25	22,70	♦CINAR B		35,80	29,50	34,00	+2,10	134		0,70	48,6
26,65	4,50	COM DEV	CDV	5,95	5,80	5,95	−0,25	11		-0,77	
…	…	CSD A	CSD	…	0,75			nt			
…	…	CSD pf		…	30,00			nt			
63,75	47,15	CTFincl	CFS	55,70	55,00	55,00	−0,50	9	2,0	2,53	21,7
25,95	15,15	CTV	TV	20,60	20,50	20,50		651		0,19	
2,39	1,00	♦CbleSatis	CSQ	2,35	2,00	2,25	−0,05	1316		-0,34	
0,38	0,05	Caldera	CDR	0,25	0,15	0,18	−0,04	4739		-0,03	
28,25	9,50	CallNet	CN	12,00	9,75	10,85	+0,85	1849		-4,11	
28,00	9,15	♦CallNetB		11,75	9,50	11,20	+1,05	6533		-4,11	
1,90	0,16	CalvallyA	CVI	0,40	0,29	0,37	+0,08	676		-0,21	
0,55	0,09	CambiexEx	CBX	0,44	0,34	0,40	−0,05	280		-0,21	
11,15	4,95	Cambior	CBJ	6,35	5,35	5,80	−0,10	1957	1,3	u-0,29	
14,45	7,75	Cambridge	CBG	9,80	9,00	9,00	−0,55	57		0,27	33,3
6,45	3,50	Camco	COC	6,00	5,90	6,00	+0,20	39	3,0	0,43	14,0
48,50	24,05	Cameco	CCO	33,15	31,50	32,50	+1,40	940	1,5	0,60	54,2
0,68	0,32	CampbllRs	CCH	0,56	0,40	0,47	+0,04	655		-0,14	
s 0,75	0,12	CanacoRes	CSE	0,15	0,12	0,13	−0,02	1293		-0,48	
20,25	16,25	CdnMarcni	CMW	17,90	17,00	17,00	−1,05	30	2,1	1,13	15,0
↑ 100,25	63,65	CN Rail	CNR	100,25	91,50	99,50	+7,50	879	1,2	1,19	83,6
32,50	13,20	CdnOccdnt	CXY	23,30	22,00	22,15	−0,05	1648	1,4	-0,83	
8,85	6,25	CdnRsInm2	RTR	7,70	7,70	7,70	+0,10	50	10,0		
17,75	9,50	CdnSatell	SAT	16,10	15,60	15,60	−0,35	41	1,5	0,79	19,7
57,00	40,00	CdnTire	CTR	52,85	52,00	52,00	−0,25	2	0,8	2,09	24,9
45,00	29,00	♦CdnTireA		43,00	40,50	41,95	+2,05	2124	1,0	2,09	20,1
49,20	38,00	♦CdnUtilA	CU	46,40	45,50	46,00	−0,50	818	3,7	3,07	15,0
49,00	39,40	CdnUtilB		47,00	45,90	45,90	−3,10	34	3,7	3,07	15,0
45,85	26,00	CP Ltd	CP	37,00	33,50	36,05	+2,25	6113	1,6	2,26	16,0
5,80	3,65	♦CanManA	CAM	5,55	5,40	5,45	−0,05	689		0,78	7,0
26,30	24,00	CanCap54	CAC	25,60	25,25	25,40	−0,05	38	5,3		
0,80	0,28	Cancor	KCR	0,45	0,31	0,40	+0,05	410		-0,01	
0,34	0,10	CansparA	CSZ	0,23	0,15	0,20	+0,02	420		-0,03	
4,90	3,25	Cantol	CNL	4,00	3,50	3,90		nt		0,04	9,75
↑ 6,25	4,35	Cantrex	CXN	6,25	6,25	6,25	+0,25	10		0,46	13,6
7,15	4,50	Cara	CAO	5,15	4,90	4,90	+0,10	62	2,4	0,23	21,0
↓ 7,15	4,10	♦CaraA		4,40	4,10	4,25	−0,15	372	2,8	0,23	18,2
11,20	6,60	Cascades	CAS	9,25	9,00	9,10	+0,05	967	1,1	**0,51**	17,8
7,25	3,50	CascadesSA	CCY	5,00	5,00	5,00		205			
8,00	3,50	Cassidy	CYL	4,50	4,50	4,50	−0,50	2		-0,03	
0,85	0,15	Ced-Or	COQ	0,44	0,38	0,42	−0,01	387			
12,00	7,50	Ced-Or pf		11,50	10,50	12,00		nt	8,0		
28,00	17,10	Celanese	CCL	18,15	17,80	18,00	−0,15	73	4,4	1,51	11,9
n 60,70	16,40	♦Celestica	CLS	60,00	53,40	55,00	−2,50	827		u-0,07	
n 1,65	0,75	Cenosis	CE	1,38	1,05	1,22	−0,13	1749			
0,20	0,02	CntAsiaGld	CGZ	0,05	0,04	0,04	+0,01	406		-0,31	
0,35	0,12	CntAsiaGpf		0,25	0,15	0,15		nt			
12,10	8,00	♦ChateauStC	TU	9,80	9,25	9,25	−0,05	22	4,3	1,20	7,7
1,65	0,26	ChesbarRs	CBI	0,35	0,29	0,30	+0,01	1140		-0,02	
↑ 0,45	0,13	Cimatec	CEG	0,45	0,38	0,38	−0,05	1879		-0,01	
23,80	11,50	Cinram	CRW	13,90	12,00	13,70	+1,25	5004	0,6	0,71	19,3
22,15	9,55	♦CirnetA	NET	18,15	17,20	17,45	+0,05	94		-10,88	
n 12,50	6,10	CliniChem	BCC	10,10	9,75	9,80	−0,40	31		-9,27	
24,50	10,05	Co-Steel	CEI	14,40	14,05	14,05	−0,35	21	2,8	0,42	33,5
82,50	82,50	CoSteeldb		…	68,00	82,50		nt			
32,00	12,50	♦CogecoCblCCA		30,00	28,50	29,00	−0,50	1196	0,8	1,29	22,5
↑ 31,05	11,20	♦COGECO	CGO	31,05	28,00	29,15	−0,85	227	0,7	2,01	14,5
n 39,45	22,75	Cogcase	COG	27,80	25,55	26,50	−0,75	231		u0,90	20,2
0,17	0,05	ColerainRs	CRI	0,07	0,06	0,07	−0,01	950		0,01	7,0
n 6,35	4,10	Cominar rv	CUF	5,50	4,60	5,05		nt	17,3		
24,00	13,50	Cominco	CLT	23,95	23,55	23,75	−0,15	1259	1,3	-0,19	
3,40	1,75	Concert	CNG	3,00	2,95	3,00		432		0,18	16,7
0,26	0,06	ConAbitibi	CAQ	0,09	0,09	0,09	+0,04	194		0,00	
0,11	0,02	ConOasis	CSI	0,07	0,04	0,04	−0,01	1300		-0,02	
5,75	2,75	♦ConsoltexC	TX	3,55	3,55	3,55	−0,35	8		**0,21**	16,9
26,00	24,25	CGas645pf	CGT	27,00	24,50	24,60		nt	6,6		
1,50	0,30	ContlPrec	CZQ	0,69	0,65	0,69	+0,07	110		-0,06	
0,78	0,32	Cntl Res	CTC	0,51	0,50	0,50		225		-0,19	
86,00	67,00	CorbyA	CDL	85,00	72,70	80,00		nt	2,5	3,32	24,1
77,00	58,00	♦CorbyB		65,20	64,00	64,00		4	3,1	3,32	19,3
10,40	3,40	Coreco	CRC	4,50	4,50	4,50	−0,25	15	2,2	0,37	12,2
7,00	4,00	♦CoscientA	CST	5,15	5,05	5,10		287		-0,15	
13,10	2,95	Cott	BCB	6,25	4,95	5,80	+0,75	4486	0,9	-1,21	
1,37	0,58	Covitec	CTK	0,89	0,75	0,83	−0,02	1074		0,03	24,5
20,10	9,60	CrestarEn	CRS	18,50	17,35	18,40	+0,75	2343		-3,17	
8,50	1,25	DTM Info	DTM	4,20	3,50	3,85	−0,15	174		-0,01	
↓n 0,18	0,18	Datalex	DXK	0,50	0,18	0,30	−0,20	3814		**-0,94**	
↓n 1,75	0,06	Datalex wt		0,10	0,06	0,08	−0,02	1337			
4,50	1,80	Datamark	DMK	3,00	2,50	2,75	+0,15	80	68,8	0,29	9,5
0,32	0,09	Denison	DEN	0,15	0,15	0,15	+0,01	70		-0,02	
24,50	13,50	♦DsjrdLnA	DJN	17,75	17,65	17,70	−0,05	467	0,7	1,82	9,7
26,75	24,50	DsjrdLnApf		25,50	25,30	25,50		108	5,9		
6,80	3,20	♦DevtekA	DEK	4,40	4,05	4,50		nt		0,43	10,5
0,15	0,01	DiabexRs	DBX	0,06	0,05	0,06	−0,05	250		0,00	
0,70	0,12	Diadem	DIR	0,25	0,22	0,25	+0,01	1196		-0,06	
2,90	0,58	DiagCure	CUR	1,15	1,02	1,02	−0,08	523		-0,35	
0,40	0,12	DianorRs	DOR	0,21	0,14	0,21	+0,01	280		-0,07	
3,45	0,43	Ditem Exp	DIT	0,50	0,50	0,50	−0,02	70		-0,03	
26,30	15,30	Dofasco	DFS	23,60	22,75	23,10	+0,35	1360	4,3	2,02	11,4
↓ 18,40	8,25	Domco	DOC	8,65	8,25	8,30	−0,30	175	3,3	**0,72**	11,5
12,85	6,90	Domtar	DTC	12,85	12,40	12,75	−0,10	5002	1,1	0,41	31,1
…	…	DomtarApf		…	25,50			nt			
22,00	18,00	DomtarBpf		18,50	18,00	18,00	−0,25	37	6,6		
s 24,47	17,33	♦Don

Bourse de Montréal

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
6,25	2,60	EiconTech	EIC	6,05	5,40	5,90	+0,45	1903		**0,26**	22,7
15,90	6,80	Emco	EML	9,85	9,50	9,50	−0,45	76		1,23	7,7
32,45	25,00	♦EmpireA	EMP	26,50	26,50	26,50	+0,15	1000	1,1	4,61	5,7
s 36,25	29,00	Enbridge	ENB	34,85	33,75	34,35	+0,35	7020	3,5	1,69	20,3
x 6,05	2,30	EnerMark	EIF	3,95	3,70	3,76	−0,06	1850	14,0	0,08	47,0
4,05	2,00	EnerplusFd	ERF	2,85	2,70	2,70	−0,07	501	12,2	-0,07	
5,10	2,30	♦EntMicro	EMI	3,10	3,00	3,00		39		0,06	50,0
0,06	0,01	Explogas	XPG	0,03	0,02	0,02	−0,01	3290		0,00	
16,50	4,50	♦Extdcare	EXE	6,00	6,00	6,00	+0,35	2		0,85	7,1
16,10	3,15	♦ExtdcareA		6,95	5,05	6,20	+0,95	2057		0,85	7,3
22,00	21,75	Extdcare2pf		24,00	20,00	21,75		nt	5,5		
22,00	17,75	ExtdcareII		18,25	17,25	17,75		nt	7,6		
7,30	4,40	FPI	FPL	6,35	6,00	6,35	+0,10	42	1,9	**0,57**	11,1
0,45	0,10	Fairstar	FFR	0,22	0,20	0,20		1610			
22,00	11,75	Falcnbridg	FL	21,75	20,50	21,10	−0,90	6146	1,9	-0,31	
n 22,10	19,95	Flcnbrg pf		23,00	22,00	21,25		nt	6,9		
21,00	17,75	FidDesjrdn1	FID	20,95	20,30	20,30		22	5,8		
0,25	0,03	Fieldex	FEX	0,12	0,07	0,07		nt		-0,06	
15,25	9,00	Finning	FTT	13,30	12,85	13,20	+0,35	580	1,5	0,22	60,0
25,90	16,75	♦1st MaraAFM	S	23,50	21,50	21,75	−2,25	619	2,8	**1,36**	16,0
26,00	24,00	1st MaraC		25,50	23,75	24,00		nt	2,5	**1,36**	17,6
29,35	23,70	1stPrmInc	FPI	27,10	26,70	26,70	−0,30	7	7,5		
27,00	20,65	1stPremUS	FPU	26,30	25,85	26,20	+0,05	53	7,6		
23,70	12,80	FlChCdaA	FCC	17,25	16,35	16,60	−0,15	1448	3,6	-0,01	
↑ 15,35	5,25	♦ForexA	FOX	15,35	14,10	14,75	+0,30	617		2,96	5,0
↑ 14,40	5,25	ForexB		14,40	13,60	13,85	+0,50	1836		2,96	4,7
↑ 198,15	102,50	Forex deb		198,15	184,55	185,00	+5,00	5180			
7,50	5,45	FtChicago	FCE	7,50	6,50	7,00		nt		**0,37**	18,9
46,50	35,00	Fortis	FTS	36,80	36,00	36,05	−0,75	311	5,0	**2,27**	15,9
3,98	2,55	ForzaniA	FGL	3,30	3,20	3,30	+0,10	200		0,36	9,2
4,30	2,80	FosterBrewF	OS	3,75	3,75	3,75	−0,25	3	3,0	0,26	14,5
64,35	23,00	♦FourSeas	FSH	63,00	59,00	61,35	−0,25	131	0,2	2,13	28,8
8,35	4,13	Freehold	FRU	6,10	5,40	5,70	−0,40	274	10,3	-0,29	
0,60	0,21	Freewest	FWR	0,32	0,23	0,29	−0,02	1020		-0,11	

G/H

17,35	10,50	♦GTC A	GRT	16,45	15,25	16,40	−0,10	260	1,0	1,13	14,5
17,25	11,50	♦GTC B		16,50	15,95	15,95	−0,05	44	1,0	1,13	14,1
26,00	24,00	GTC pfC		25,20	25,00	25,20		25	7,4		
18,90	14,25	GazMetLP	GZM	18,35	17,60	18,10	+0,10	784	6,9	1,32	13,7
s 22,00	9,00	Gentra	GTA	14,65	14,30	14,50	−0,10	65		2,00	7,3
0,19	0,06	GeoNova	GNE	0,09	0,09	0,09		380		-0,02	
n 20,75	9,25	♦Gildan A	GIL	20,50	20,40	20,50	+1,00	35		**1,80**	11,4
2,00	0,68	GlobalHld	GGH	1,00	1,00	1,00		3		**-0,12**	
n 0,53	0,08	GoldHawk	GGK	0,10	0,10	0,10	−0,05	95		-0,01	
10,35	4,15	♦GoldcorpA	G	8,80	8,40	8,40	−0,40	548		u-0,03	
9,55	6,70	♦GoldcorpB		10,50	8,00	8,90		nt		u-0,03	
0,12	0,04	GldnBriar	GLB	0,08	0,05	0,07	+0,01	2381		**-0,02**	
10,00	6,00	Goodfllw	GDL	8,50	8,25	8,50	+0,20	53	3,1	1,57	5,4
0,80	0,30	GothsRes	GOT	0,38	0,34	0,40		nt		-0,09	
0,37	0,10	GtLakeNik	GTL	0,13	0,13	0,13		5			
s 31,00	17,50	GrWlfco	GWO	24,00	22,60	22,60	−1,50	2837	2,2	1,23	18,4
29,25	26,75	GrWlfcoBpf		28,65	28,35	28,50		nt	6,5		
30,50	27,00	GrWlfcoCpf		29,25	29,05	29,25	+0,25	68	6,6		
27,00	24,85	GrWlfco1pf		25,75	25,45	25,75		nt	4,9		
0,35	0,15	GreenhopeG	RH	0,23	0,23	0,23		z300		-0,13	
0,19	0,03	Greenshld	GSR	0,09	0,08	0,09	+0,01	870		-0,07	
0,37	0,10	GrilliA	GG	0,32	0,32	0,32		10		-0,01	
0,38	0,14	GrilliB		0,32	0,32	0,32		5		-0,01	
7,50	3,33	GulfCda	GOU	6,30	5,75	5,90		3433		-1,77	
4,15	2,20	GulfCda pf		3,00	2,69	2,83	+0,13	31247	9,3		
7,00	3,50	HaemacureH	AE	3,95	3,70	3,90	+0,10	183		-1,41	
9,95	3,75	Harmac	HRC	6,70	4,50	3,75		nt		-0,98	
↓ 17,00	7,60	Hartco	HTC	8,35	7,60	8,10	−0,10	312	2,2	0,94	8,6
5,40	2,80	HawkrSid	HSC	3,30	3,30	3,30		10	45,5	-0,16	
0,39	0,14	HebronFjd	HEF	0,24	0,21	0,23		805			
2,00	1,05	HelixHear	HCA	1,65	1,50	1,64	−0,01	340		0,03	54,1
6,75	3,50	Héroux	HRX	4,45	4,15	4,40	−0,05	48		0,24	18,3
↓ 11,25	6,65	HighLiner	HLF	7,00	6,65	6,65	−0,35	5		**0,76**	8,8
21,00	13,15	HllngrInc	HLG	19,30	19,30	19,30	−0,15	2	3,1	3,35	5,8
9,55	8,65	HllngrInpf		10,50	9,40	9,35		nt	7,5		
2,15	0,85	Hubbard	HUB	0,99	0,90	0,90		63	22,2	0,15	6,0
35,00	14,05	HudsnBay	HBC	16,05	15,70	15,75	−0,25	2444	2,3	0,55	28,6
n 16,40	8,10	HuskyInj	HKY	9,00	8,75	8,95	+0,40	44			

I/J

3,30	0,55	IBEX Tech	IBT	0,70	0,61	0,61	+0,01	754		-0,83	
...	...	IFL Inv	IF	197,95	124,75			nt		4,84	
15,55	9,25	♦IPL Inc A	IPI	9,80	9,25	9,80	+0,20	540	2,9	0,99	9,9
0,70	0,15	ITECMnrl	IMA	0,20	0,20	0,20		20		-0,65	
0,20	0,02	ITEC wtR		...	0,01	0,03		nt			
10,70	5,00	ITI Educ	ITK	6,00	5,80	5,85	−0,15	211		0,09	63,8
0,28	0,01	IconEgy	IOE	0,11	0,08	0,09	+0,01	515			
1,10	0,60	IglooVik	IVK	0,97	0,97	0,97	−0,13	5	5,2	**-0,02**	
s 34,95	22,00	Imasco	IMS	33,40	31,25	31,45	−0,70	5719	2,5	1,71	18,4
s 31,25	21,00	ImpOil	IMO	31,00	29,30	29,55	−1,25	3210	2,5	1,14	26,0
36,70	24,35	♦ImpQuebc	IQI	35,00	33,80	34,50	+0,45	5301	1,2	u1,32	17,9
25,40	23,75	ImpQubcr pf		25,00	25,00	25,00		333	5,0		
↑ 28,80	12,50	Inco	N	28,80	25,90	26,45	−1,45	5162	0,4	u-0,66	
16,35	5,75	IncoVBN		12,95	11,40	11,75	−1,00	3666	0,7		
46,80	33,00	*IncoEpf		42,00	39,05	42,00	+2,35	148	6,5		
n 4,30	2,55	InfiIntAct	IIA	3,65	3,15	3,25		1740		**-0,06**	
15,70	5,05	Informssn	IFN	6,50	6,20	6,35	−0,10	222		0,17	37,4
1,50	0,30	Inmedia	IMD	1,17	0,74	1,15	+0,35	4046		-0,56	
5,25	1,60	♦Inmet	IMN	3,50	3,35	3,50	+0,50	41		**-0,22**	
n ...	...	Inmet wt		...	0,05			nt			
0,55	0,20	IntData	IDA	0,50	0,40	0,46	+0,05	420		0,01	46,0
s 0,90	0,15	IntKeystone	IKE	1,00	0,80	0,80		nt		-0,14	
n 4,00	2,65	IntUtil	IUS	3,05	3,00	3,00	−0,40	33		u-0,82	
0,52	0,19	InterStar	IG	0,25	0,19	0,20		nt		-0,06	
31,45	16,85	Intrawest	ITW	25,50	25,00	25,00		547	0,6	1,25	20,0
2,85	1,70	Intrwst pf		2,20	1,60	1,75		nt			
s 28,18	17,50	Investors	IGI	22,00	19,90	19,90	−2,10	4148	2,3	0,94	21,3
4,94	1,60	IrwinToy	IWT	2,79	2,70	2,79	+0,79	26		-0,14	
3,95	1,30	♦IrwinToyA		1,90	1,90	1,90	+0,40	3		-0,14	
s 30,40	19,00	IslandTel	IT	24,00	22,50	23,50	−0,75	17	3,4	**1,52**	15,5
6,20	2,20	♦IvacoA	IVA	3,44	3,20	3,30	+0,15	75	2,3	-1,03	
5,00	2,90	♦IvacoB		3,95	3,00	2,90		nt	2,2	-1,03	
22,75	14,00	Ivaco1pf		15,25	15,25	15,25	−0,25	10	13,1		
22,35	13,80	Ivaco2pf		15,75	15,50	15,75	−0,15	21	12,7		
24,50	14,80	Ivaco3pf		17,15	16,60	17,15	+0,70	4	12,9		
30,00	21,20	Ivaco4pf		27,00	26,75	27,00	+0,50	8	8,4		
25,95	18,55	Ivaco5pf		21,20	19,75	20,75	−0,25	43	12,7		
0,27	0,08	JAG	JML	0,12	0,10	0,11	−0,03	416			
21,00	12,50	Jannock	JN	19,00	17,50	17,75	+0,30	1227	2,8	1,30	13,7
18,00	17,00	Jannock pf		17,25	17,25	17,25	+0,15	10	7,0		
39,00	19,00	♦JCoutuA	PJC	32,25	31,00	32,00	+1,00	1921	0,6	1,31	24,4
↓s 1,00	0,20	JilbeyEnt	JLB	0,23	0,20	0,23		719		-0,20	
0,15	0,04	Jourdan	JRN	0,18	0,10	0,05		nt			

K/L

2,55	0,70	KnowldgH	KHP	2,45	2,30	2,40	−0,10	339		0,01	
6,75	2,35	LASMO	LSO	3,75	3,15	3,00		nt	1,8	1,12	2,7
1,40	0,50	LBL Sky	LBL	0,90	0,75	0,75		nt		0,10	7,5
6,00	1,80	LG Tech	LGM	3,60	3,20	3,30	−0,30	137		-0,15	
18,80	7,25	♦LGS A	LGS	15,20	12,00	14,30	+1,85	1988		0,69	20,9
4,00	1,10	LabopharmD	DS	2,50	2,20	2,35		245		**-0,33**	
57,00	41,00	Lafarge	LAF	...	48,50	48,50		nt	1,8	u3,42	9,7
20,20	8,55	Laidlaw	LDM	9,90	9,35	9,75	+0,40	9468	2,9	u0,90	7,4
6,00	3,35	LaprrV A	LV	4,15	4,05	4,10	+0,05	352		0,35	11,7
6,10	3,50	♦LaprrV B		4,05	4,05	4,05		26	2,5	0,35	11,6
125,00	95,00	LaprrV db		110,00	105,00	105,00		nt			

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
19,75	15,00	♦LassondeA	LAS	15,25	15,10	15,15	−0,05	31	1,8	0,95	15,9
3,90	1,71	Leader	LED	2,95	2,75	2,80	−0,15	277		0,17	16,5
9,05	5,00	Legacy un	LGY	8,15	7,90	8,00	+0,15	350	10,0	0,76	10,5
0,99	0,10	LexamExp	LEX	0,17	0,15	0,15	−0,02	123		-0,03	
0,60	0,25	LineIsl	LIN	0,50	0,40	0,50	+0,10	30		-0,01	
0,65	0,23	Lithos	LTS	0,50	0,41	0,42	+0,01	8459		-0,63	
41,50	28,75	Loblaw	L	38,10	37,00	37,85	+0,85	3775	0,5	**1,11**	34,1
41,45	1,17	Loewen	LWN	1,65	1,45	1,50	−0,15	308	19,4	u-8,22	
28,50	2,04	LoewenCpf		2,50	1,90	2,10		nt			
1,20	0,25	Logibec	LGI	1,05	1,00	1,05	−0,05	53	9,5	0,09	11,7
40,00	29,75	♦LogistcA	LGT	39,00	39,00	39,00	−1,00	4	1,5	3,32	11,7
39,00	30,00	♦LogistcB		39,00	37,00	39,00	+1,00	25	1,7	3,32	11,7
1,50	0,26	LorusThrp	LOR	0,57	0,45	0,47	−0,10	199		-0,13	
0,18	0,05	LoubelEx	LBX	0,13	0,11	0,11	−0,02	760		-0,02	
0,45	0,10	Louvem	LOV	0,30	0,24	0,30	+0,06	120		0,03	10,0
s 0,70	0,26	LyonLake	LLL	0,40	0,32	0,38	+0,05	1499		-0,26	

M/N

32,50	13,00	MDSI	MMD	26,25	25,00	25,50	+0,50	12		0,50	51,0
x 90,00	79,00	MRRM	MRR	125,00	87,00	87,50		nt	2,3	6,04	14,5
n 0,26	0,08	MSV Res	MSV	0,15	0,15	0,15		208		-0,17	
20,50	13,75	Maax	MXA	16,30	15,05	15,15	−0,95	1046		0,88	17,2
0,75	0,12	MaBaie	MAB	0,45	0,29	0,25		nt		-0,26	
23,50	12,75	MacknzFn	MKF	19,30	18,65	19,00	−0,45	2152	0,5	0,87	21,8
19,95	11,75	MacBloe	MB	19,50	18,70	19,25	+0,10	2644	1,0	0,74	26,0
0,75	0,26	Macyro	MYO	0,70	0,63	0,65		nt		0,14	4,6



112,00	83,70	♦Magna A	MG	90,90	86,40	90,90	+3,20	217	1,3	u3,89	16,0
↑ 2,15	1,00	MalettQueMQI		2,15	2,01	2,15	+0,06	176		0,48	4,5
↓ 23,10	16,60	ManTelcomMBT		17,60	16,60	16,95	−0,65	539	4,0	1,36	12,5
21,00	10,80	MapLfFds	MFI	14,00	13,00	13,15	+0,40	240	1,2	**0,43**	30,6
42,50	29,00	♦MarT&T	MTT	39,25	38,90	38,90	+0,40	1125	3,5	2,20	17,7
2,90	2,50	♦MarshallAMBW		3,25	2,90	2,90		nt		-0,01	
2,95	2,60	♦MarshallB		2,90	2,90	2,90		10		-0,01	
n 0,80	0,10	Matamec	MAT	0,15	0,10	0,10		nt			
2,15	1,40	♦MatcoRavBMC	O	1,50	1,50	1,50	−0,20	10		0,23	4,5
0,30	0,10	Maude Lk	MAU	0,13	0,13	0,13	−0,02	50		-0,02	
0,80	0,20	MazarinEx	MAZ	0,39	0,32	0,33	−0,02	332		-0,03	
1,95	0,29	McWattersM	CW	0,41	0,29	0,30	+0,01	6128		**-0,22**	
0,40	0,01	McWattr wt		...	0,01	0,01		nt			
0,87	0,08	Melkior	MKR	0,14	0,12	0,12	+0,01	355		**-0,53**	
2,00	0,38	Memotec	MCM	1,41	1,26	1,41	+0,11	600		-0,20	
0,15	0,04	MenoraRsM	EN	0,10	0,07	0,06		nt			
n 151,25	58,50	MerrLynch	MLC	128,25	115,00	118,00	−4,00	37	1,0		
13,10	3,80	Methnex	MX	5,90	4,25	5,30	+1,30	4069		u-0,63	
x 23,00	17,00	♦MetroRchAM	RU	21,25	18,50	19,15	−1,85	3886	1,4	1,36	14,1
86,00	23,25	♦MtroNet	MNC	83,50	82,00	83,00	+2,00	31		-6,83	
11,70	3,25	Metrwrk	MWK	4,75	3,65	4,00	−0,25	445		u-0,55	
↑ 0,70	0,16	MicroTempM	TP	0,70	0,39	0,48	+0,11	69114		-0,08	
14,20	7,05	♦Mircell	MTI	11,55	10,50	11,10	−0,40	625		-7,39	
2,75	1,60	MikesRest	MKI	2,10	2,05	2,05		nt		0,30	6,8
0,97	0,48	MinNord	MDN	0,92	0,83	0,92	+0,11	934			
0,40	0,11	Mirandor	MIQ	0,27	0,22	0,22		1825			
0,27	0,05	MispecRs	MPE	0,10	0,07	0,07		701		**-0,07**	
11,25	7,00	♦Mitchell	AMIT	8,25	8,25	8,25	+0,30	15	2,0	0,17	48,5
11,50	7,00	Mitchell B		8,45	7,65	7,75	−0,55	233		0,16	48,4
↓ 6,75	3,90	MitecTel	MTM	4,20	3,90	4,00	−0,01	133		0,37	10,8
24,00	7,75	Mitel	MLT	8,40	7,90	8,10	−0,15	5914		0,60	13,5
26,50	25,05	Mitel pf		25,35	25,10	25,20	+0,10	23	7,9		
28,00	19,80	♦MolsonA	MOL	21,85	21,35	21,75	+0,10	1092	3,3	1,28	17,0
28,00	20,10	MolsonB		22,00	21,65	21,65	−0,35	7	3,3	1,28	16,9
↓ 0,83	0,45	♦MtStSauvAM	SX	0,60	0,45	0,45	−0,15	20	6,7	0,01	45,0
29,50	10,75	MontruscoMT	A	12,00	11,65	11,95	−0,05	511	7,0	0,91	13,1
↓ 23,55	14,15	Moore Cp	MCL	14,80	14,15	14,20	−0,25	1851	2,1	u-6,14	
3,35	1,91	Mt Real	MRF	2,40	2,30	2,40	+0,10	529		**0,23**	10,3
17,20	11,05	MultiFund	MFU	13,50	12,90	13,20	−0,55	223	18,5		
0,38	0,13	MurgorRsM	UG	0,16	0,15	0,16		242		-0,02	
5,65	0,16	NAR Res	NRL	1,00	0,85	0,92	−0,06	1709		**-1,22**	
4,05	2,60	NCE Div un	NCD	3,59	3,41	3,55	+0,06	56	10,0		
↑ n 0,65	0,35	NCE Egy Wt	NCA	0,65	0,40	0,44	+0,09	238			
6,20	2,50	NCE Egy un		3,65	3,10	3,60	+0,25	112	19,2		
4,20	1,55	NCE Petro	NCF	3,05	2,87	2,95	+0,04	613	13,6		
↑ n 32,05	17,30	NOVA ChemN	CX	32,05	29,60	31,65	+1,15	5225	1,3	-0,03	
20,10	14,80	NS Power	NSH	18,25	17,05	18,25	+0,95	2596	4,5	0,99	18,4
0,80	0,03	NamexExpl	NME	0,35	0,10	0,25		nt		-0,01	
34,15	23,50	♦Nelvana	NTV	31,00	30,50	30,50	−0,50	4		1,21	25,2
12,10	7,65	NewAltmraN	VL	10,15	10,05	10,05	−0,15	29		-1,93	
19,35	9,30	Newcstl un	NMN	14,25	13,90	14,10	+0,10	104	11,3		
↓ 79,00	27,85	Newcourt	NCT	42,00	27,85	27,85	−13,15	3617	0,9	**u1,37**	13,9
11,60	10,15	NfldPwDpf	NFL	11,00	10,15	10,15		nt	7,1		
10,50	9,40	NfldPwApf		10,00	9,80	10,00		nt	5,5		
11,00	9,00	NfldPwBpf		11,00	10,00	10,50		nt	5,0		
10,05	5,70	Nexfor	NF	7,90	7,35	7,75	+0,35	4338	5,2	0,28	27,7
0,90	0,25	Niocan	NIO	0,41	0,35	0,40	−0,10	135		**-0,02**	
↓ 1,11	0,24	NoraEx	NXI	0,29	0,24	0,29	+0,01	3415		-0,05	
28,55	14,95	Noranda	NOR	20,20	19,15	20,00	+0,50	1195	4,0	0,14	
0,30	0,06	NormabecN	MB	0,18	0,18	0,18	−0,07	90			

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
15,00	9,75	Normandy	NDY	15,50	10,00	12,75		nt	4,6	0,65	19,5
113,25	42,00	Nortel	NT	103,35	97,75	98,00	−0,80	1535	0,4	u-1,58	
25,70	24,25	Nortel5pf		25,45	25,25	25,45	−0,05	27	5,0		
25,20	24,40	Nortel7pf		25,05	25,05	25,05	+0,55	303	4,9		
0,86	0,10	Noveder	NED	0,14	0,12	0,12		2471		-0,07	
4,90	1,50	Novicourt	NOV	2,25	2,01	2,10	+0,09	503	9,5	0,06	35,0
10,90	4,05	Nymox	NMX	4,95	4,25	4,80	+0,45	176		-0,33	

O/P

10,00	5,25	O&Y Prop	OYP	7,50	5,85	6,35		nt		**0,73**	8,8
n 93,00	80,00	O&Y 5.9db		99,00	80,00	83,00		nt			
7,65	2,60	O'Donell	ODM	3,90	3,88	3,90	+0,03	14		-0,19	
0,60	0,31	OlcoGrA	OLC	0,40	0,34	0,34	+0,01	68		-0,01	
57,25	26,00	♦Onex	OCX	51,00	47,25	47,25	−4,00	112	0,9	2,77	17,1
7,25	3,75	♦OptiGenA	OGI	4,55	4,55	4,55	+0,10	4	3,5	0,17	26,8
0,16	0,05	OrbiteEx	ORT	0,13	0,10	0,13	+0,03	3246			
0,10	0,02	OrexEx	OX	0,10	0,07	0,08	+0,01	2228		-0,01	
0,89	0,20	Orezone	ORZ	0,88	0,71	0,80	−0,09	1421		-0,17	
2,00	0,08	OrléansRs	OLS	0,13	0,12	0,13	+0,01	1532			
s 0,32	0,08	OsiskoEx	OSK	0,12	0,12	0,12		895		-0,05	
0,48	0,05	PacTiger	PTE	0,13	0,12	0,12		nt		-0,02	
0,15	0,02	PanAmRes	PAN	0,05	0,05	0,05		590		-0,08	
23,40	15,05	PanCdnPt	PCP	22,00	20,00	21,30	+1,65	1039	1,9	0,56	38,0
1,45	0,70	Pantorama	PTA	1,00	0,85	1,05		nt	9,5	0,11	9,5
5,00	1,80	Paperbrd	PI	2,80	2,52	2,80	+0,10	190		-0,49	
2,50	0,21	Pebercan	PBC	0,65	0,60	0,65	−0,15	20		0,00	
0,37	0,01	PegazA	PEG	0,04	0,04	0,04		40		-0,72	
1,00	0,65	PegazBpf		0,70	0,25	0,70		nt			
0,02	0,01	PegazAwt		0,01	...	0,02		nt			
...	...	PegazBwt		0,02	...			nt			
17,20	10,00	Pengrwth	PGF	13,60	13,10	13,10	−0,30	37	12,0	-0,02	
7,50	5,00	PerkinPap	PKN	6,55	6,55	6,55		798	1,8	0,63	10,4
↑ n 0,60	0,15	Perlite	PCI	0,60	0,30	0,30	+0,04	674			
25,35	14,75	PetroCan	PCA	20,50	19,25	19,45	−0,25	8936	1,6	0,25	77,8
8,70	0,29	PhilipSvc	PHV	0,52	0,47	0,48	−0,02	433		**u-10,16**	
18,25	8,10

Bourse de Toronto

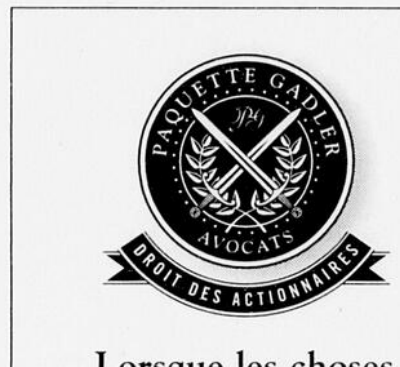
Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 mai 1999

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
1,70	0,33	ƒABL Cda	ABL	043	0,37	041	−0,03	609		0,19	2,2
10,25	7⁄0	AEC Ppln	ALB	9,20	8,60	9,20	+045	668	8,3	**0,57**	16,1
2,85	1,75	ƒAFM HospAFM		2,30	2,00	2,00		nt		-0,77	
28,50	13,25	♦AGFMgmtBAGF		24,25	23,05	24,15	+1,15	1279	1,2	1,33	18,2
14,50	7⁄65	AGF MasterAFP		840	7⁄95	8,00	+0,05	128	4⁄6		
12,60	7⁄95	AGRA Inc	AGR	11,25	10,25	10,60	−0,65	1023	1,5	0,89	11,9
1,75	0,20	AIT Advd	AIV	1,35	1,00	1,05	−0,22	569		-0,17	
23,00	10,00	ALITech	ALT	12,55	11,80	12,15	−0,35	693		**0,39**	31,2
3,30	1,75	AMR Tech	AMR	2,60	1,95	2⁄40	+045	1920		u0,02	68,6
0,70	0,15	ƒAMT Int	AAI	0,25	0,22	0,25		268			
3,69	1⁄42	APEX A	AXD	2,30	1,90	2,25	+0,30	1094		0,35	64
9,55	7⁄65	APF Egyun	AY	8,90	840	8,90	+040	711	18,3	0,19	48,1
043	0,20	ƒAQM AutoAQV		0,28	0,28	0,28		33		0,03	8,5
↑n 1,10	0,10	ARC Egy wtAET		1,10	0,90	0,90	−0,09	3373			
10,25	6,00	ARC Egy un		845	7⁄95	8,05	−0,15	3250	14,9	**-0,55**	
n 10,50	6,00	ARC Strat	AEF	9,60	9,30	940	+0,30	173			
1245	6,25	AT Plstcs	ATP	9,00	8,30	8,50		1674	2,1	049	173
41,00	30,00	♦ATCO I	ACO	39,50	39,00	39,00	−0,55	1794	2,1	3,05	12,8
4045	30,25	ATCO II		39,50	39,25	39,25	−045	10	2,0	3,05	12,9
2790	11,20	ATI Tech	ATY	2240	2040	20,80	−1,05	34777		u0,65	22,0
2440	9,50	ATS Auto	ATA	12,60	11,50	12,00	+0,25	2502		0,61	19,7
2,10	0,95	AZCAR	AZZ	1,60	1,35	1,35	−0,23	339		0,08	16,9
1,52	0,20	ƒAbacan	ABC	0,33	0,26	0,30	+0,04	12279		u0,11	1,9
0,31	0,15	ƒAbbeyWdAWD		0,30	0,20	0,20		nt		**0,14**	14
15,85	6,80	AberRes	ABZ	9,85	940	9,50	−0,20	3238		0,02	
22,65	11,65	AbitibCons	A	1750	16,60	1710	−0,05	35342	2,3	-1,04	
770	5,25	Acanthus	ACR	6,50	6,00	640	+0,15	715	75	0,60	10,7
5,50	4,00	AccordFn	ACD	4,65	446	4,60	+0,10	32	2,2	0,52	8,8
11,30	1,90	Acetex	ATX	2,20	1,96	2,20	+0,15	77163		u-1,03	
1725	11,15	Acktion	ACK	13,00	12,60	12,75	−0,25	162		0,92	13,8
0,95	0,25	ƒAdrian	ADL	0,38	0,29	0,31	+0,02	1635		-0,03	
0,37	0,15	ƒAdvantexADX		0,23	0,20	0,23	+0,03	430		-0,06	
n 5,00	5,00	*Advocat	AVC	2,50	1,50	5,00		nt		u-0,57	
790	4,50	♦AEterna	AEL	4,90	4,90	4,90	+040	10		-0,23	
10,30	4,21	AgnicoEag	AGE	9,65	840	9,10	+0,10	10353	0,3	**u-0,13**	
22,20	11,85	AgriumInc	AGU	14,60	13,05	14,20	+0,90	8865	1,1	u0,91	10,7
n 2,10	0,70	AgroPac A	API	0,95	0,80	0,95	+0,05	82		-0,13	
15,00	6,60	AimGlbl	AGT	11,30	11,00	11,00	+0,25	30		0,28	38,7
5,25	2,35	Ainswrth	ANS	4,75	4,35	4,65	−0,10	270		-0,28	
14,00	5,10	AirCda	AC	6,65	645	6,50	−0,15	11355		**0,10**	65,0
12,85	4,50	♦AirCdaA		5,65	5,50	5,55	−0,05	3779		**0,10**	55,5
↑s 5,05	2,00	ƒAirboss	BOS	5,05	4,30	4,80	+0,15	2189		**0,30**	16,0
12,50	5,80	♦Akita A	AKT	9,50	8,75	9,20	−0,10	938	3,0	**1,13**	8,1
10,80	7⁄00	Akita B		9,50	8,75	8,00		nt	3,5	**1,13**	7,1
1,63	0,70	ƒAlarmForc	AF	1,10	0,90	1,05	−0,01	147		0,08	13,8
↑ 44,25	28,00	AltaEnrg	AEC	44,25	42,80	43,70	+0,70	20960	0,9	0,21	
47⁄95	28,30	Alcan	AL	47⁄25	45,50	46,25	+0,25	32261	1,9	u1,37	23,2
26,00	24,75	AlcanCpf		25,50	25,00	25,30	−0,25	96	6,7		
25,15	22⁄40	AlcanEpf		24,10	23,25	24,10	+0,75	46	5,2		
↑ 1,15	0,22	ƒAlexa	AXA	1,15	0,70	1,05	+0,35	3504		0,00	
1,00	0,20	♦Algene B	AGN	0,55	0,55	0,55		z150		-0,17	
0,65	0,25	♦Algo A	AO	0,53	0,53	0,53	−0,07	10		0,08	6,6
↓ 88,00	42,00	AlgomCent	ALC	44,00	42,00	43,00		415	2,3	**3,10**	13,9
645	1,63	AlgomaSt	ALG	2,75	242	2,50	−0,15	4606		**-1,74**	
4,75	3,00	AlgonMerc	AM	3,75	3,50	3,50	−0,15	20	8,6	-1,06	
11,90	9,75	AlgPwr un	APF	10,90	10,55	10,90	+0,10	4844	8,3	0,29	37,6
2700	23,50	Allbanc pf	ABK	25,50	25,15	25,50	+0,20	207	5,2		
44,25	18,05	Allbanc cap		33,00	29,75	30,50	−1,50	479			
9,75	2,50	AllbxBio	AXB	2,79	2,50	2,65	−0,05	1640		-2,26	
33,00	21,00	AllncAtlA	AAC	22,95	21,00	22,00		nt		-1,35	
32,50	19,50	♦AllncAtlB		21,00	19,50	19,80	−0,60	3164		-1,66	
29,80	13,00	AllnceFrst	ALP	18,50	1750	17,70	−0,25	1401		0,58	30,5
1,50	0,74	AlpineOil	ASL	1,37	1,23	1,25	+0,05	2195		0,15	8,3
4,25	2,25	AltaGene	AGI	3,00	2,90	2,90	−0,10	30		0,10	29,0
0,60	0,03	ƒAltai	ATI	0,19	0,13	0,13	−0,06	123			
n 1⁄40	0,61	ƒAltaQuestAQF		1,01	0,85	1,01	+0,16	173		-0,02	
↓ 2,38	042	ƒAltaRex	AXO	0,75	042	0,50	+0,01	2812		-0,79	
5,75	0,75	ƒAmerMnrlAMZ		1,25	1,07	1,12	−0,23	244		u-0,15	
0,80	0,14	ƒAmerBullnABP		0,28	0,18	0,24	−0,01	585			
11⁄40	2,00	AmerECO	ECX	3,16	2,25	3,00	+0,60	1879		u-1,50	
↑ 1,13	0,03	ƒAmerGemGEM		1,13	0,65	0,87	+0,23	562505		u-0,20	
044	0,15	AmerLeducARL		0,30	0,25	0,30		540		-0,02	
5,10	2,00	AmtelecomATM		4,75	4,30	4,30	−0,15	3361		**-0,14**	
s 3,20	0,61	ƒAnadimeAEM		1⁄45	1,05	1,35	+0,35	268		-0,05	
n 0,06	0,01	AnadimeRt		0,06	0,01	0,04	+0,02	3103			
n100,00	100,00	Anadm 9db		100,00	100,00	100,00		4			
18,75	11,60	AndersnEx	AXL	18,15	16,50	18,00	+0,50	32163		**0,32**	56,3
↓ 22,50	12,20	♦AndresA	ADW	13,25	12,20	12,20	−0,90	2530	5,3	1,18	10,3
24,00	12,50	AndresB		13,20	13,20	13,20	+0,70	7	4,2	1,18	11,2
18,00	6,50	ƒAngiotec	ANP	12,80	12,25	12,75		1569		-0,64	
45,00	40,25	AnCdnApf	ACT	42,00	41,00	40,25		nt	5,6		
50,00	43,00	AnCdnBpf		45,50	43,50	46,00		nt	5,8		
54,00	48,00	AnCdnCpf		48,00	48,00	48,00		z50	5,8		
53,00	50,00	AnCdnDpf		54,00	52,00	53,00		nt	5,9		
n 6,55	5,50	AnorMED	AOM	5,90	5,50	5,75	−0,05	111			
0,38	0,06	ƒAntares	ANZ	0,10	0,08	0,10	+0,03	2136		-0,05	
8,55	3,90	Anthem	ANT	5,00	4,80	5,00	+0,30	306		040	12,5
6,15	2,10	Apollo IR	APO	3,10	2,80	2,95	+0,20	539	38,0		
n …	…	Apollo Un		750	710			nt			
2700	16,00	ArborMemAABO		18,00	1780	1780	−1,20	6	04	1,13	15,8
↓ 24,75	14,00	♦Arbor B		15,00	14,00	14,25	−1,00	35	0,5	1,13	12,6
34,90	9,00	Architel	ASY	12,50	10,85	11,00	−1⁄45	2107		-0,79	
0,64	0,12	ƒArcis	RKS	0,23	0,19	0,20		1125		0,07	2,9
49,90	47⁄50	ArgusApf	AR	49,90	49,00	48,00		nt	5,2		
49,25	42,60	ArgusBpf		44,00	44,00	44,00		z90	6,1		
49,00	42,00	ArgusDpf		49,00	48,50	49,00		nt	5,3		
0,27	0,05	ƒArielRs	AU	0,07	0,05	0,05	−0,01	284		u-0,08	
0,38	0,04	ƒArmada	AAU	0,06	0,05	0,06		9690			
4,05	1,95	Armbro	ARE	2,70	2,55	2,57	−0,03	212		0,56	4,6
22,00	6,50	Asbestos	AB	16,00	5,00	6,50		nt		0,59	11,0
10,80	9,50	*Ashanti	AHD	12,00	7⁄00	10,00		nt	**1,0**	u0,34	29⁄4
4,00	0,85	Ashton	ACA	1,03	0,95	0,95	−0,02	577		-0,14	
440	2,35	ƒAsiaPcRsAPQ		3,55	3,05	3,30	−0,15	8602		-0,09	
n 12,25	7⁄50	AssdFrzr	AFT	8,35	7⁄95	8,20	+0,20	622	12,1		
28,50	15,50	♦AstralA	ACM	26,50	25,25	25,25		145	1,2	1,00	25,3
29,30	17⁄00	♦AstralB		26,00	26,00	26,00	−1,00	5	1,2	1,00	26,0

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
LES GAGNANTS						
Net Res	6740	↑1,95	0,60	1,67	+1,00	+149,3
Tri-Vision Int	91785	↑2,50	1,18	1,78	+0,81	+83,5
Boliden pf 5%	128	↑45,00	34,00	45,00	+16,00	+55,2
Alexa Vent	3504	↑1,15	0,70	1,05	+0,35	+50,0
Vogue Res	2885	1,60	0,85	1,20	+040	+50,0
Destiny Res	719	1,50	0,89	1⁄45	+045	+45,0
Foremost Inds	109	4,25	3,05	3,80	+1,05	+38,2
Boliden	64676	3,79	3,00	3,79	+1,02	+36,8
Anadime	268	1⁄45	1,05	1,35	+0,35	+35,0
DALSA Corp	1316	15,00	9,55	13,50	+3,50	+35,0
LES PERDANTS						
Autrex A	733	3,10	1,60	1,60	−1,80	−52,9
Newcourt Cred	41737	42,80	↓27,75	27,85	−12,90	−31,7
NthStar Drill	169	1⁄45	1,00	1,15	−040	−25,8
Bid.Com Intl	73400	24,80	16,35	18,60	−6,35	−25,5
IDS Intellgnt	7418	3,33	2,05	2,25	−0,75	−25,0
Descartes Sys	25297	9,90	6,50	7⁄00	−2,30	−24,7
Brocker Tech	322	1,20	↓1,00	1,05	−0,25	−19,2
Kasten Chase	2953	1,30	0,85	1,05	−0,25	−19,2
Int Aqua Food	35	1,10	0,85	0,85	−0,20	−19,0
Newbrdg Ntwk	88020	55,20	39,05	43,90	−10,10	−18,7
LES PLUS ACTIFS						
Barrick	182641	34,20	29,10	29,90	+0,45	+1,5
Microforum	150168	9,10	6,60	7⁄90	−1,20	−13,2
Placer Dm	129082	22,75	19,10	19,35	−1,25	−6,1
Kinross Gold	92575	3,64	2,95	3,12	−0,13	−4,0
Tri-Vision Int	91785	↑2,50	1,18	1,78	+0,81	+83,5
Newbrdg Ntwk	88020	55,20	39,05	43,90	−10,10	−18,7
Acetex	77163	2,20	1,96	2,20	+0,15	+7,3
Bid.Com Intl	73400	24,80	16,35	18,60	−6,35	−25,5
TIPS 35	67736	40,45	39,40	39,60	+0,05	+0,1
BCE Inc	66757	69,00	65,70	66,20	−0,30	−0,5

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post **Tableau : LES AFFAIRES**

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↑ 21,70	14,00	Athbsca unAOS		21,70	20,25	20,65	−1,00	743	0,2	0,90	51,1
0,27	0,07	ƒAthabaskaAHB		0,09	0,08	0,08		265			
1,10	0,50	ƒAtna Res	ATN	0,88	0,79	0,83	−0,02	811		-0,20	
3,65	1,80	Aur Res	AUR	2,75	2,41	2,48	−0,12	12703	2,0	-0,03	
0,35	0,04	ƒAurado	AEO	0,06	0,06	0,06		1170			
0,92	0,40	ƒAurizon	ARZ	0,69	0,62	0,62	−0,05	1521		0,01	62,0
13,50	0,25	♦AutrexA	AUT	3,10	1,60	1,60	−1,80	733		0,12	13,3
13,70	0,20	AutrexB		2,50	1,50	3,50		nt		0,12	29,2
4,50	1,82	Avcorp	AVP	2,01	1,95	2,00	+0,05	670		0,15	13,3
x 8,95	6,00	Avista un	AVS	7⁄90	7⁄60	7⁄85	+0,20	1399	10,1	0,75	10,5
13,50	6,90	Axcan	AXP	7⁄00	5,00	7⁄00		nt		-0,02	
n 7⁄25	1,55	ƒAxia	AXX	6,50	5,80	6,25	−0,25	1696		-0,01	
1⁄45	0,70	ƒAzco	AZC	0,95	0,88	0,89	−0,06	239		u-0,16	
25,70	24,50	B SplitApf	BST	25,25	25,20	25,20		49	4,9		
50,00	15,25	B Split		44,25	40,50	41,00	−0,75	593			
34,00	26,75	BC Gas	BCG	29,90	29,20	29,90	+0,50	1562	3,9	1,87	16,0
26,75	24,90	BCGasUtpfBBGU		25,25	25,15	25,15	−0,20	10	7⁄1		
27,00	24,80	BCGasUtpfC		25,50	25,50	25,50	+0,50	10	6,2		
84,00	76,00	BC TelApf	BT	82,00	78,00	80,00		nt	5,5		
86,00	77,00	BC TelBpf		86,00	82,00	83,00		nt	5,4		
91,00	83,00	BC TelCpf		85,00	85,00	85,00	+2,00	1	5,6		
92,00	82,00	BC TelDpf		86,00	84,00	86,00	+1,00	2	5,5		
26,00	23,00	BC TelEpf		24,00	23,50	23,50	−0,50	19	5,1		
100,00	87,00	BC TelFpf		92,00	91,00	92,00	+2,00	4	5,6		
102,00	97,00	BC TelGpf		100,50	100,50	100,50	+1,50	2	5,7		
104,00	99,00	BC TelHpf		105,00	100,00	104,00		nt	5,8		
47,50	7⁄50	BCE EmergIFM		46,20	41,00	42,40	−3,35	173			
77,00	39,75	BCE Inc	BCE	69,00	65,70	66,20	−0,30	66757	2,1	6,62	10,0
27,95	26,00	BCEpfP		27,05	26,65	26,85	+0,20	91	6,0		
27,15	25,00	BCEpfQ		26,00	25,70	26,00	+0,25	117	6,6		
26,05	24,00	BCEpfS		25,50	25,35	25,35	+0,05	109	5,2		
25,65	23,50	BCEpfY		24,90	24,70	24,80	+0,05	1298	4,6		
48,00	32,75	BCE Mob	BCX	38,50	36,50	36,65	−1,35	2671		-0,10	
↓n 43,75	34,70	BCTTelus	BTS	37,25	34,70	36,90	+0,60	15041	3,8	0,29	
n 40,75	33,50	♦BCTTelusA		36,50	34,15	36,40	+0,50	4763	3,8	0,29	
15,50	9,55	BFC ConstrBFC		11,20	10,65	10,75	−0,50	77		0,58	18,5
0,50	0,20	ƒBFS EntmtBFS		0,40	0,40	0,40		40		0,04	10,8
12,75	7⁄40	BGR A	BPT	10,20	9,90	9,95	−0,55	1288		-1,37	
↓ 2,90	1,00	BGR wt		1,20	1,00	1,15	−0,15	74			
0,88	0,20	BOVAR A	BVR	0,35	0,30	0,32	+0,02	1740	156,3	**0,10**	3,2
3,98	1,60	BPI Finl	BPF	2,85	2,55	2,72	−0,03	1771	1,5	0,09	30,2
7⁄80	3,75	BPI Glb un	BOI	7⁄90	7⁄10	7⁄35	+0,20	1139			
0,92	0,55	ƒBackerP	BCM	0,65	0,65	0,65	−0,05	103		0,01	62,5
11,60	4,00	BadgerDayBAD		6,30	6,05	6,30	+0,05	2654		0,25	25,2
s 61,50	25,10	BallrdPwr	BLD	57,55	52,50	54,70	−1,55	6322		**0,02**	
1,05	0,17	ƒBand-OreBAN		0,55	0,45	0,47		2408		-0,04	
84,80	51,75	BkofMtl	BMO	61,30	57,70	58,95	−1,85	30800	3,2	4,68	12,6
↓ 27⁄0	25,15	BkofMtl4pf		25,85	25,15	25,25	−0,45	81	8,9		
29,65	27,00	BkofMtl1pf		28,10	27,25	27,50	−0,30	534	8,2		
28,25	24,75	BkofMt3pf		27,35	26,65	26,65	−0,40	157	5,2		
26,65	23,50	BkMtl4Bpf		26,05	25,25	25,40	−0,75	1160	4,7		
26,60	23,75	BkMtl5Bpf		25,60	25,00	25,00	−0,10	2175	5,3		
n 26,65	23,80	BkofMtl6pf		26,00	25,25	25,25	−0,70	411	4,7		
27,50	25,25	*BkofMtl2pf		27,00	26,25	26,40	−0,20	92	6,4		
40,75	22,80	BkofNS	BNS	35,10	33,10	33,70	−0,95	63175	2,5	2,70	12,5
29,15	27,00	BkNS6pf		27,80	27,70	27,75		81	6,4		
29,80	27,50	BkNS7pf		28,30	28,00	28,25		176	6,3		
30,00	27,50	BkNS8pf		28,50	28,40	28,50	+0,10	316	6,1		
29,70	25,80	BkNS9pf		28,50	28,25	28,50	+0,25	395	5,9		
28,40	25,75	BkNS11pf		27,80	27,60	27,80	−0,05	772	5,4		
n 26,40	23,80	BkNS12pf		25,00	24,75	24,80	−0,10	923	5,3		
35,95	20,10	Barrick	ABX	34,20	29,10	29,90	+0,45	182641	**1,0**	u0,83	24,7
4⁄40	0,55	Barringtn	BPL	1,05	1,05	1,05		72		-1⁄46	
98,00	68,00	Barringnt		76,00	72,00	76,00	+2,50	2			
044	0,09	Battery	BTI	0,33	0,27	0,29	+0,01	5342		-0,09	
1040	3,75	BattleMtn	BMC	4,90	3,95	4,35	+0,17	4954	0,8		
15,85	2,90	BaytexA	BTE	7⁄00	6⁄40	6,80	−0,20	6821		-1,12	
15,50	2⁄45	BeamscopeBSP		4,95	4,11	4,31	−0,53	1188		-1,10	
2,65	1⁄45	BeauCda	BAU	2⁄45	2,25	2,31	−0,01	6424		0,13	17,8
11,00	8,75	♦BeckerB	BEK	10,00	8,75	8,75		nt	6,9	-0⁄40	
2,15	0,65	♦BehavrA	BHV	1,00	1,00	1,00		1		-0,52	
1,60	0,39	♦BehavrB		0⁄45	0⁄45	0⁄45	+0,06	5		-0,52	
29,10	25,75	Bell10pf	BC	26,25	26,25	26,25		3	7⁄1		
39,75	9,60	BellCdaInt	BI	23,95	22,25	22⁄45	−0,95	2460		-1,53	
n110,00	99,50	BellCda db		109,90	107⁄50	107⁄50	−1,50	142			
1,20	0,50	ƒBellator	BEX	1,20	1,02	1,10	−0,05	2288		-0,04	
3,50	0,87	ƒBemaGldBGO		1,35	0,97	1,09	+0,01	18657		**u-0,38**	
1,50	0⁄48	Benson	BEN	0,90	0,80	0,86	+0,06	715		-0,02	
18,25	12,50	Bentall	BTC	15,00	14,75	14,85	−0,35	69	0,5	0,61	24,3
14,00	7⁄35	BerklyPt	BKP	13,90	12,15	12,50	−1,00	8763		0,09	
1,20	0,38	BestPac	BPG	0,61	0,50	0,59	+0,08	1375		0,00	
33,65	0,56	ƒBid.Com	BII	24,80	16,35	18,60	−6,35	73400		-0,79	
s 15,29	0,16	Big Bear	BDX	0,25	0,17	0,18	−0,02	17474		**-38,89**	
n 1,07	0,58	ƒBigHorn	BGH	0,85	0,75	0,76	−0,06	330		-0⁄46	
5,80	2,75	BigRock	BR	5,00	4,50	4,50	−0,35	105		-0,02	
n 8⁄40	6,60	BioCap	BCK	7,75	7⁄05	7,75	−0,25	61		**0,31**	25,0
a 45,00	23,35	BioChem	BCH	30,90	29,50	30,00	+0,25	4068		1,14	26,3
11,00	1,85	Biomira	BRA	6,60	5,90	6⁄40	+0⁄40	3806		**-0,52**	
1,10	0,31	ƒBioniche	BNC	0,95	0,90	0,90		1211		-0,13	
67⁄05	32,00	Biovail	BVF	51⁄40	47⁄50	48,60	−3⁄40	3885		u1,70	19,6
0,65	0,10	ƒBirim	BGI	0,35	0,25	0,26	−0,03	3369		-0,03	
x 30,00	16,50	Bissett	BIM	24,15	23,25	23,25	−0,90	119	2,6	0,51	45,9
3,82	0,85	Bitech	BPU	1,55	1⁄40	1,55	+0,15	305		u-0⁄46	
0,34	0,12	ƒBlHawk	BHK	0,17	0,15	0,16	−0,02	4071		u-0,06	
1,20	0,12	ƒBlackSea	BSX	1,20	0,90	1,05	+0,19	9445		u-0,80	
042	0,11	BlkSwan	BSW	0,32	0,26	0,31	+0,05	1268		-0,23	
1,10	0⁄40	ƒBlckRckVnBVI		0,65	0,57	0,60	−0,05	5656		-0,19	
23,00	11,90	Boardwalk	BEI	15,00	14,50	14,90	+0,30	4152		0,29	51,4



Lorsque les choses deviennent sérieuses !

Vous laisser faire ou réagir.
Votre décision.
Si vous décidez d'agir,
nous pouvons vous aider.

Pour de plus amples informations ou pour obtenir notre brochure en droit des actionnaires, nous vous invitons à communiquer avec nous au (514) 849-0771 ou par courrier électronique à droit@PaquetteGadler.com

PAQUETTE GADLER
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

SPÉCIALISTES EN DROIT DES ACTIONNAIRES

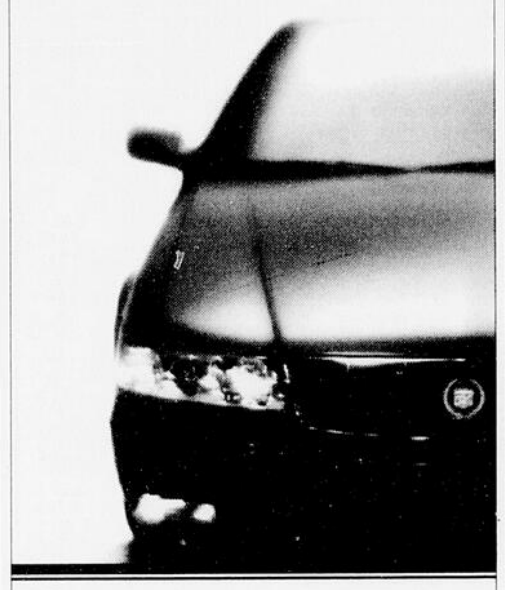
Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
10,10	1,20	Boliden	BOL	3,79	3,00	3,79	+1,02	64676		u-0,56	
↑n 45,00	25,25	Bol5⅞pf		45,00	34,00	45,00	+16,00	128	2,8		
0,70	0,28	ƒBolivrGld	BVG	0⁄41	0,36	0,37	−0,14	260		u-0,34	
s 23,55	15,70	♦BombrdrABBD		23,20	22,25	23,20	+0,75	359	0,9	0,77	30,1
s 23,75	15,55	♦BombrdrB		23,20	22,05	23,10	+0,50	50610	1,0	0,77	30,0
26,50	23,55	Bmbrdr2pf		25,90	25,60	25,90	+0,10	160	5,3		
↑ 14,50	4,80	Bonavsta	BNP	14,50	13,50	13,90	+0⁄40	4819		0,22	63,2
5,50	0,83	BonusRes	BOU	2,70	2,16	2,25	−0,10	1931		0,06	37,5
2,00	0⁄41	ƒBowVlyEnBVX		0,95	0,82	0,87	+0,02	719		**-0,18**	
↑n 81,00	48,00	♦BowtrCdaBWX		81,00	78,00	79,90	+3⁄45	24	1,1		
0,70	0,50	Bowridge	BOW	0,58	0,56	0,56		174		0,03	22⁄4
7⁄00	3,75	Bracknell	BRK	6,20	5,90	6,05	−0,15	267		0⁄45	13⁄4
1,50	0,50	♦BradstoneABEP		0,75	0,75	0,75	+

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↑ 52,15	31,50	DuPontA	DUP	52,15	49,00	51,55	+2,95	1312	1,4	340	15,2
6,25	3,70	Dylex	DLX	4,60	4,25	4,35	−0,10	11244		0,39	11,2
1,00	0,35	ƒDynasty	DCI	0,60	0,60	0,60		120		0,03	20,0
0,60	0,30	Dynatec	DY	0,44	0,39	0,39	−0,01	12342		0,05	8,7
E/F											
308,00	150,05	EL Fin	ELF	194,00	180,00	192,00	+2,00	46	0,3	13,88	13,8
3,00	0,24	ƒELI Eco	ELI	0,47	0,35	0,38	+0,03	8856		-0,76	
↑n 0,05	0,01	ELI EcoRt		0,05	0,01	0,03	+0,02	28734			
5,50	2,65	EMJData	EMJ	3,40	3,15	3,35	+0,15	120	46,6	0,53	6,3
19,25	11,50	EaglePrec	EGL	13,00	12,50	12,50	+0,75	4	1,6	1,08	11,6
0,35	0,12	ƒEastmain	ER	0,30	0,22	0,28	+0,03	710		-0,02	
n 16,20	1,90	Eatons	ETN	4,25	3,20	3,65	+0,42	4089		-5,58	
↓ 4,80	2,35	EchoBay	ECO	2,80	2,35	2,43	−0,22	2092		u-0,22	
2,90	1,20	EclipseCap	ECP	2,50	1,30	1,22		nt		-0,49	
10,50	1,01	EcoTech	ETI	1,70	1,60	1,68	+0,08	47			
133,00	84,00	EconomInv	EVT	98,25	97,10	97,10	−5,65	9	7,3	2,32	41,9
49,00	45,30	EconInv pf		...	47,00	49,00		nt	5,1		
0,82	0,35	ƒEcuadorrEMC		0,62	0,55	0,60	+0,03	7902		u-0,03	
0,55	0,09	ƒEdenRoc	EDN	0,13	0,13	0,13	−0,02	70		-0,44	
n 3,30	1,60	ƒEdgeEnrgy	EDG	3,25	3,05	3,05	−0,20	324		-0,57	
29,00	16,85	♦EdprBrasA	EBC	22,20	20,75	22,05	+1,25	23558	4,4	**0,97**	22,7
24,90	22,00	Edper1pf		23,00	20,00	22,00		nt	4,9		
23,40	17,00	Edper2pf		18,00	17,50	18,00	+0,50	47	6,5		
23,40	16,50	Edper4pf		17,50	17,50	17,50		10	6,7		
27,00	23,50	Edper8pf		25,50	24,55	25,00	−0,10	95	6,3		
191,00	128,00	Edper7%db		...	148,00	128,00		nt			
6,20	2,70	EiconTech	EIC	6,05	5,40	5,90	+0,45	2666		**0,26**	22,7
1,17	0,25	Eldorado	ELD	0,97	0,65	0,68	−0,02	14582		u-1,66	
16,25	9,00	ElcthmBrdX	EBI	13,75	13,50	13,75	+1,25	4			
16,00	8,50	♦ElcthmBrdY		14,00	13,25	13,75	+0,50	174			
3,00	0,95	ElcthmLtdX	ELL	2,50	2,15	2,50	+0,50	112		-1,84	
3,10	0,90	♦ElcthmLtdY		2,40	2,10	2,15	+0,15	1457		-1,84	
6,50	1,65	ElkPoint	ELK	3,60	2,75	2,85	−0,40	3030		-0,41	
0,74	0,15	ƒElkhorn	EGC	0,17	0,16	0,17	+0,02	367		-0,19	
15,95	6,60	Emco	EML	9,90	9,45	9,45	−0,40	1208		1,23	7,7
109,00	74,00	Emco6.5db		92,00	90,00	90,00		2			
32,95	24,55	♦EmpireA	EMP	26,90	26,10	26,75	+0,25	1284	1,0	4,61	5,8
25,50	23,00	Empire2pf		24,50	24,45	24,45		3	5,2		
27,00	24,95	Empire3pf		25,05	25,05	25,05	−0,55	10	8,0		
s 36,33	28,95	Enbridge	ENB	34,88	33,75	34,55	+0,63	7376	3,5	1,69	20,4
n 27,00	23,50	Enbrg5.5pf		25,90	25,25	25,30	−0,20	691	5,4		
7,60	4,25	EncalEn	ENL	7,30	7,00	7,25	+0,15	8600		0,03	
n 1,05	0,60	EnctrEnrg	ENC	0,90	0,83	0,90		244		0,06	15,0
3,35	1,25	Enerchem	ECH	2,50	2,35	2,50	+0,15	83		0,02	
45,60	23,85	Enerflex	EFX	36,50	32,50	35,00	+2,50	1404	1,1	1,25	28,0
x 6,05	2,26	EnerMark	EIF	3,95	3,70	3,76	−0,05	5748	14,0	0,08	47,0
4,00	2,00	EnerplusFd	ERF	2,90	2,70	2,70	−0,07	200	12,2	-0,07	
11,25	3,75	EnertecRs	ERS	10,80	8,75	9,00	−0,10	707		0,49	18,4
7,25	4,25	EnerVstun	EIT	5,85	5,60	5,75	+0,35	526	15,0	**0,72**	8,0
15,50	6,00	Enghouse	ESL	7,25	6,25	6,30	−0,60	475		0,86	7,3
32,50	11,05	EnsignRs	ESI	26,30	24,05	24,50	+0,05	7004	1,8	2,16	11,3
8,70	3,20	ƒEnvoyComEC	G	8,10	7,00	7,15	−0,45	13425		0,17	43,8
n 2,50	0,30	EnvReclamEVM		0,85	0,70	0,72	+0,02	429			
↓ 14,50	3,35	EpicData	EKD	5,00	3,35	3,85	−0,80	24409		**0,44**	8,8
9,20	5,25	Equisure	EFN	6,45	6,25	6,35	+0,10	1527		0,15	42,3
36,00	24,00	EquisrApf		28,00	24,00	24,00		nt	2,5		
0,61	0,20	ƒEssexResES	X	0,24	0,23	0,23		1132		-0,08	
3,97	0,51	ƒEtruscan	EET	0,90	0,86	0,90	+0,02	457		-0,35	
28,00	14,00	EuroNev	EN	26,90	23,60	24,05	−0,90	19057	0,3	**0,26**	92,5
1,20	0,10	ƒEurogas	EUG	0,16	0,14	0,15	−0,02	1755		-0,17	
0,50	0,21	ƒExallRs	EXL	0,38	0,27	0,31	+0,02	2130		**0,09**	3,4
10,25	6,00	ExcoTech	XTC	8,25	8,00	8,15	−0,10	5057		0,61	13,4
16,75	4,00	♦Extdcare	EXE	7,40	5,50	6,80	+1,05	900		0,85	8,0
16,20	3,80	♦ExtdcareA		7,00	5,05	6,20	+0,95	10512		0,85	7,3
22,50	20,50	Extdcare2pf		20,50	20,50	20,50		8	5,8		
22,25	18,75	Extdcare3pf		19,00	19,00	19,00		9	6,5		
20,00	18,00	Extdcare4pf		20,00	18,00	18,50		nt	6,6		
22,50	17,50	ExtdcareII		18,60	17,75	18,00		nt	7,5		
10,65	8,25	FACS Rec	FXS	8,95	8,65	8,90	+0,05	132	10,5	0,61	14,5
7,30	4,30	FPI	FPL	6,40	6,00	6,40	+0,15	100	1,9	**0,57**	11,2
30,00	20,25	♦FahnstckA	FHV	25,50	24,00	24,75	+0,75	103	1,6	u0,86	19,7
610,00	361,00	♦FairfaxFin	FFH	425,00	402,00	410,00	−15,00	477		**34,25**	12,0
0,90	0,40	FairfieldM	FFD	0,68	0,57	0,62	+0,06	174		-0,08	
0,45	0,11	ƒFairstar	FFR	0,22	0,20	0,20	−0,01	241			
22,35	11,25	Falcnbridg	FL	21,85	20,30	21,45	−0,30	30687	1,9	-0,31	
n 22,75	19,75	Flcnbrg pf		22,50	22,05	22,30	−0,20	1513	6,6		
0,99	0,80	Falvo	FAL	0,90	0,84	0,90	+0,08	206		0,14	6,4
19,25	10,75	Fantom	FTM	16,50	15,50	15,50	−0,90	65	0,8	1,56	9,9
1,39	0,42	FarWstIndF	WT	0,55	0,50	0,55	+0,10	45		0,03	18,3
4,40	0,65	ƒFarallon	FAN	0,90	0,77	0,81	−0,07	1114		u-0,11	
9,85	6,25	FidPtnr93	FIP	7,80	7,50	7,60	+0,10	9	40,6	3,17	2,4
11,25	7,60	FidPtnr94	FLP	8,45	8,05	8,05	−0,45	37	43,1	3,26	2,5
13,85	10,00	FidPtnr95	FYP	10,00	10,00	10,00		9	42,2	3,87	2,6
n 12,25	7,50	FidPt96	FZP	11,75	11,25	11,55	+0,25	56		-3,33	
n 16,40	9,00	FinlModelsF	MC	14,45	13,05	13,60	−0,40	12		0,57	23,9
15,35	9,00	Finning	FTT	13,45	12,85	13,30	+0,35	4320	1,5	0,22	60,5
6,50	3,00	Firan	FNG	6,25	6,10	6,25	+0,20	263		2,52	2,5
0,30	0,01	1stAsia wt	FAI	0,03	0,01	0,01		596			
n 6,20	4,35	1stAsia un		5,80	5,50	5,80	+0,10	330	8,3	0,38	15,2
11,45	8,75	1stAustPr	FAP	10,95	10,60	10,75	+0,10	1925	8,9	0,79	13,7
0,60	0,15	ƒ1stCalg	FCP	0,24	0,18	0,18	−0,06	1475		**-0,24**	
0,41	0,12	ƒ1stDynstyFD	M	0,20	0,17	0,17	−0,01	600		u-0,31	
25,90	16,75	♦1st MaraAF	MS	23,50	21,30	21,75	−2,25	1040	2,8	**1,36**	16,0
25,50	18,25	1st MaraC		25,00	25,00	25,00	+0,50	5	2,4	**1,36**	18,4
17,50	12,50	1stMercFd	FMF	17,10	16,10	16,50	+0,50	87		4,23	3,9
38,00	21,00	1stPlaceun	FIR	32,00	31,00	31,00	−1,00	34	6,0	0,01	
29,35	22,80	1stPrmInc	FPI	27,50	26,05	26,10	−0,50	164	7,7		
9,05	5,75	1stPremOGF	PG	8,10	7,65	7,75	−0,20	444	7,3		
26,95	20,60	1stPremUS	FPU	26,50	25,75	26,00	−0,40	412	7,7		
n 1,49	0,60	ƒ1stSilver	FSR	1,09	1,00	1,00		640		**u0,06**	11,4
21,75	13,50	♦1stServ	FSV	21,75	21,00	21,25	+0,25	564		0,57	37,3
23,75	12,75	FICh/CdaA	FCC	17,50	16,25	16,25	−0,70	4950	3,7	-0,01	
27,00	21,00	FletFood	FFF	25,50	23,50	23,60	−2,05	442		0,53	44,5
n 21,00	15,10	ƒForbesMedF	MI	17,50	15,10	16,70	−0,05	1795		-0,08	
10,00	2,40	Foremost	FMO	4,25	3,05	3,80	+1,05	109		-0,97	
1,55	0,17	ƒFormtnCapF	CO	0,30	0,25	0,30		653		-0,10	
7,75	5,35	FtChicago	FCE	7,00	6,90	7,00		1624		**0,37**	18,9
0,80	0,25	ƒFt Knox	FNX	0,30	0,28	0,30	+0,04	170		-0,18	
46,50	35,00	Fortis	FTS	36,80	36,05	36,05	−0,75	106	5,0	**2,27**	15,9
27,50	25,00	FortisBpf		27,25	27,25	27,25	+1,00	1	5,5		
6,00	0,75	ƒFortunMnl	FT	0,99	0,88	0,93	−0,02	948		0,00	
3,99	2,50	ForzaniA	FGL	3,30	3,20	3,25	+0,05	368		0,36	9,0
4,10	2,90	FosterBrewF	OS	3,80	3,80	3,80	−0,20	1	3,0	0,26	14,7
1,16	0,35	Founders	FDE	0,70	0,57	0,61	+0,02	11961		0,02	30,5
↑ 64,50	23,00	♦FourSeas	FSH	64,50	59,50	61,25	+0,45	2697	0,2	2,13	28,8
0,45	0,19	ƒFrancOr	FOR	0,30	0,25	0,27	+0,02	820			
35,90	20,60	FrancoNev	FN	29,95	26,50	27,25	−0,95	12229	1,1	**0,55**	49,5
n 17,15	11,00	FrNev wt		15,00	12,50	12,50	−0,50	658			
8,40	4,13	Freehold	FRU	6,00	5,40	5,70	−0,20	371		**10,3-0,29**	
15,50	8,35	FutureSh	FSS	12,00	11,25	11,50		116		-1,90	
G/H											
1,70	0,11	ƒGDI Glbl	GI	0,51	0,30	0,34	−0,04	402		-0,22	
2,32	0,45	GLENTEL	GLN	0,75	0,55	0,65	+0,08	159		0,01	65,0
16,50	3,60	*GST Tel	GTE	12,50	11,50	12,35		nt		u-4,52	
14,75	12,00	♦GSW A	GSW	14,00	14,00	14,00		5	1,4	0,94	14,9
↑ 14,50	10,00	♦GSW B		14,50	14,00	14,40	+0,90	95	1,4	1,19	12,1
17,25	11,00	♦GTC A	GRT	16,50	15,50	16,40	−0,10	3276	1,0	1,13	14,5
17,00	11,25	♦GTC B		16,50	15,95	15,95	−0,25	18	1,0	1,13	14,1
26,00	24,00	GTC pfC		25,00	25,00	25,00		22	7,5		
17,00	5,00	GSI Lmncs	LSI	6,75	5,90	6,60	+0,35	2114		**-2,55**	
↑ 6,15	0,60	ƒGmsTrdr	GTR	6,15	4,70	4,85	−0,85	11581			
6,00	5,30	Garbell pf	GBH	...	5,50	5,30		nt	9,9		
6,10	1,00	Garneau	GAR	1,65	1,35	1,45	+0,10	2825		0,03	48,3
13,45	4,45	GasMgmtunGIF		5,50	5,00	5,00	−0,45	90	18,0		
18,75	15,50	GazMetLP	GZM	18,30	17,90	18,30	+0,30	22	6,8	1,32	13,9
57,50	19,45	Geac	GAC	28,50	23,35	24,10	−4,30	10609		2,85	8,5
0,93	0,30	GemcomSftGCM		0,70	0,60	0,69	+0,08	506		-0,05	
14,50	3,00	GendisA	GDS	6,00	5,15	6,00	+0,95	1213	2,0	-8,31	
1,70	0,45	ƒGenMnrlsGN	M	0,95	0,85	0,85	−0,10	662		-0,53	
a142,00	73,50	GenMotors	GM	136,00	124,50	126,50	−3,50	14	2,3	u4,26	20,4
↑ 8,15	4,10	GenesisEx	GEX	8,15	6,55	7,70	+0,75	7195		**0,08**	96,3
6,30	3,00	ƒGenetronG	EB	5,25	4,72	4,95	+0,10	5271			
s 19,50	8,42	Gennum	GND	18,00	15,95	15,95	−1,90	6868	0,6	0,45	35,2
n 3,09	1,95	ƒGenSci	GNS	2,40	2,13	2,13	−0,22	606		-0,36	
s 22,00	9,00	Gentra	GTA	14,70	14,05	14,55	−0,05	2214		2,00	7,3
↓ 21,45	15,75	GentraGpf		17,00	15,75	16,50		21	7,2		
21,60	16,50	GentraJpf		16,50	16,50	16,50	−1,00	23	7,2		
21,40	17,00	GentraMpf		19,25	17,00	17,00		nt	6,9		
1,45	0,21	♦ƒGentryBG	NY	0,46	0,39	0,41	−0,04	1160		-0,10	
2,50	1,00	Geomaq	GEO	1,50	1,20	1,20	−0,25	3080		u0,00	
1,05	0,45	ƒGeophysGMA		0,58	0,55	0,58	+0,03	43		-0,16	
↓ 4,25	3,00	Gesco	GSD	3,50	3,00	3,25	−0,50	738		0,07	46,4
↓ 4,15	3,00	♦GescoA		3,50	3,00	3,00	−0,50	1507		0,07	42,9
0,52	0,08	ƒGettyCpprGTY		0,19	0,18	0,19		165			
0,60	0,40	ƒGhanaGoldGGM		0,50	0,01	0,40		nt			
↑n 21,00	9,00	♦Gildan A	GIL	21,00	19,50	20,00	+0,50	39		**1,80**	11,1
2,90	0,18	ƒGitennsExGIT		0,33	0,23	0,29	+0,04	8756		-0,07	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
6,50	1,85	GlamisGld	GLG	3,50	2,75	3,06	+0,16	17838		u-0,06	
3,90	1,93	GlobalElct	GSM	2,85	2,35	2,79	+0,54	4566			
0,50	0,10	ƒGlPacMn	GPJ	0,44	0,35	0,36		718		-0,03	
8,25	4,10	GlobalStM	LPV	4,55	4,30	4,30	+0,15	105	44,7		
n 1,40	7,75	GloTelcmA	GT	16,45	16,10	16,35	−0,30	594			
n 16,50	12,55	GlobTelpf		16,10	15,75	16,00		651	5,2		
n 15,00	0,86	GloblThrm	GLE	8,85	7,40	7,85	−1,05	13889		0,07	
3,15	0,85	Globelle	GLP	2,45	2,42	2,45	+0,02	2419		0,15	16,3
1,85	0,12	ƒGlobexEntGM	X	0,25	0,24	0,25	+0,05	112			
7,05	2,70	ƒGlykoBio	GBL	6,00	5,60	6,00		1278		u0,33	12,5
3,75	1,38	ƒGoldRsvAG	LR	2,00	1,56	1,70	+0,02	1222		u-0,08	
10,50	4,00	♦GoldcorpA	G	9,00	8,15	8,30	−0,50	14236		u-0,03	
10,00	6,90	♦GoldcorpB		9,00	8,75	8,90		nt		u-0,03	
0,50	0,15	ƒGldnGooseG	GR	0,26	0,21	0,25	+0,08	389			
0,92	0,30	ƒGldnQueenG	QM	0,58	0,48	0,58	+0,08	155		-0,03	
↓ 1,05	0,14	ƒGldnRule	GNU	0,20	0,14	0,17	−0,01	1122		-0,04	
5,05	0,95	GldnStar	GSC	1,25	1,13	1,17	+0,02	1953		u-0,74	
12,75	6,40	♦GoldfarbA	GDF	11,75	11,50	11,50	−0,40	30		-0,42	
10,95	6,50	Goldlist	GPP	8,05	8,00	8,00	+0,50	39		0,83	9,6
0,25	0,07	ƒGoldstakeG	XP	0,19	0,10	0,13	+0,05	3524			

L'or



L'argent

Cadillac Seville STS
2,8 % à la location*
Location 36 mois

598 $ mois**

Les obligations

Cadillac

Offre d'une durée limitée réservée aux particuliers, s'appliquant aux modèles 1999 en stock. Véhicule à titre indicatif. *Financement à la location jusqu'à 36 mois. **Paiements mensuels basés sur un bail avec versement initial (ou échange équivalent) de 7 718 $. Transport (940 $) et préparation inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Dépôt de sécurité (700 $) et première mensualité exigés à la livraison. Frais de 12 ¢ du kilomètre après 60 000 km. Tous les détails chez votre concessionnaire ou au 1 800 463-7483.

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
42,50	9,45	Goran	GNC	14,50	13,50	13,50	−0,50	301		u-1,54	
0,75	0,13	ƒGranColmGR	M	0,67	0,45	0,45	−0,11	13940		u-0,13	
0,27	0,08	ƒGrandfieldG	FD	0,15	0,11	0,15		nt		0,01	14,3
22,25	17,00	GrLakePwr	GLZ	19,00	19,00	19,00		12	3,4	0,89	21,3
28,20	23,75	GtWLifLpf	GWL	25,00	24,70	24,70	−0,10	3933	5,3		
s 31,25	16,75	GrWlfco	GWO	24,10	22,50	22,50	−1,50	9310	2,2	1,23	18,4
29,25	27,00	GrWlfcoBpf		28,65	28,50	28,50	+0,15	501	6,5		
30,50	27,00	GrWlfcoCpf		29,20	29,05	29,05	−0,25	19	6,7		
26,15	24,75	GrWlfco1pf		25,70	25,40	25,45	−0,25	62	4,9		
↑n 25,05	23,60	GrWlfcoDpf		25,05	24,60	24,90	+0,20	2956	4,7		
0,50	0,15	ƒGrLenoraGEN		0,36	0,34	0,32		nt		-0,60	
8,70	0,34	ƒGrnstoneGR	E	0,53	0,45	0,45	+0,01	28226		u-0,04	
3,50	0,07	ƒGreenstnwt		0,12	0,12	0,12		5			
n 0,32	0,12	Grey WolfGWX		0,21	0,17	0,21	+0,01	905		0,00	
1,85	0,40	Greystar	GSL	1,72	1,45	1,50	−0,16	5571		**-0,01**	
1,74	0,15	Greyvest	GFI	0,40	0,27	0,37	−0,03	437	10,8	**-0,51**	
↓n 3,10	1,90	ƒGrpWestGPW		2,20	1,90	2,05	−0,06	481			
s 23,00	9,00	Guardn	GCG	10,50	10,00	10,00		nt	1,0	**0,27**	3,20
s 13,67	6,10	♦Guardn A		7,70	7,50	7,50		196	1,3	**0,27**	27,8
7,50	3,33	GulfCda	GOU	6,30	5,75	5,90		22441		-1,77	
4,15	2,20	GulfCda pf		3,00	2,65	2,85	+0,17	9799	9,3		
6,10	2,30	Gulfstrm	GUR	4,00	3,70	3,73	−0,12	1997	0,5	0,31	12,0
2,30	0,45	ƒGuyanorB	GRL	1,00	0,70	0,70	−0,05	94		u-0,08	
5,75	2,75	Gwil	GWS	5,90	4,90	4,50		nt		2,02	2,2
11,85	9,00	H&R RE un	HR	11,85	11,35	11,70	+0,10	3294	**9,2**	1,09	10,8
6,85	3,30	ƒHaemacure	HAE	4,00	3,75	3,75		nt		-1,41	
7,50	2,50	Haley	HLY	4,35	3,40	3,40		1124		**0,31**	11,0
11,75	3,50	Hallmark	HTI	4,00	3,90	4,00	+0,10	353		0,45	8,9
n 10,20	6,65	HltrmIF un	HAL	7,50	6,75	7,15	+0,40	440	13,1	0,77	9,7
2,49	1,26	♦HammndA	HMM	1,55	1,32	1,45	+0,10	101		0,28	5,2
0,43	0,03	HarbourP	HRP	0,12	0,09	0,12	+0,03	1905			
10,00	3,25	HarmacPac	HRC	5,75	5,60	5,70	+0,10	482		-0,98	
101,50	68,50	Harmacdeb		89,00	88,50	89,00	−2,00	9			
↑ 15,60	10,00	♦HarrisStA	HSG	15,60	13,50	15,50	+1,65	90	1,5	**2,77**	5,6
↑ 15,00	11,00	HarrisStB		15,00	14,00	15,00	+1,25	8	1,6	**2,77**	5,4
5,95	3,95	HarowstnA	HRW	5,85	5,50	5,75	−0,05	3304		0,34	16,9
↓ 16,75	7,60	Hartco	HTC	8,10	7,60	8,10		135	2,2	0,94	8,6
12,00	3,80	HrtlndPpln	HAR	5,90	5,50	5,50	−0,15	633		0,89	6,2
5,50	2,80	HawkrSid	HSC	3,40	3,40	3,40	+0,10	16	44,1	-0,16	
6,70	4,00	Hlth&Bio	HCB	5,15	5,00	5,10	−0,05	174		-0,80	
1,50	0,06	ƒHelixBio	HBP	1,48	0,91	1,30	−0,04	4819		-0,12	
6,00	2,10	Hemosol	HML	4,75	4,15	4,65	+0,40	1428		-0,97	
n 2,00	0,45	Hemsolwt		1,40	1,25	1,40	+0,23	28			
0,14	0,04	HeritgCpt	HCI	0,08	0,07	0,07	+0,01	1960		-0,01	
n 1,40	0,60	ƒHertgOil	HOC	0,80	0,70	0,75		nt		u-0,43	
n ...	...	ƒHertgAwt		0,05	0,01			nt			
n 3,50	1,75	ƒHi-Alta	HIA	2,09	2,00	2,00		489		0,04	50,0
↓ 11,50	6,75	HighLiner	HLF	7,50	6,75	6,75	−0,25	256		**0,76**	8,9
139,00	100,00	HiLinr db		...	95,00	138,00		nt			
1,50	0,26	ƒHighRiverH	RG	0,70	0,58	0,60	−0,08	1279		-0,31	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
4,45	2,01	HighridgEx	HRE	3,90	3,85	3,90	+0,05	4563		0,05	78,0
0,95	0,35	ƒHighwoodH	WD	0,69	0,60	0,60	−0,03	645		0,05	13,0
0,91	0,13	Hillsbrgh	HLB	0,25	0,18	0,21	+0,03	2800		-0,54	
11,00	8,00	*HilngrCdn	HCP	9,80	9,25	9,25	−0,15	263			
22,40	13,05	HilngrInc	HLG	19,75	19,00	19,15	−0,25	648	3,1	3,35	5,7
9,70	8,50	HilngrInpf		9,60	9,45	9,50	+0,05	30911	7,4		
n 10,00	9,60	HollngrPf3		10,00	9,60	9,80		1103	1,8		
0,38	0,11	ƒHolmer	HGM	0,23	0,19	0,23	+0,04	435			
4,50	2,00	♦HomiCapBH	CG	4,30	3,90	3,90	−0,42	2328	1,5	0,49	8,0
n 17,05	12,25	HomestakeH	CX	15,50	13,00	13,60	−0,40	345	0,6		
n 28,00	14,55	Hub Grp	HBG	16,75	16,50	16,75	+0,50	20			
35,10	14,00	HudsnBay	HBC	16,45	15,60	15,80	−0,10	14690	2,3	0,55	28,7
n103,00	99,25	HudBay7%		101,90	101,10

Bourse de Toronto

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↓ 79,00	27,75	Newcourt	NCT	42,80	27,75	27,85	−12,90	41737		0,9	**u1,37** 13,9
14,20	5,00	♦NfldCapA	NCC	9,00	8,75	8,75	−0,55	47		1,1	0,21 41,7
12,00	7,25	♦NfldCapB		9,00	8,00	8,00		nt		1,3	0,21 38,1
↑n 15,00	13,00	NewGrw pf	NEW	15,00	13,70	13,90	+0,15	77		5,0	
16,60	6,75	NGrwth A		10,55	10,35	10,35	−0,20	69			
0,30	0,14	ƒNewhawkNH	NHG	0,29	0,25	0,25		367			-0,38
2,70	0,55	ƒNewKidCoNK	NKC	2,40	1,90	2,21	−0,09	832			**0,02**
6,60	3,55	NewprtPt	NPP	6,25	5,90	6,00	−0,25	4637			0,01
6,00	0,50	NewquestA	NQE	0,65	0,52	0,55		806			0,02 27,5
3,65	0,10	Newstar	NER	0,30	0,18	0,25	+0,08	2280			u-0,02
45,00	28,00	NewTel	NEL	36,75	35,10	36,10	−0,65	571	3,8	2,20	16,4
10,15	5,70	Nexfor	NF	7,90	7,30	7,70	+0,25	20573	5,2	0,28	27,5
25,50	22,00	Nexfor pf		24,00	24,00	24,00		1	7,0		
n 5,70	4,50	ƒNikoRs	NKO	5,65	4,90	5,05	−0,35	2241			-0,13
5,50	1,70	NoblChina	NMO	3,90	3,60	3,80	+0,25	2937			0,50 7,6
28,60	14,90	Noranda	NOR	20,20	19,20	19,90	+0,40	45705	4,0	0,14	
26,00	22,80	NorandaFpf		24,75	24,40	24,75	+0,25	80	5,9		
4,00	0,70	NordPac	NPF	0,80	0,73	0,73		238			u0,00
15,00	9,75	Normandy	NDY	14,75	13,00	14,25	+1,25	7		4,1	0,65 21,8
114,00	41,65	Nortel	NT	104,00	96,90	97,80	−1,20	40105	0,4	u-1,58	
25,70	24,00	Nortel5pf		25,50	25,25	25,50	+0,10	90	5,0		
25,50	23,00	Nortel7pf		25,10	24,85	25,10	+0,15	437	4,9		
3,20	0,80	NA Palladium	PDL	1,32	1,15	1,18	−0,12	231			-6,07
16,65	11,55	NthWstFd	NWF	14,75	14,45	14,50	−0,25	226	8,3	1,08	13,4
0,29	0,03	ƒNCrown	NCW	0,08	0,08	0,08	−0,04	10			**-0,02**
1,00	0,21	ƒNthnOrion	NNO	0,39	0,32	0,33	−0,07	545			**-0,29**
0,48	0,18	ƒNorthfield	NFM	0,30	0,25	0,25	−0,03	1550			-0,11
1,00	0,60	Northgate	NGX	0,85	0,82	0,82	−0,03	923		0,05	16,4
11,95	8,80	NthIndPwr	NPI	10,15	9,90	10,05		2830	8,8	**0,50**	20,1
22,50	6,80	Northrock	NRK	14,50	13,05	13,50	−1,00	10945		0,09	
3,30	0,75	NthStarDr	NSD	1,45	1,00	1,15	−0,40	169		0,06	20,5
↑n 49,90	30,40	NthstarEn	NSX	49,40	47,00	49,40	+1,40	306	0,3		
0,55	0,17	ƒNorthwayNOW		0,30	0,26	0,27	+0,01	790			
3,05	1,60	Norwall	NGI	2,60	2,50	2,50	−0,45	84		0,34	7,4
26,90	25,05	NS Pwr pf	NSI	25,90	25,65	25,90	+0,25	12	5,8		
n 6,30	6,15	NS Pwr un		6,25	6,20	6,25	+0,05	195	5,2		
20,10	14,75	NS Power	NSH	18,25	17,05	17,80	+0,60	12873	4,7	0,99	18,0
1,51	0,46	ƒNovagold	NR1	0,70	0,60	0,75		nt		-0,76	
4,80	1,50	Novicourt	NOV	2,25	2,00	2,10		353	9,5	0,06	35,0
1,00	0,25	ƒNovophrm	NVO	0,62	0,52	0,52	−0,06	2155		-0,20	
n 4,60	3,60	Ntex	NTX	4,25	4,15	4,15	−0,45	6		-0,13	
4,70	2,90	NuGro	NU	4,50	4,15	4,50	+0,25	240		0,41	11,0
3,47	0,20	ƒNuinsco	NWI	0,80	0,66	0,70	−0,05	7577			
n 3,00	0,90	ƒNuinsco wt		0,80	0,30	0,90		nt			
5,50	2,20	NumacEn	NMC	4,50	3,90	4,00	+0,10	523		-1,33	

O/P

10,05	5,10	O&Y Prop	OYP	6,60	6,00	6,25	−0,10	1374		**0,73**	8,6
n 98,00	77,05	O&Y 5.9db		83,50	82,00	82,00	−1,50	9			
1,15	0,32	ƒOGY Pete	OGY	0,75	0,50	0,70	+0,04	623		-0,47	
24,60	17,50	OPTUS un	OPT	22,30	22,00	22,00	−0,20	1488	13,6	**-0,10**	
15,00	4,85	OSF	OSF	6,70	6,05	6,30	−0,05	1726		0,89	7,1
n 8,75	7,60	Oceanex	OAX	8,40	8,25	8,40	+0,05	541	13,4	0,99	8,5
5,50	3,00	♦OcelotA	OCE	7,25	3,10	4,00		nt		0,55	7,3
6,00	1,85	♦OcelotB		2,35	1,85	2,30	+0,37	3034		0,55	4,2
7,65	2,51	ƒO'DonellODM		3,95	3,88	3,95	+0,08	4747		-0,19	
27,00	14,50	♦OfficeSpl	OSX	16,00	16,00	16,00	−0,50	68			
0,70	0,25	ƒOffshorSy	OSI	0,40	0,35	0,38	+0,01	2216		-0,22	
2,52	0,80	OiltecRs	OLT	1,20	1,10	1,15	+0,05	718		-0,65	
↑ 8,95	3,00	♦OkanaganA	OKS	8,95	8,55	8,95	+1,70	2871	0,4	0,26	34,4
↑ 8,95	3,55	♦OkanaganB		8,95	8,80	8,85	+1,35	960	0,5	0,26	34,0
4,10	2,00	OldCdaInv	OCI	3,00	2,00	2,50		nt	2,0	-1,04	
0,75	0,20	ƒOlympEnA	OLY	0,72	0,66	0,66	−0,06	3703		0,04	16,5
57,50	26,00	♦Onex	OCX	51,50	46,00	48,75	−2,30	2713	0,9	2,77	17,6
1,90	0,17	ƒOpawicaOPW		0,90	0,80	0,90		618		**-0,32**	
n 62,00	15,50	ƒOpenTextOTC		57,50	48,00	50,00	−7,50	1431		u0,44	77,9
7,25	3,75	♦ƒOptiGenAOGI		4,55	4,55	4,55	+0,30	7	3,5	0,17	26,8
1,74	0,35	ƒOrvanaMnORV		0,50	0,41	0,47	+0,04	3134			
4,00	0,75	OxbowEq	XBO	2,00	1,70	2,00		nt		-1,41	
s 21,25	13,45	OxfordGrp	OXG	17,40	17,00	17,00		5278		0,74	23,0
115,00	92,00	Oxfrd5.5db		101,00	99,00	101,00	−0,50	2			
11,25	4,00	PC DOCS	DXX	9,25	8,50	9,20	+0,65	34068		-1,38	
7,15	4,00	PFB Corp	PFB	5,00	4,60	5,00	+0,40	35	2,0	**0,56**	8,9
13,00	1,75	ƒPLD Tel	PLD	4,25	4,00	4,00	−0,25	31		u-0,86	
↓ 2,50	1,10	PLM Grp	PGL	1,25	1,10	1,20	+0,05	156		0,08	15,0
n 47,00	33,00	PRI Auto	PRJ	35,90	33,00	35,50	−4,50	13			
n 10,25	8,00	PRTForest	PRT	9,90	9,60	9,90	+0,30	156	9,2	0,75	13,2
↑ 13,35	3,80	Pacalta	PAZ	13,35	12,80	13,25	+0,20	14754		**u-0,02**	
3,25	1,65	ƒP&W Crdt	PWC	3,25	2,85	3,15	+0,15	1628		**0,11**	28,9
10,00	5,00	ƒPacWst2pf		9,50	9,15	9,10		nt	0,7		
10,00	5,25	ƒPacWst3pf		9,55	9,30	9,25		nt	2,8		
n 135,00	100,00	Pac&Wst nt		150,00	130,00	130,00		nt			
7,00	5,30	PacCassrA	PFL	6,75	6,75	6,75	−0,25	2		0,30	22,5
6,50	4,60	♦PacCassrB		6,25	5,75	6,10		nt		0,30	20,3
32,00	21,00	♦PacNGas A	PNG	22,70	22,50	22,70	+0,45	75	4,9	1,45	15,7
27,00	25,50	PacNGas pf		26,50	25,50	25,50		nt		6,6	
2,15	0,47	ƒPacRim	PFG	1,72	1,56	1,60	−0,05	1478		-0,20	
n 12,50	8,50	Pacifica	PPP	9,95	8,50	9,00		9816		2,11	4,3
0,50	0,05	Pacrim	PCN	0,35	0,25	0,25		70		-0,03	
0,79	0,11	Palliser	PLX	0,35	0,32	0,32	+0,02	70		-0,48	
14,00	6,80	ƒPnAmSlv	PAA	9,00	8,05	8,90	+0,30	862		u-0,24	
n 2,75	1,40	PanASlv wt		2,20	1,60	2,20	−0,05	26			
0,63	0,21	ƒPanAtlasEnP		0,48	0,39	0,42	−0,02	2572		-0,27	
23,50	15,00	PanCdnPt	PCP	22,20	19,95	20,95	+1,00	15915	1,9	0,56	37,1
n 99,75	96,00	PanCdn7%		99,50	99,00	99,25		149			
2,37	0,80	ƒPangea	PGD	1,90	1,75	1,80	−0,05	1167		-0,05	
1,45	0,61	Pantorama	PTA	1,00	1,00	1,00	−0,10	140	10,0	0,11	9,1
4,95	1,80	Paperbrd	PI	2,80	2,55	2,80	+0,10	20		-0,49	
21,00	11,00	ParamountP	OU	20,25	19,50	19,75	−0,65	1178	0,3	0,34	58,1
10,25	7,15	Parkland	PKI	9,60	9,25	9,60	+0,10	304	1,6	**1,57**	6,1
8,50	2,25	PasonSys	PSI	5,35	5,00	5,10	−0,20	652		0,30	17,0
7,75	1,95	Pathfeon	PTI	6,80	6,30	6,70	+0,30	7644		0,13	50,8
24,50	18,50	Paulin A	PAP	23,50	22,50	22,50	−1,00	14	1,6	2,83	8,0
↑ 5,35	2,40	PeBenOil	PBN	5,35	5,00	5,35	+0,35	38		0,96	5,6
3,70	0,85	PeakEngy	PES	2,10	1,65	1,92	+0,27	3429		0,04	48,0
n 9,00	7,55	Pembina	PIF	8,25	8,00	8,25	+0,15	2398	11,5	0,31	26,6
8,50	0,53	ƒPendaries	PDQ	1,17	1,10	1,17	+0,17	154		u-0,26	
17,30	10,00	Pengrwth	PGF	13,60	12,65	12,95	−0,55	2141	12,1	-0,02	
24,50	12,75	PennWest	PWT	23,75	22,50	22,50	−1,50	3874		0,79	28,5
0,55	0,20	ƒPentland	PFO	0,35	0,35	0,35	+0,01	50		-0,04	
n 23,75	13,50	Perigee	PGC	21,75	21,75	21,75	+0,25	9	3,4	0,89	24,4
7,30	5,50	PerkinPap	PKN	6,90	6,55	6,55		60	1,8	0,63	10,4
5,00	2,25	PerleSys	PL	3,08	2,88	2,90	−0,15	118		0,26	11,2
7,85	4,60	PetValu	PVC	5,00	4,60	4,95	−0,05	34		u-1,19	
↓ 1,60	0,80	PetValuwt		0,80	0,80	0,80	−0,20	8			
25,35	14,55	PetroCan	PCA	20,60	19,25	19,45	−0,40	38732	1,6	0,25	7,8
0,78	0,20	ƒPetroWellPW	S	0,60	0,45	0,60	+0,20	113		**-0,01**	
1,99	0,75	PetroQst	PQU	1,00	1,00	1,00	+0,25	6			
2,80	1,50	ƒPetrobankPB	G	2,75	2,50	2,70		11904		0,11	24,5
0,30	0,06	ƒPetrix	PXV	0,10	0,09	0,09	+0,01	390		u-0,05	
5,10	2,35	Petromet	PNT	5,10	4,50	4,60	−0,30	18778		0,06	76,7
↑ 96,00	81,00	Petromet db		96,00	94,00	94,00		2			
1,42	0,75	Petrorep	PRR	1,30	1,25	1,30	+0,01	241		0,02	65,0
1,40	0,06	PhilexGld	PGI	0,35	0,24	0,25	−0,05	2153		u-1,61	
8,75	0,25	PhilipSvc	PHV	0,55	0,45	0,45	−0,04	8427		**u-10,16**	
1,64	0,90	PhoenxCdaPC	O	1,02	1,02	1,02	−0,23	20		0,01	
14,50	11,55	PhoenxHdgPH	F	13,55	13,50	13,55	+0,05	14	3,7		
18,25	8,10	PhoenixIntPH	X	12,75	11,90	12,00	−0,50	878		0,39	30,8
0,85	0,18	Phonettix	PXT	0,80	0,39	0,75	+0,35	3583		-0,32	
0,25	0,10	ƒPionMtls	PSM	0,18	0,13	0,17		1840		0,00	
36,00	9,25	PionerCda	PCX	18,00	18,00	18,00	+4,50	2	0,4		
36,40	8,00	PioneerNt	PXD	18,50	16,50	18,50	+2,00	7	0,4	u-7,46	
25,95	22,10	PipeNT pf	PIP	24,90	24,50	24,90	+0,40	113	5,3		
15,95	7,00	PipeNT		9,00	8,00	9,00	−0,15	134	1,3		
3,20	2,25	♦Place Res	PLG	2,90	2,80	2,90		412		0,06	48,3
27,20	12,20	PlacrDom	PDG	22,75	19,10	19,35	−1,25	129082	0,8	u0,38	34,9
↑ 8,85	2,80	PlainsEgy	PLA	8,85	6,80	7,90	+1,00	2240		0,17	46,2
3,75	0,11	Plaintree	LAN	0,25	0,21	0,21	−0,02	405		-1,24	
n 5,80	2,15	ƒPlatexco	PTX	3,00	2,25	3,00	+0,30	785			
0,74	0,22	ƒPlatnovAS	PAS	0,32	0,22	0,25	−0,05	1848		**-0,04**	
0,70	0,21	ƒPlatinova	PVA	0,28	0,24	0,25	−0,07	770			
16,90	8,60	PocoPete	POC	12,85	11,35	11,55	−1,25	12179		**0,19**	60,8
13,50	3,00	PolarHdg	PHT	4,25	3,80	3,80		257	14,1	1,03	3,7
5,30	3,75	Polyair	PPK	5,00	4,75	5,00	+0,75	13		0,33	15,2
↑ 6,25	3,25	PostEn	PSN	6,25	5,65	6,00	+0,40	6451		0,18	33,3
127,00	75,00	Potash	POT	92,00	86,00	91,00	+2,20	2777	1,6	u4,38	14,2
s 37,50	21,75	♦PowerCp	POW	27,60	25,70	25,75	−1,55	18479	1,7	1,88	13,7
50,25	48,30	Power86pf		48,35	48,35	48,35	−0,40	4	4,9		
s 37,50	22,70	PowerFin	PWF	28,00	26,05	26,25	−1,25	15207	2,1	1,87	14,0
25,20	22,40	PowerFnApf		23,00	22,50	22,50		89	5,3		
29,50	25,50	PowerFnBpf		28,25	27,55	27,55	−0,35	16	6,4		
27,75	24,50	PowerFnCpf		26,75	25,60	25,75	−1,25	122	5,0		
27,50	23,30	PowerFnDpf		25,75	25,00	25,25	+0,15	600	5,4		
35,00	13,25	PrecisnDr	PD	27,10	24,20	25,60	+0,40	21958		1,75	14,6
↑ 18,50	9,50	Premdor	PDI	18,50	15,25	17,55	+2,05	3742		**u0,85**	14,2
15,75	10,50	♦PremIncA	PIC	13,15	12,70	12,70	−0,55	89	6,3		
16,00	14,25	PremIncpf		15,50	15,30	15,50	+0,20	100	5,6		
n 14,00	6,50	Primetech	PME	12,75	12,60	12,75	+0,15	208		0,71	18,0
7,65	4,65	PrimWst	PWI	6,75	6,20	6,55	+0,20	1550	11,5	-0,38	
↑ 12,00	5,50	PrimexFor	PXF	12,00	10,90	11,00		4346	1,5	0,98	11,2
2,10	0,90	Printera	PAC	0,95	0,95	0,95		50		-0,03	
6,20	0,45	ProbeEx	PRX	0,87	0,70	0,75	+0,05	21831		-0,01	
n 2,61	1,10	♦ProMetic	PLI	2,40	2,16	2,30	−0,10	1015		-0,22	
n 4,65	3,70	ƒPrprietry	PPI	4,20	4,00	4,09	+0,01	311		0,21	19,5
12,50	4,70	PrudntlSt	PTS	9,50	8,80	9,10	+0,20	34702	2,2	0,27	33,7
16,00	12,60	PubStorg	PUB	14,00	13,50	13,70	−0,20	114	8,8	1,32	10,4
2,25	0,55	ƒPurcell	PEL	1,87	1,70	1,77	−0,03	6906		-0,13	
0,93	0,15	ƒPureGoldPU	G	0,20	0,18	0,20		1830			
2,40	0,95	PursuitRs	PUT	1,75	1,60	1,70	+0,20	308		-0,09	

Q/R

79,15	16,50	ƒQLT Photo	QLT	70,70	67,00	69,90	+3,75	8708		-0,90	
1,25	0,20	ƒQSR	QSR	0,30	0,30	0,30	+0,03	19		**-0,02**	
2,90	1,00	ƒQ/MediaQMS		2,30	2,15	2,20	−0,05	366		0,62	3,5
35,50	27,00	♦QuebcrA	QBR	35,25	34,20	34,20	−0,45	123	1,4	2,69	12,7
35,25	26,60	♦QuebcrB		35,10	33,65	33,65	−1,35	1079	1,4	2,64	12,7
37,00	24,35	♦QuebcrPr	IQI	35,00	34,00	34,50	+0,50	3140	1,2	u1,32	17,9
25,50	23,60	QuebcrPrpf		25,10	24,80	25,10	+0,10	4287	5,0		
s 21,00	14,45	QuebecTel	QTG	18,15	17,80	18,00	+0,20	51	3,7	1,07	16,9
0,89	0,17	Queenstk	QTR	0,25	0,21	0,23	+0,02	2367		-0,30	
0,79	0,35	QueenstonQ	MI	0,50	0,44	0,45	−0,05	426			
↓ 33,50	9,80	QueenFinl	QFH	10,60	9,80	10,15	−0,35	689		0,52	19,5
↓n 104,75	65,00	Qnswy5.25db		70,00	65,00	70,00		12			
0,42	0,08	ƒQuestIntl	QIX	0,11	0,09	0,11	+0,01	2758		-0,12	
0,67	0,35	ƒRG PptysRG		0,30	0,30	0,30		z6			
2,30	1,01	RTO Ent	RTO	1,75	1,50	1,70	+0,17	326		**0,27**	6,3
0,81	0,30	ƒRaiderRs	RAI	0,55	0,44	0,50	+0,07	1448		-0,16	
12,50	4,55	RaiLink	RLK	7,15	6,85	7,00	+0,15	1623		**0,37**	18,9
↓ 4,00	1,70	RainmakerR	NK	1,90	1,70	1,80	−0,15	2110		-0,08	
1,55	0,13	RamPeteA	RPL	0,33	0,30	0,33	+0,03	651		0,13	2,5
29,00	10,95	RandTech	RND	14,75	12,50	13,80	−0,85	2786		-0,56	
11,05	3,95	RangerOil	RGO	7,90	6,90	6,95	−0,75	16861		u-0,77	
0,60	0,11	ReConBldg	REC	0,23	0,20	0,23	+0,03	43		-0,24	
s 1,80	0,07	ƒRIMonteRM	M	0,35	0,24	0,27	+0,04	814		u-3,48	
1,34	0,25	RealRs	RER	0,50	0,35	0,50	+0,10	2998		-0,49	
15,40	10,75	RealFund tr	RFN	13,80	12,85	13,25		7748	10,4	1,24	10,7
0,14	0,04	ƒRedaurmRR	K	0,05	0,04	0,05	−0,01	615		-0,21	
3,25	2,00	Redekop	RPI	2,15	2,10	2,10	−0,05	14	24,4	**-1,00**	
100,00	78,00	Redekop db		83,00	81,00	83,00		nt			
1,40	0,25	ƒRedfernRs	RFR	0,60	0,55	0,56	−0,04	468		-0,03	
↑ 15,90	9,50	RegnlCabl	REG	15,90	15,00	15,90	+0,65	260		0,48	33,1
23,00	16,50	Reitman	RET	19,25	19,25	19,25	−0,50	1	3,3	1,57	12,3
23,50	16,50	♦ReitmanA		18,30	18,30	18,30	−0,70	1	3,5	1,57	11,7
6,60	3,90	RekoInt	REK	4,50	4,25	4,30	−0,05	267		0,66	6,5
26,50	12,50	RenaissncR	ES	22,75	20,90	21,80	−0,25	25016		-0,08	
1,09	0,25	RenataRes	RTA	0,58	0,53	0,58	+0,02	7233		-0,48	
6,00	1,92	RepadreC	RPD	3,37	2,60	3,10	+0,50	3454		-0,45	
0,35	0,07	Repap	RPP	0,11	0,10	0,10		6343		-0,10	
n 2,50	1,05	ReqstSeis	RSH	2,50	2,30	2,50	+0,10	2401		0,33	7,6
19,00	4,90	RschMotn	RIM	18,00	16,20	16,50	−1,15	19668		0,15	
4,25	0,42	RsrvRylt	ROI	0,85	0,70	0,70	−0,08	13230		-0,01	
↑n 10,90	9,50	ResidEq un	REE	10,90	10,40	10,80	+0,25	2412	7,3		
3,15	2,10	RevPpty	RPC	2,74	2,50	2,60	+0,05	860	3,8	0,00	
0,35	0,05	RevPpty wt		0,09	0,07	0,08		nt			
108,00	80,00	RevPpty7db		95,00	94,00	94,00	+0,50	11			
102,00	85,00	RevPpty db		92,00	92,00	92,00	−2,00	3			
96,00	80,00	*RevPpty6db		90,00	90,00	90,00	+4,00	e10			
2,43	0,62	ƒRexDiamnd	RXD	2,30	2,20	2,20	−0,04	4700		u-0,15	
s 9,95	7,38	RichHard	RCH	10,00	9,25	9,25		nt		0,69	13,5
3,50	1,60	RichIndPt	RLP	2,90	2,55	2,80	+0,25	605		-2,13	
↓ 4,50	3,25	Richmont	RIC	3,50	3,25	3,50	+0,10	601		0,16	21,9
s 3,42	1,07	♦ƒRichtreeMOO		2,00	1,80	2,00	−0,10	130		-0,30	
s 2,00	0,75	Rider Res	RRI	1,00	0,80	0,82	−0,15	346		-0,02	
14,05	8,20	Ridley	RCL	9,00	9,00	9,00		24	0,9	1,30	6,9
14,20	5,75	RigelEn	RJL	9,70	8,50	8,75	−0,40	2051		**-1,42**	
27,50	14,40	RioAlgom	ROM	20,15	19,10	20,00	+0,25	4735	1,4	0,31	64,5
98,00	80,00	RioAlgom db		92,00	89,00	89,00	−2,00	10			
22,90	12,25	RioAlto	RAX	22,90	20,50	20,55	−1,45	10830		0,60	34,3
4,50	0,44	ƒRioNarcea	RNG	0,94	0,75	0,94	+0,19	8645		u-0,05	
11,00	7,25	RioCan un	REI	10,00	9,20	9,25	−0,30	10151	10,8	0,84	11,0
4,25	2,80	RiverGld	RIV	3,70	3,10	3,25	−0,15	243	1,2	0,24	13,5
↑ 14,00	5,00	RiversidFor	RFP	14,00	12,35	13,50	+1,00	2207		1,31	10,3
30,00	11,00	♦RogerCntlB	RCM	28,00	25,25	27,50	+1,75	459		-0,90	
31,00	8,15	RogerComA	RCI	29,50	27,65	28,50	+0,50	93		3,77	7,6
30,10	8,15	♦RogerComB		28,00	26,30	27,40	+0,10	29471		3,77	7,3
n 8,75	6,85	RogrsSug	RSI	8,00	7,70	8,00		2859	12,1		
8,20	5,80	♦Rolland	RL	6,10	6,00	6,10	−0,15	4	2,0	0,62	9,8
2,51	1,30	Roman	RMN	1,70	1,55	1,63	−0,07	56		0,39	4,2
3,35	1,01	ƒRomarco	R	1,48	1,25	1,35	+0,01	3376		-0,15	
1,95	0,90	Rose Cp	RSE	1,40	1,00	1,00	+0,10	73		0,08	12,5
222,00	185,00	Rothmans	ROC	194,00	192,00	194,00	−4,95	9	3,1	**11,71**	16,6
0,08	0,02	ƒRoxmark	RMK	0,07	0,06	0,07	+0,02	1101			
6,95	1,46	RylAviatn	ROY	1,58	1,50	1,58	+0,03	26		-1,01	
91,50	57,50	RoyalBk	RY	72,50	67,90	68,95	−2,15	41930	2,7	5,09	13,5
103,20	97,00	RoyalBkEpf		100,00	100,00	100,00	−0,75	530	4,6		
27,90	25,25	RoyalBkFpf		25,80	25,50	25,75	+0,30	118	8,7		
27,50	25,25	RoyalBkGpf		25,55	25,40	25,55	+0,15	42	8,3		
30,35	26,75	RoyalBkHpf		28,40	28,00	28,05		69	8,0		
29,25	27,00	RoyalBkJpf		27,85	27,50	27,50	−0,15	392	6,5		
26,95	23,50	RoyalBkNpf		25,70	25,50	25,70	+0,25	1173	4,6		
28,75	26,05	*RoyalBkIpf		27,00	26,90	26,95	−0,05	266	7,1		
27,50	25,50	*Royal

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 mai 1999

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/D											
s 56,75	25,13	AFLAC	AFL	54,69	52,06	52,69	−1,56	22240	0,6	1,97	26,7
43,38	19,75	ALPHARMA	ALO	31,00	27,25	30,44	+0,94	9477	0,6	1,01	30,1
55,75	31,06	ALZA	AZA	37,00	33,81	35,94	+2,38	41814	0,0	1,07	33,6
s 89,88	45,69	AMR	AMR	73,94	69,00	72,88	+3,06	52953	0,0	6,67	10,9
25,38	13,63	ASA	ASA	20,50	17,81	17,94	−1,06	5175	3,3		
s 64,08	32,50	AT&T	T	62,50	50,88	60,31	+9,81	895157	1,5	1,86	32,4
s 53,25	35,56	AbbottLab	ABT	49,88	46,75	46,88	−1,56	133635	1,5	1,58	29,7
101,50	29,50	Abrcrmbie	ANF	98,94	87,81	91,19	−3,94	30781	0,0	1,98	46,1
25,56	12,06	AcceptIns	AIF	14,50	13,31	14,13	+0,06	2199	0,0	0,21	67,3
↑ 30,38	19,13	ACNielsn	ART	30,38	27,88	29,88	+2,00	7993	0,0	1,07	27,9
33,00	12,75	AdvMicro	DAMD	18,31	16,31	17,63	+1,19	56739	0,0	-1,16	
↑ 96,19	60,19	Aetna	AET	96,19	87,06	95,00	+7,31	31099	0,8	5,52	17,2
16,88	7,88	Airgas	ARG	12,50	11,63	12,00	+0,25	5975	0,0	0,53	22,6
102,69	42,25	AirTouch	ATI	95,38	92,06	93,25	−0,13	84240	0,0	1,24	75,2
61,19	26,00	AlaskaAir	ALK	46,00	43,25	45,38	+1,31	7518	0,0	5,40	8,4
31,13	19,75	AlbertoB	ACV	27,50	24,75	26,06	+1,19	4706	1,0	1,45	18,0
67,13	44,00	Albertson	ABS	54,88	50,94	54,13	+2,63	40349	1,3	2,31	23,4
47,13	15,94	Alcatel	ALA	26,25	24,31	25,31	+1,00	29077	1,4	3,10	8,2
s 65,00	25,53	Alcoa	AA	64,13	59,25	63,88	+1,63	125130	0,0	2,41	26,5
26,50	14,00	AlTeldyne	ALT	23,75	22,00	23,13	+0,75	14705	2,8	1,40	16,5
97,25	39,88	Allergan	AGN	92,31	87,50	88,56	−1,31	15704	0,6	1,02	86,8
↑ 65,00	32,63	AlliedSig	ALD	65,00	58,25	64,63	+5,88	99838	1,1	2,44	26,5
n 24,06	12,75	AllWaste	AW	19,13	17,50	18,25	+0,56	54628	0,0	-0,50	
75,25	38,38	AllmerFin	AFC	59,00	55,00	56,75	−0,56	7157	0,4	4,89	11,6
s 52,38	34,75	Allstate	ALL	37,94	36,50	37,56	+1,19	97232	1,6	4,11	9,1
↑ 63,50	43,75	AmeradaH	AHC	63,50	56,94	62,13	+5,13	32539	1,0	-4,19	
s 175,00	17,50	AmOnline	AOL	142,00	115,25	118,19	−24,56	890672	0,0	0,82	
61,31	30,13	AmBankers	ABI	53,38	52,50	53,31	+0,88	7687	0,9	7,95	6,7
4,56	0,13	AmBanknt	ABN	0,31	0,22	0,31	+0,09	3722	0,0	0,24	1,3
142,63	67,00	AmExprss	AXP	135,00	125,81	134,69	+4,00	77069	0,7	4,99	27,0
45,75	30,50	AmFinl	AFG	36,75	34,88	35,31	−1,00	1497	2,8	1,89	18,7
53,75	22,00	AmGreet	AM	27,25	25,75	27,13	+0,94	10943	2,8	2,56	10,6
28,25	17,13	AmHealth	AHE	20,31	19,56	20,13	+0,31	2391	11,2	1,78	11,3
70,25	44,00	AmHome	AHP	63,19	60,13	61,00		104746	1,5	1,63	37,4
s 134,00	64,88	AmIntGrp	AIG	121,81	112,69	118,69	+1,25	132604	0,2	3,73	31,8
7,50	4,00	AmMedia	ENQ	7,00	6,88	6,94	+0,06	1640	0,0	0,03	
16,50	6,88	AmwayAsia	AAP	14,38	8,00	11,81	+3,81	5385	0,0	-0,29	
7,00	3,50	AmwayJpn	AJL	5,75	4,69	5,38	+0,63	5696	6,5	0,59	9,1
38,38	12,00	AnalogDev	ADI	37,88	35,06	37,13	+2,00	25088	0,0	0,67	55,4
79,81	45,31	Anheuser	BUD	75,00	67,38	71,06	−2,06	90245	1,6	2,69	26,4
20,75	10,63	Anixter	AXE	17,19	15,38	17,13	+1,38	14654	0,0	0,88	19,5
53,06	18,56	AnnTaylor	ANN	53,00	47,31	49,38	+1,88	24876	0,0	1,53	32,3
75,56	48,25	Aon	AOC	69,19	65,13	66,69	−1,81	28351	0,0	2,62	25,5
↓ 9,75	2,50	ApldMag	APM	2,88	2,50	2,81	−0,13	9783	0,0	-0,02	
9,56	3,00	ArcadiaFn	AAC	7,00	6,25	6,63	−0,19	6212	0,0	-2,04	
26,19	9,75	ArchCoal	ACI	13,00	11,75	12,50	+0,38	1632	3,7	0,33	37,9
21,19	13,50	ArcherDan	ADM	16,75	15,13	16,31	+1,31	52646	1,2	0,52	31,4
13,00	6,50	Argentina	AF	12,75	12,25	12,50		1189	3,6		
24,69	13,06	Asarco	AR	20,13	18,00	18,50	+0,13	12872	1,1	-3,38	
12,00	5,25	Ashanti	ASL	9,69	8,13	8,19	−0,81	20678	1,1	0,43	19,0
56,31	39,50	Ashland	ASH	43,63	42,06	43,31	+1,06	6957	2,5	2,59	16,7
↑ 9,38	4,38	AsiaPacFd	APB	9,38	8,94	9,06	+0,06	3816	0,5		
17,63	11,88	Asset Inv	AIC	14,88	14,38	14,81	+0,38	484	6,8	0,03	
87,00	52,50	ARCO	ARC	86,63	82,94	85,38	+1,44	82423	3,3	-1,96	
14,06	8,44	AustriaFd	OST	10,44	10,06	10,31	+0,13	568	11,9	-0,04	
s 46,88	30,81	AutoData	AUD	45,31	43,81	44,75	+0,25	48245	0,7	2,12	21,1
28,06	10,00	AutoNatn	AN	14,44	13,38	13,75	−0,56	47631	10,9	1,83	7,5
38,00	20,50	Autozone	AZO	30,94	28,56	30,88	+0,88	17945	0,0	1,54	20,1
69,63	39,38	AveryDen	AVY	69,50	67,31	68,50	+0,25	20272	1,4	1,81	37,9
s 59,00	25,00	Avon	AVP	55,50	50,56	51,81	−2,50	39309	1,3	1,07	48,4
7,94	2,88	Aztar	AZR	7,81	6,81	7,25	+0,31	7779	0,0	0,29	25,0
35,63	24,81	BG plc	BRG	31,50	27,75	30,19	+2,13	445	2,4	-2,22	
39,50	11,88	BJ Svc	BJS	28,56	25,00	26,56	−0,19	36980	0,0	0,23	
↑ 115,38	73,00	BP Amoco	BPA	115,38	110,00	113,06	−0,13	90651	2,5	3,55	31,9
s 29,13	12,63	BancoSant	STD	22,69	21,38	22,13	+0,63	1910	1,0	1,41	15,7
s 41,69	24,00	BankNY	BK	40,13	37,50	38,44	−1,56	77099	1,5	1,62	23,7
61,50	36,13	BankOne	ONE	60,00	57,56	59,00		111964	2,6	2,86	20,6
88,44	44,00	BkAmerica	BAC	72,88	68,31	70,31	−1,69	146054	2,6	2,97	23,7
s 59,00	25,75	BkBoston	BKB	51,88	48,38	49,25	+0,25	58192	2,6	2,61	18,9
133,63	45,00	BankersTr	BT	91,88	89,88	91,75	+1,69	25806	4,4	-1,13	
48,00	22,19	BarnesNo	BKS	36,38	32,75	36,00	+1,25	20572	0,0	1,35	26,7
6,94	2,44	BattleMtn	BMG	3,38	2,75	2,94	+0,13	83416	1,7	-1,12	
↑ 84,75	38,06	BauschLo	BOL	84,75	75,06	82,13	+7,13	28708	1,3	1,26	65,2
76,00	51,50	Baxter	BAX	66,69	62,69	65,63	+2,63	36485	1,8	1,14	57,6
61,00	26,00	BearSt	BSC	48,63	42,25	46,13	−0,50	30045	1,3	3,80	12,1
64,94	39,88	Beckman	BEC	49,25	46,63	48,88	+0,69	12048	1,3	2,09	23,4
s 49,50	31,75	Becton	BDX	39,50	36,44	38,56	+1,38	31418	0,9	0,98	39,4
s 61,19	40,44	BellAtlan	BEL	60,13	55,69	58,19	+0,56	117051	2,6	2,05	28,4
s 50,00	31,97	Bellsouth	BLS	46,94	44,25	46,19	+1,44	120429	1,6	1,66	27,8
s 27,72	13,94	Belo AH	BLC	22,69	21,56	21,88	+0,25	8229	1,1	0,53	41,3
44,00	30,19	Bemis	BMS	39,88	35,63	39,63	+4,63	7392	2,3	2,04	19,4
85000	57000	BerkHathA	BRK	78600	74700	76600	+200,00	19	0,0		
2795	1893	BerkHathB		2520	2426	2480	+10,00	603	0,0	75,40	32,9
s 57,25	14,88	BestBuy	BBY	51,00	44,50	46,63	−1,13	55278	0,0	1,13	41,3
60,88	43,25	Bestfoods	BFO	55,00	50,56	54,00	+3,81	36613	1,8	2,25	24,0
15,19	7,06	BethSteel	BS	9,69	8,88	9,06	−0,06	69634	0,0	-0,15	
15,50	4,31	BeverlyEn	BEV	7,44	6,63	7,25	+0,75	18404	0,0	-0,35	
n 45,00	11,75	Biomatrix	BXM	33,06	29,31	30,38	−2,56	11438	0,0	0,65	46,7
65,50	39,00	BlackDeck	BDK	59,81	55,25	58,88	+2,13	27245	0,8	2,44	24,1
31,75	18,94	BlountA	BLT	28,00	27,75	27,88		1810	1,0	1,56	17,9
50,75	29,50	Boeing	BA	45,88	40,56	45,75	+5,13	190801	1,2	1,61	28,4
↑ 42,38	22,25	BoiseCas	BCC	42,38	40,50	42,13	+1,88	24153	1,4	-0,41	
9,44	2,69	BordenChm	BCU	9,06	8,31	8,88	−0,19	23695	0,0	-1,02	
41,75	13,13	BordersGr	BGP	14,63	14,00	14,38	−0,06	26550	0,0	1,12	12,8
61,75	33,06	BorgWAuto	BWA	58,50	53,50	58,00	+1,25	7526	1,0	4,26	13,6
21,00	7,00	BosCeltics	BOS	12,06	11,75	11,88	−0,19	111	8,4	0,87	13,7
s 44,88	20,13	BostonSci	BSX	41,88	39,00	40,81	−1,75	53286	0,0	-0,58	
56,94	31,19	Bowater	BOW	55,75	52,69	55,19	+1,56	15851	1,5	0,89	62,0
7,19	2,56	Boyd Gam	BYD	6,75	5,13	6,00	+0,69	4965	0,0	0,48	12,5
22,56	8,94	Brazil Fd	BZF	16,13	14,94	16,13	+0,94	2354	4,9		
21,00	2,88	BreedTech	BDT	6,25	4,25	4,69	−0,75	8806	0,0	-1,76	
s 69,25	44,25	BristolMy	BMY	68,13	61,63	67,50	+3,94	182477	1,3	1,65	40,9
114,50	52,13	BritAir	BAB	83,00	78,75	82,00	+2,75	987	3,5	7,91	10,4
181,25	102,25	BritTel	BTY	168,25	161,63	167,50	−0,25	781	2,1	4,27	39,2
41,50	26,13	BrownFerr	BFI	40,88	39,88	40,81	+0,94	28087	1,9	1,85	22,1
32,69	12,00	Brunswick	BC	24,94	22,69	23,56	−0,44	10168	2,1	1,86	12,7
Ts 37,94	26,88	BurlStFe	BNI	37,94	36,00	36,88	+0,25	66797	1,3	2,39	15,4
28,13	10,00	Bush A	BSH	16,44	15,25	15,75	+0,56	852	1,3	0,04	
s 32,38	19,88	C&D Tech	CHP	28,00	25,75	27,38	+1,56	1549	0,4	1,95	14,0
47,25	18,06	CBS	CBS	47,00	42,69	43,94	−1,63	101225	0,0	-0,01	
n 40,31	17,63	CEC Entmt	CEC	38,94	37,00	37,63	+0,13	2042	0,0	2,00	18,8
n 25,88	10,50	♦CGI A	GIB	24,50	22,00	22,25	−2,06	291	0,0	0,50	44,5
s 51,29	33,00	CNA Finl	CNA	42,94	40,56	42,44	+1,63	6296	0,0	1,15	36,9
48,94	21,63	CNF Trns	CNF	45,00	41,63	44,88	+1,19	14257	0,9	3,22	13,9
55,69	36,00	CSX	CSX	53,94	49,00	50,00	+0,75	41785	2,4	2,49	20,1
49,88	25,75	CblWire	CWP	44,19	39,88	42,94	+0,94	7353	1,5	1,49	28,8
26,00	9,63	CablDsgn	CDT	13,50	12,75	12,88	−2,00	6634	0,0	1,23	10,5
15,31	6,63	Cabletron	CS	11,25	8,50	10,88	+1,44	102983	0,0	-1,43	
69,94	48,50	Cadbury	CSG	55,69	53,75	55,25	+1,25	657	2,2	2,33	23,7
39,00	10,63	Cadence	CDN	14,00	12,75	12,88	−0,69	90022	0,0	0,15	85,8
11,50	5,13	CalgonCar	CCC	6,00	5,44	5,63	−0,19	7188	5,7	0,21	26,8
26,88	9,38	Callaway	ELY	15,63	14,13	15,56	+0,50	30477	1,8	-0,36	
59,94	38,06	CampSoup	CPB	41,63	39,38	40,50	−0,50	48653	2,2	1,41	28,7
176,88	51,75	CapOneFin	COF	176,19	166,06	169,38	−4,31	21586	0,2	4,45	38,1
s 83,25	53,71	CardHlth	CAH	61,00	56,50	60,50	+0,69	75174	0,2	1,47	41,2
s 53,50	19,00	Carnival	CCL	45,56	41,63	42,31	+1,06	64046	0,9	1,48	28,6
56,13	23,63	Carpenter	CRS	32,44	30,38	30,88	−0,44	1744	4,3	2,25	13,7
19,63	14,38	CarterWal	CAR	17,94	16,88	17,25	−0,31	1556	1,4	0,62	27,8
62,50	17,31	Case	CSE	37,88	34,50	36,44	+1,81	30410	0,5	-0,81	
4,31	1,94	CataLight	LTG	4,25	3,44	3,75	+0,31	1097	0,0	0,36	10,4
↑ 66,44	39,06	Caterpllr	CAT	66,44	62,44	63,19	−1,19	68870	1,9	3,58	17,7
13,19	7,81	Cavalier	CAV	9,56	9,00	9,44		1470	1,7	1,03	9,2
25,31	6,50	Cendant	CD	18,75	17,19	17,63	−0,38	99143	0,0	0,19	92,8
13,19	7,81	CntEurVal	CRF	10,50	9,88	10,44	+0,44	1759	3,2		
s 40,50	24,00	Ceridian	CEN	36,75	32,25	35,00	−1,63	70347	0,0	1,18	29,7
↑ 60,00	25,69	Champion	CHA	60,00	54,69	58,81	+4,13	42609	0,3	1,03	57,1
s 91,13	35,56	ChaseMan	CMB	83,63	77,38	78,44	−4,31	181625	2,1	4,90	16,0
18,94	6,50	Checkpt	CKP	10,00	9,13	9,13	−0,69	2666	0,0	0,56	16,3
104,81	73,00	Chevron	CHV	102,75	94,06	94,75	−5,00	68004	2,6	1,77	53,5
15,94	7,13	Chile Fd	CH	12,50	12,19	12,44	+0,38	2475	5,1		
10,06	4,94	China Fd	CHN	9,94	9,38	9,75	+0,31	1125	1,0		
14,69	7,94	Chiquita	CQB	10,00	9,13	9,31	−0,69	6540	2,1	-0,47	
56,94	39,88	ChrisCrft	CCN	47,56	44,75	45,50	−1,50	1631	0,0	0,81	56,2
88,81	54,00	Chubb	CB	70,13	59,75	70,13	+10,88	80417	1,8	4,21	16,7
45,69	27,06	ChrchDwgt	CHD	43,69	40,63	40,63	−2,19	3214	1,2	1,90	21,4
↑s 93,63	57,19	Cigna	CI	93,63	87,38	93,44	+6,25	24990	1,3	5,12	18,3
78,38	28,81	CircuitCt	CC	69,88	61,94	66,88	+5,38	46142	0,2	1,50	44,6
↑ 26,31	7,13	CircusC	CIR	26,31	21,13	25,50	+4,44	83561	0,0	0,90	28,3
77,56	28,50	CitiGrp	C	75,50	69,50	70,31	−4,94	369066	1,2		
36,88	14,75	ClairesSt	CLE	33,75	30,56	31,94	−1,19	12556	0,5	1,41	22,7
s 16,75	10,44	Clayton	CMH	12,19	11,31	11,94	+0,81	13678	0,5	1,00	11,9
132,94	79,44	Clorox	CLX	115,31	106,44	106,81	−8,56	15526	1,3	2,49	42,9
88,88	53,63	CocaCola	KO	70,88	67,25	67,63	−0,38	152188	0,9	1,38	49,0
41,56	22,88	CoColaEnt	CCE	35,19	32,69	32,75	−1,75	16622	0,5	0,34	96,3
10,88	3,56	CoeurD'Al	CDE	5,13	4,38	4,63		7848	0,0	-11,18	
104,00	65,06	Colgate	CL	103,75	96,38	97,38	−5,06	47157	1,3	2,86	34,1
s 60,75	43,88	ClumbEgy	CG	51,75	48,06	50,25	+2,19	12863	1,6	3,27	15,4
34,00	17,00	ColumHCA	COL	28,94	24,75	26,75	+2,06	124241	0,3	0,52	51,4
s 30,50	10,75	Comdisco	CDO	26,94	22,75	22,75	−3,56	51230	0,4	0,40	56,9
71,94	46,50	Comerica	CMA	66,31	63,75	65,94	+0,88	20449	2,2	3,89	17,0
s 53,00	33,19	CommBncp	CBH	44,63	42,38	42,63	−1,50	1348	2,1	2,38	17,9
27,38	12,13	ChileTele	CTC	26,81	22,75	23,00	−3,44	18149	1,7	5,31	4,3
51,25	22,25	Compaq	CPQ	25,13	22,44	24,81	+2,50	680006	0,3	-1,55	
21,69	5,56	CompUSA	CPU	7,69	6,00	6,06	−0,94	75607	0,0	-0,35	
61,94	26,00	CmptrAssc	CA	45,00	41,56	42,50	−0,19	74949	0,2	1,04	40,9
34,38	22,56	ConAgra	CAG	25,44	24,75	25,00	+0,13	77193	2,9	1,44	17,4
51,75	22,00	Conseco	CNC	33,88	31,50	33,88	+2,31	50276	1,7	2,18	15,5
40,63	11,75	CooperCo	COO	16,06	15,38	16,00	+0,25	1619	0,0	3,72	4,3
69,75	36,88	CooperInd	CBE	53,44	48,38	52,69	+4,31	14848	2,5	3,22	16,4
2,81	1,31	Coram	CRH	2,13	1,88	2,00	+0,06	2477	0,0	-0,14	
66,75	22,88	Corning	GLW	59,88	55,38	58,13	+0,88	34358	1,2	1,52	38,2
56,25	28,63	CountrywdC	CR	45,25	40,19	42,25	−3,06	37268	0,9	3,46	12,2
s 37,00	21,75	Crane	CR	32,00	28,63	31,63	+2,69	10591	0,0		
29,88	12,94	Crompton	CNK	20,75	19,88	20,00	−0,25	19172	0,3	2,92	6,9
53,25	24,00	CrownCork	CCK	36,88	32,44	36,06	+3,56	32892	2,8	0,63	57,2
57,31	28,38	Cummins	CUM	55,50	52,19	53,06	−0,44	6808	2,1	-0,10	
12,00	5,63	CyprsSemi	CY	10,63	9,75	10,19	−0,06	20149	0,0	-0,22	
49,25	37,88	DTE Enrgy	DTE	41,69	40,69	41,69	+0,88	14827	4,9	3,12	13,4
55,75	31,31	Dana	DCN	53,00	46,06	52,44	+5,31	36980	2,4	3,35	15,7
↑ 23,38	14,19	Darden	DRI	23,38	22,00	22,44	+0,13	14122	0,4	0,93	24,1
21,75	7,19	DataGen	DGN	12,19	10,75	11,88	+0,19	11378	0,0	-2,73	
76,00	31,44	DaytonHud	DH	68,38	61,00	62,94	−4,38	114725	0,6	2,14	29,4
57,75	28,38	Deere	DE	45,00	41,69	43,31	+0,31	59922	2,0	3,60	12,0
s 72,00	40,94	DeltaAir	DAL	67,94	62,00	65,88	+2,44	52864	0,2	8,03	8,2
47,63	23,75	DeutschTel	DT	40,25	38,38	38,75		2582	1,3	0,54	71,8
s 31,75	16,06	DeVRY	DV	26,63	21,69	23,38	−3,00	6900	0,0	0,52	45,0
36,38	19,50	Dial	DL	34,31	32,00	33,00	−1,00	22905	1,0	1,07	30,8
53,50	20,06	DiamndOff	DO	34,88	31,19	32,31	−0,75	28722	1,5	2,58	12,5
44,06	19,13	Diebold	DBD	25,81	23,56	25,75	+1,69	14142	2,3	1,13	22,8
33,00	17,13	DimeBncp	DME	23,69	22,25	23,44	+0,38	22084	1,0	2,16	10,9
15,00	3,25	Dimon	DMN	5,13	4,38	5,00	+0,63	6146	7,2	-0,15	
s 40,42	22,56	Disney	DIS	31,63	29,56	30,13	−1,63	251866	0,7	0,76	39,6
↑s 39,00	20,00	DollarGen	DG	39,00	34,25	36,38	+1,31	39099	0,4	0,85	42,8
16,50	5,06	DonnaKrn	DK	9,25	8,56	9,00	+0,44	1815	0,0	0,01	
48,00	30,88	Donnelley	DNY	37,69	34,69	36,56	+1,19	24820	2,3	2,10	17,4
31,81	25,50	Dover	DOV	39,56	36,75	39,38	+2,44	21575	1,1	1,46	27,0
↑ 136,88	74,69	DowChem	DOW	136,88	129,56	133,56	+2,38	50614	2,6	5,45	24,5
59,00	41,56	DowJones	DJ	55,88	53,81	54,00	−0,50	6981	1,8	0,13	
35,19	17,25	DowneyFin	DSL	20,13	19,00	19,69	−0,31	2117	1,8	1,87	10,5
71,00	51,94	DukeEnrg	DUK	56,63	54,63	54,88	−1,13	43286	4,0	3,37	16,3
84,44	50,06	Dupont	DD	74,44	69,31	74,31	+3,69	140371	1,9	1,44	51,6
↑ 18,81	9,38	Dynegy	DYN	18,81	17,06	18,63	+1,25	6283	0,3	0,81	23,0

Une Cadillac créée en Allemagne pour une clientèle nord-américaine

1999 Catera



Équipement: toit ouvrant, roues chromées, persienne arrière, système BOSE 8 haut-parleurs

Aussi peu que **20 424$*** «paiement unique»

* Basé sur une location 24 mois/40 000 km, transport et préparation inclus, taxes en sus.

WILHELMY
CHEVROLET • GEO • OLDSMOBILE • CADILLAC • LTÉE

160, boulevard Brien, Repentigny
Contacter: Laurier Morin (450) 585-6860
Montréal (514) 877-5505

E/L

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
12,50	1,00	E4L	ETV	8,25	6,75	7,19	−0,25	16015	0,0	-2,41	
88,94	60,81	EastmnKdk	EK	79,44	74,38	78,81	+4,19	50145	2,2	4,19	18,8
31,00	21,63	EdisonInt	EIX	25,25	24,38	25,00	+0,50	37568	4,3	1,89	13,2
46,25	22,63	EdwardsAG	AGE	36,13	33,00	34,63	−0,38	9772	1,7	3,07	11,3
87,75	49,25	Elan	ELN	61,44	51,50	60,00	+8,50	78956	0,0	-5,29	
56,13	30,44	ElectData	EDS	53,81	51,63	52,31	−1,44	112330	1,1	1,10	47,6
13,44	6,25	Elscint	ELT	11,63	11,06	11,50		1646	0,0	1,76	6,5
11,50	5,44	EmrgMktInf	EMG	9,19	8,69	9,19	+0,44	1005	0,6		
14,50	7,50	EmergTele	ETF	10,75	10,25	10,75	+0,38	1077	0,0		
22,81	15,75	Engelhard	EC	20,69	19,06	19,69	+0,50	10999	2,0	1,28	15,4
↑ 77,00	40,63	Enron Corp	ENE	77,00	74,25	76,25	+1,00	49782	1,3	2,05	37,2
22,69	11,75	EnronO&G	EOG	19,25	17,81	18,75	−0,25	16529	0,6	0,22	85,2
30,25	8,69	Ensco	ESV	20,13	17,19	18,13	−0,44	13508	0,6	1,35	13,4
45,00	29,75	Equifax	EFX	37,63	35,00	37,13	+1,19	12233	1,0	1,34	27,7
84,19	28,25	EqitblCos	EQ	67,56	61,56	65,63	−1,69	37510	0,3	3,75	17,5
25,94	12,50	Espirito	ESF	16,50	15,94	16,13		4093	3,9	1,57	10,3
103,00	46,69	EsteeLaud	EL	100,75	94,75	95,31	−4,81	13094	0,0	2,05	46,5
23,69	14,69	EuropeFd	EF	17,94	17,31	17,44	−0,13	741	0,7		
43,50	28,75	EverstRe	RE	32,13	30,38	31,19	+0,88	11970	0,

INVESTIR

Bourse de New York

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
103,81	65,13	Procter&G	PG	94,75	90,25	90,94	−2,88	105503	1,3	2,96	30,7
174,25	94,00	Progressve	PGR	150,00	139,69	143,19	−0,31	9808	0,2	6,09	23,5
92,13	39,88	Pulitzer	PTZ	45,44	44,31	44,31	−0,50	1258	1,4	3,41	13,0
67,38	50,88	QuakerOat	OAT	66,00	63,88	65,56	+1,00	23958	1,7	2,34	28,0
↑ 12,00	6,38	Quilmes	LQU	12,00	11,00	12,00	+1,06	7264	1,8	0,89	13,5
s 182,19	10,00	RH Donn	RHD	18,94	16,38	18,81	+2,31	13679	0,7	1,91	9,9
31,88	21,31	RJR Nabis	RN	26,81	25,56	26,31	+0,56	72363	7,8	-1,59	
7,88	5,00	ROCTaiwan	ROC	7,38	6,88	7,25	+0,31	6847	9,4		
n 17,63	12,63	RPM	RPM	14,88	14,06	14,69	+0,63	7388	3,2	0,88	16,7
21,44	13,00	Ralcorp	RAH	20,50	18,25	19,25	+0,88	4070	0,0	1,07	18,0
s 39,00	25,63	RalstonPu	RAL	32,75	30,00	32,63	+2,13	41135	1,2	1,46	22,4
41,13	20,50	Raychem	RYC	26,94	24,56	25,06	−1,38	12403	1,4	1,58	15,9
↑ 72,50	40,69	RaythenB	RTN	72,50	70,00	72,00	+1,75	30651	1,1	2,56	28,1
↑ 36,69	16,25	ReadDig A	RDA	36,69	35,13	35,50	−0,06	12379	0,6	1,58	22,5
31,25	12,56	Reebok	RBK	22,00	18,44	21,88	+3,06	16368	0,0	0,80	27,3
n 22,69	13,81	RehabCare	RHB	18,63	16,56	17,50	+0,88	1634	0,0	1,89	9,3
33,38	25,44	ReliantEn	REI	29,44	28,19	28,81	+0,50	22072	5,2	-1,13	
s 71,50	36,19	Repub NY	RNB	69,00	58,75	69,00	+10,25	31113	1,5	1,42	48,6
55,63	12,19	Revlon A	REV	25,75	22,19	24,44	+1,56	5287	0,0	-0,90	
↑ 23,50	12,63	Rynlds&Ry	REY	23,50	22,44	22,63	−0,19	9074	1,8	1,42	15,9
67,00	38,75	ReynldsMt	RLM	66,00	61,31	65,00	+2,63	25014	2,2	1,25	52,0
59,06	32,13	Rockwell	ROK	58,63	51,44	58,63	+7,00	32045	1,7	-0,13	
6,38	2,25	RylAppInc	RAM	4,75	4,38	4,56	+0,19	562	0,0	0,32	14,3
↑ 61,63	39,56	RylDtch	RD	61,63	57,25	61,06	+2,38	163477	2,2	0,13	

S/Z

n 60,13	23,75	SAP	SAP	32,94	30,88	31,88	+0,50	21413	0,0		
59,94	35,75	SBC Comm	SBC	55,81	52,44	54,19	−1,81	117100	1,8	2,15	25,2
59,38	20,81	SCI Syst	SCI	40,31	35,31	40,13	+2,06	21748	0,0	2,19	18,3
51,38	27,50	SLM Hldgs	SLM	44,75	42,50	44,56	+1,88	17524	1,3	2,88	15,5
74,19	36,06	SPX	SPW	71,00	65,19	71,00	+5,69	18358	0,0	-1,68	
121,69	35,88	STMicro	STM	110,63	101,88	107,00	+5,00	9178	0,2	3,01	35,6
42,81	29,50	SUNOCO	SUN	37,00	33,13	33,44	−2,31	14266	3,0	2,82	11,9
62,44	34,00	Safeway	SWY	56,00	51,06	51,75	−2,19	54837	0,0	1,59	32,6
39,69	19,19	StJude	STJ	31,38	28,06	30,88	+3,00	11539	0,0	1,05	29,4
s 45,44	28,13	StPaulCos	SPC	33,88	28,88	33,00	+4,31	83320	3,2	0,34	97,1
s 30,81	21,50	SaraLee	SLE	22,94	21,69	22,69	+0,44	166982	2,2	3,04	7,5
37,25	21,13	SCANA	SCG	26,13	23,50	26,00	+2,50	16321	5,9	1,88	13,8
s 60,81	41,13	Schering	SGP	51,69	48,25	50,06	+1,75	128089	1,0	1,26	39,7
84,25	40,13	Schlumbrg	SLB	65,88	61,19	62,63	−1,25	124306	1,2	1,33	47,1
s 154,94	18,50	SchwabCha	SCH	110,25	100,25	103,81	−5,94	143310	0,1	1,07	97,0
35,00	11,75	Scientifc	SFA	33,94	31,75	32,75	+1,00	30374	0,2	1,12	29,2
24,00	15,06	SciGames	SG	17,63	15,94	17,63	+1,63	345	0,0	1,70	10,4
23,50	14,56	ScudEuro	NEF	20,25	19,88	20,25	+0,38	1097	0,1		
44,25	16,13	Seagate	SEG	31,44	28,13	30,38	+2,50	84882	0,0	0,75	40,5
↑ 64,25	27,38	SealedAir	SEE	64,25	60,25	64,13	+3,31	37191	0,0	0,20	
65,00	39,06	Sears	S	50,31	47,00	50,25	+4,25	111764	1,8	2,80	18,0
19,25	8,69	Seitel	SEI	18,00	15,88	16,25	−1,13	3763	0,0	1,07	15,2
35,31	19,44	SherwinWS	HW	31,13	29,50	30,19	−0,94	20369	1,6	1,60	18,9
5,13	1,31	Shoneys	SHN	2,31	2,00	2,31	+0,31	2423	0,0	-2,30	
↑ 9,19	4,19	SingaprFd	SGF	9,19	8,69	8,69	−0,19	949	1,2		
9,44	3,25	Singer	SEW	5,88	3,88	5,63	+1,81	10846	0,0	-5,74	
76,38	48,06	Smithkline	SBH	67,94	63,00	65,25	−0,44	25448	1,3	0,97	67,3
45,25	25,50	Snap-On	SNA	34,56	32,50	34,13	+1,56	7402	2,6	-0,10	
33,38	18,88	Sodexho	SDH	24,50	22,56	24,50	+1,81	1595	0,0	2,64	9,3
42,25	9,88	Sola Int	SOL	14,88	14,00	14,44	−0,44	7176	0,0	1,71	8,4
30,94	15,88	Solutia	SOI	24,31	22,50	23,75	−0,63	28477	0,2	1,72	13,8
40,00	22,13	SonocoPrd	SON	27,69	25,81	27,63	+1,81	6181	2,8	1,87	14,8
104,31	60,25	Sony	SNE	95,44	91,75	93,25	+0,75	5744	0,4	4,23	22,0
22,25	14,00	SpainFd	SNF	15,13	14,13	15,13	+0,75	560	14,6		
51,31	23,25	StanleyWo	SWK	33,19	29,75	32,31	+1,88	9621	2,7	1,47	22,0
48,75	20,13	SterlComm	SE	39,44	31,63	39,00	+7,69	50378	0,0	-0,60	
32,81	18,63	SterlSftw	SSW	21,25	18,81	18,81	−1,88	21719	0,0	0,77	24,4
65,75	31,00	Stryker	SYK	65,38	59,00	61,50	+0,31	8768	0,2	-0,17	
52,38	30,75	SummitBcp	SUB	44,00	42,00	42,63	+0,25	25834	3,1	2,70	15,8
28,44	4,63	Sunbeam	SOC	6,88	5,50	6,69	+1,31	19433	0,0	-7,99	
8,13	3,00	Sunburst	SNB	6,13	5,69	6,13	+0,44	594	0,0	0,18	34,0
↑ 72,63	41,06	Sundstran	SNS	72,63	71,56	72,19	+0,44	10381	0,9	4,17	17,3
1,19	0,41	Sunshine	SSC	0,50	0,47	0,47		16955	0,0	-0,25	
82,75	54,13	Suntrust	STI	72,94	69,63	71,00	−0,50	15240	1,9	3,50	20,3
31,38	20,06	Superior	SUP	26,25	24,50	25,75	+0,75	2316	1,2	2,00	12,9
19,94	5,06	Swift Egy	SFY	11,44	10,31	10,94	−0,56	6006	0,0	-3,05	
28,94	16,38	SybronCp	SYB	28,00	26,88	27,00	−0,69	5821	0,0	0,87	31,0
s 25,13	17,25	Synovus	SNV	22,88	21,31	21,94	−0,19	6774	1,6	0,73	30,1
12,88	5,25	TAG Heur	THW	11,50	10,00	10,31	+0,31	1085	0,7	6,24	1,7
11,50	7,50	TaiwanEq	TYW	11,00	10,56	10,81	+0,31	323	0,0		
17,88	10,75	TaiwanFd	TWN	17,13	16,50	16,75	+0,50	1212	0,0		
↑ 79,25	37,00	Tandy	TAN	79,25	72,81	79,19	+6,75	35842	0,5	0,76	
42,50	28,75	TelecomNZ	NZT	41,38	38,50	38,94	−2,25	1269	0,0		
n 127,94	50,13	TelBras un	TBH	99,50	89,56	99,06	+7,88	100607	2,3		
↑ 39,81	19,00	TelefArg	TAR	39,81	37,06	39,38	+2,00	46845	3,6	2,01	19,6
22,31	10,25	TelePeru	TDP	15,25	14,75	15,13	+0,06	9029	4,2	1,38	11,0
165,00	97,75	Telefonica	TEF	150,50	139,31	148,56	+9,19	1988	1,2	3,89	38,2
↑ 88,00	32,75	TelMex	TMX	88,00	75,69	88,00	+12,25	83315	1,8	5,47	16,1
17,94	8,63	TmpltnEmg	EMF	15,56	14,06	15,13	+1,13	1410	1,9	0,24	63,0
7,56	6,25	TemplGlIn	GIM	6,75	6,63	6,69		5778	9,0		
↑ 10,06	4,06	TemplViet	TVF	10,06	9,13	10,00	+0,88	718	0,0		
37,63	16,00	TenetHlth	THC	25,50	23,31	25,31	+1,69	48258	0,0	1,16	21,8
↓ 43,44	25,19	Tenneco	TEN	27,00	25,19	25,50	−1,50	43630	4,7	0,18	
66,50	15,00	Teradyne	TER	52,50	43,69	48,19	+1,00	59846	0,0	0,81	59,5
↓ 10,81	3,75	Terra	TRA	5,06	3,75	3,88	−0,75	6092	2,1	-0,49	
↑ 69,75	44,56	Texaco	TX	69,75	61,00	69,00	+6,25	101396	2,6	0,92	75,0
115,19	45,38	TexasInst	TXN	108,94	100,31	106,06	+3,94	95467	0,3	1,60	66,3
48,06	37,63	TexasUtil	TXU	41,88	39,94	41,31	+1,56	30628	5,6	2,90	14,3
↑ 6,50	2,06	ThaiCapFd	TC	6,50	6,00	6,00		1029	0,0		
↑ 10,75	3,75	Thai Fund	TTF	10,75	9,63	10,63	+0,81	3335	2,2		
39,56	12,56	ThermoEl	TMO	17,44	16,00	17,44	+1,38	33014	0,0	1,09	16,0
59,81	33,31	Thom&Bett	TNB	46,94	41,88	46,94	+4,94	10301	2,4	1,55	30,3
20,00	6,50	ThreeFive	TFS	11,38	9,94	10,25	−1,25	718	0,0	0,12	85,4
s 78,63	36,59	TimeWarnr	TWX	73,19	67,06	71,25	+1,25	162775	0,0		
65,81	48,94	TimesMir	TMC	60,25	58,25	59,38	+0,88	8050	1,3	0,98	60,6
76,75	34,25	TommyHil	TOM	74,50	68,81	74,00	+4,13	11881	0,0	3,51	21,1
s 47,75	32,81	TootsRoll	TR	44,38	40,88	44,25	+2,81	885	0,5	1,39	31,8
47,19	30,69	TorchmarkT	MK	36,19	33,94	36,06	+1,88	21657	1,0	1,91	18,9
29,25	13,63	ToysR Us	TOY	23,56	22,06	23,06	+1,31	54882	0,0	-0,50	
86,63	44,75	Tribune	TRB	85,00	80,63	81,00	−2,44	14308	0,9	5,58	14,5
73,88	29,56	TriconGlb	YUM	65,81	61,06	61,50	−2,88	33697	0,0	3,25	18,9
42,94	5,25	TritonErg	OIL	15,88	11,75	14,50	+2,63	35476	0,0	-4,87	
25,88	5,00	Tuboscope	TBI	15,25	12,75	13,63		5678	0,0	0,63	21,6
29,00	11,50	Tuprware	TUP	24,06	23,00	23,63	−0,06	6873	3,7	1,24	19,1
86,13	40,31	Tyco Int	TYC	85,19	81,44	84,50	+3,25	148618	0,1	2,47	34,2
26,00	16,38	TysonA	TSN	21,88	20,00	20,56	−0,13	10572	0,5	1,00	20,6
35,63	24,63	UST	UST	28,69	27,75	28,25	+0,38	17888	5,9	2,45	11,5
94,00	55,25	UAL	UAL	84,63	78,75	80,00	−0,75	23931	0,0	13,02	6,1
s 47,31	25,63	US Bncrp	USB	37,81	35,56	36,56	−0,50	56089	2,1	1,85	19,8
28,50	11,19	US Inds	USI	18,88	17,75	18,00	−0,56	11381	1,1	-0,05	
38,13	19,63	USX Mara	MRO	31,38	29,88	30,38	−0,88	47591	2,8	0,81	37,5
35,06	17,88	UltraDiam	UDS	25,38	22,56	23,63	+0,56	20386	4,7	-0,89	
41,19	32,63	Unicom	UCM	39,75	38,69	39,63	+0,81	29315	4,0	2,54	15,6
88,25	55,63	Unilvr NV	UN	72,25	66,63	71,50	+6,56	72120	1,5	2,92	24,5
55,75	36,75	UnionCar	UK	54,19	51,25	52,13	+0,25	40430	1,7	2,48	21,0
↑ 67,00	37,31	UnionPac	UNP	67,00	59,81	67,00	+7,00	71890	1,2	-1,80	
↓ 17,50	10,38	UniSource	UNS	10,94	10,38	10,56	−0,25	4537	0,0	0,92	11,5
36,38	17,69	Unisys	UIS	34,69	31,25	33,25	+1,81	83138	0,0	1,31	25,4
29,19	19,75	Utd Asset	UAM	23,75	22,13	22,38	−0,19	5345	3,6	1,12	20,0
44,19	25,56	US Home	UH	34,75	33,81	34,75	+0,50	1251	0,0	4,42	7,9
66,00	46,81	US West	USW	55,81	52,06	55,56	+3,25	49722	3,9	2,87	19,4
↑ 151,00	71,75	UtdTech	UTX	151,00	142,56	144,94	+0,06	47507	1,0	5,60	25,9
46,38	27,50	Unocal	UCL	44,56	41,00	44,38	+2,81	50286	1,8	0,50	88,8
s 26,63	22,00	Utilicorp	UCU	24,75	23,69	23,88	−0,56	5928	0,0		
↑ 55,00	33,44	VF	VFC	55,00	49,13	50,31	−1,19	16934	1,7	3,24	15,5
49,13	16,38	Varian	VAR	19,63	17,06	19,56	+2,38	17476	0,0	1,73	11,3
22,13	3,19	Venator	Z	11,38	9,50	10,00	+0,31	40885	0,0	0,02	
5,00	3,38	Vesta	VTA	5,50	4,25	5,06		2931	3,0	-7,61	
33,50	20,63	Viad	VVI	33,13	28,88	29,75	−3,31	5149	1,1	1,36	21,9
24,81	7,75	Vlasic	VL	9,50	8,06	8,94	+0,75	13556	0,0	-0,63	
198,75	94,50	Vodafone	VOD	184,06	176,25	178,00	−1,38	23050	0,6	2,32	76,7
↑ s 50,75	31,42	VulcanMat	VMC	50,75	46,88	50,50	+2,75	8789	1,5	2,44	20,7
15,38	7,44	WHX	WHX	8,44	8,13	8,25	−0,19	2175	0,0	1,04	7,9
30,13	10,25	Wabash	WNC	17,38	15,13	17,13	+1,44	3939	0,9	0,92	18,6
22,31	14,75	WacknhtB	WAK	18,06	17,13	18,06	+0,44	423	1,7	1,07	16,9
s 53,41	25,13	WalMart	WMT	46,81	41,63	44,75	−1,25	386747	0,0		
s 33,94	16,78	Walgreen	WAG	27,38	25,06	25,50	−1,38	87052	0,0		
36,00	15,44	Wallace	WCS	23,06	22,00	22,75	−0,31	4354	2,8	1,60	14,2
44,44	18,50	Warnaco	WAC	29,25	26,50	29,00	+2,31	11699	1,2	-0,23	
s 85,94	59,75	WarnrLamb	WLA	69,56	64,88	65,06	−2,88	128104	1,2	1,65	39,4
n 45,75	32,13	WashMut	WM	41,88	39,88	40,25	−0,88	70878	2,4	2,71	14,9
605,50	481,31	WashPostW	PO	582,00	564,81	567,44	−6,56	270	0,9	25,13	22,6
29,50	16,38	Watkins	WJ	25,38	24,50	24,88	−0,50	463	1,9	-7,09	
87,88	50,50	Wellpoint	WLP	75,75	69,13	74,81	+4,56	15663	0,0	4,42	16,9
s 44,88	27,80	WellsFarg	WFC	43,94	42,25	43,13	−0,06	128584	1,9	1,29	33,4
30,00	18,19	Wendys	WEN	28,63	26,63	27,00	−0,06	29531	0,9	1,04	26,0
↑ 72,38	36,75	Weyerhser	WY	72,38	67,06	72,13	+5,00	43901	2,2	1,49	48,4
49,25	23,00	Willamtte	WLL	49,25	46,69	49,00	+2,25	18710	1,5	0,88	55,7
↑ 50,19	20,50	WillmsCos	WMB	50,19	44,81	50,00	+2,75	77172	1,2	0,30	
n 40,75	17,50	WllSnma	WSM	29,63	25,25	26,94	−2,06	19333	0,0	0,99	27,2
52,19	28,63	WinDixie	WIN	36,75	34,31	35,19	−0,63	8208	2,9	1,08	32,6
17,13	8,25	WinnbagoW	GO	15,00	14,25	14,56	+0,25	1519	1,4	1,50	9,7
40,38	18,63	WolvTube	WLV	25,88	24,50	25,31	+0,06	925	0,0	2,15	11,8
104,31	70,94	Wrigley	WWY	91,44	86,13	90,00	+1,31	16793	1,0	2,57	35,0
83,88	54,50	XL Cap	XL	63,88	60,75	61,00	+0,31	11534	2,6	7,97	7,7
↑ s 63,94	39,00	Xerox	XRX	63,94	56,94	59,00	+0,25	89011	1,4	2,56	23,1

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post — **Revue de la semaine** terminée le 7 mai 1999

A/G

3,75	1,13	ABAXIS	ABAX	2,25	1,94	2,00		1124			
31,63	5,75	ADACLab	ADAC	8,69	7,19	8,19	+0,94	27191			
↑ 13,88	2,13	ADAM Sftwr	ADAM	13,88	10,94	13,75	+3,00	6817			
52,25	15,75	ADC Tel	ADCT	47,75	42,00	45,13	−2,69	104981			
22,75	7,13	AdvntaAA	DVNA	14,06	12,75	13,94	+0,44	4863			
5,13	0,94	ALPNET	AILP	2,50	2,00	2,13	+0,06	2552			
↑ 29,75	11,50	ANTEC	ANTC	29,75	24,50	29,75	+2,63	40321			
51,00	21,75	ASA Hldg	ASAI	34,00	33,75	34,00	+0,13	929			
3,00	0,50	AVANIR	AVNR	0,84	0,63	0,78		22932			
13,00	4,50	Acclaim	AKLM	7,13	6,19	6,75	+0,25	52388			
16,50	10,00	Aceto	ACET	11,94	11,44	11,69	+0,19	276			
48,25	17,00	ActnPrf	ACTN	37,38	33,88	36,81	+2,94	11016			
25,00	0,50	ActvApprIA	AGP	2,94	2,50	2,63	−0,13	646			
↑ 13,75	4,38	ActvVoice	ACVC	13,75	11,38	13,13	+0,63	1094			
14,88	8,75	Actvisn	ATVI	12,31	10,50	11,13	+0,69	11243			
31,25	16,50	Acxiom	ACXM	26,38	24,00	25,00	−0,25	17364			
26,75	7,88	Adaptec	ADPT	24,88	22,94	24,00	−0,06	100645			
23,50	6,75	AdptBrdbd	ADAP	16,38	14,38	14,63	−0,50	5601			
10,25	4,25	AdeptTec	ADTK	6,75	6,13	6,44		1425			
↑ 68,00	23,63	Adobe	ADBE	68,00	61,63	67,94	+4,56	36331			
11,38	1,75	AdvTiss	ATIS	6,00	3,75	4,16	−0,84	72853			
60,00	19,25	Agouron	AGPH	59,63	58,50	58,75	−0,31	14001			
29,13	14,13	AirExpr	AEIC	26,63	21,75	26,38	+4,50	14622			
5,38	1,38	AirMeth	AIRM	2,50	1,94	2,25	+0,28	1931			
8,63	2,14	AirTran	AAIR	5,47	4,56	4,88	−0,38	14314			
s 63,69	31,56	AkzoNbl	AKZOY	48,00	45,63	47,88	+3,25	2629			
14,50	5,88	AlddinKn	ALDN	10,00	8,44	8,88	−1,00	918			
29,88	18,63	AlexBald	ALEX	23,50	21,50	22,78	+1,03	5538			
2,47	0,63	AllAmer	SEMI	0,72	0,63	0,69	−0,03	892			
7,50	2,19	AllPhrm	ALLP	2,63	2,31	2,50		4298			
9,00	1,72	AlphMicr	ALMI	5,69	4,88	5,19	−0,06	4313			
14,25	2,88	AlphaNet	ALPH	4,50	4,00	4,00	−0,19	1121			
19,50	0,94	AmHmPatA	HOM	1,06	0,97	1,06	+0,03	7396			
19,44	3,50	AmMobile	SKYC	17,94	12,50	13,06	−4,19	13744			
11,25	6,50	AmerPac	APFC	8,50	8,00	8,13	−0,13	347			
7,38	1,88	AmPhysc	nAMPH	3,66	3,38	3,50	+0,13	192			
55,50	26,19	AmerPwr	APCC	35,00	31,50	33,00		50833			
16,81	8,13	AmSafetyR	AZR	15,50	14,06	14,50	+0,44	257			
8,63	1,88	AmSftwr	AMSWA	2,88	2,72	2,78	+0,03	1748			
↑ 39,63	10,50	Ames	AMES	39,63	34,81	37,50	+2,56	24516			
s 81,38	28,69	Amgen	AMGN	64,50	59,75	63,63	+2,19	225054			
4,50	1,31	Amistar	AMTA	2,25	1,75	1,81	−0,19	667			
6,63	0,28	Amylin	AMLN	1,38	1,00	1,13	−0,22	9376			
94,75	33,00	AnchGmg	SLOT	48,00	42,06	43,50	−3,75	3362			
↓ 3,13	0,25	Angeion	ANGN	0,34	0,25	0,28	−0,03	7084			
19,13	3,13	Anika	ANIK	5,25	4,75	5,00		1741			
43,25	20,13	ApolloA	APOL	25,38	21,06	22,38	−2,38	46473			
↑ 50,00	25,63	Apple	AAPL	50,00	42,75	45,88	−0,13	332932			
28,69	16,88	Applbee	APPB	27,88	25,88	27,75	+1,94	18325			
11,75	2,19	ApldInnov	AINN	3,75	3,44	3,50	−0,25	1778			
71,63	21,56	ApldMat	AMAT	59,50	50,75	56,75	+3,13	444246			
10,88	7,50	ArcticCat	ACAT	9,50	8,38	9,50	+0,88	4676			
10,88	4,44	ArkBest	ABFS	9,75	8,88	9,50	+0,44	4792			
4,28	1,44	Artisoft	ASFT	3,75	3,25	3,63	+0,06	3223			
102,56	32,63	Ascend	ASND	97,00	89,38	92,56	−4,06	108442			
23,25	6,00	Atmel	ATML	18,75	17,00	17,94	−0,31	76128			
49,44	21,63	Autodsk	ADSK	29,63	22,25	26,56	−3,19	88382			
15,44	5,72	AvadoBr	AVDO	9,44	7,50	8,94	+1,19	6559			
47,75	11,06	AvidTec	AVID	16,31	15,00	16,19	−0,06	16650			
s 60,25	30,00	BMC Sft	BMCS	43,06	37,38	41,50	−1,56	129259			
19,38	2,13	Banyan	BNYN	13,88	11,69	12,06	−0,25	15549			
↑ s 39,38	17,13	BedBath	BBBY	39,38	34,75	37,25	+1,56	52732			
31,50	12,75	BenJerryA	BJICA	29,75	28,44	29,00	−0,06	1571			
4,00	2,00	BigRock	BEERF	3,50	3,06	3,06	−0,19	21			
120,50	41,75	Biogen	BGEN	99,88	92,38	92,56	−2,50	69774			
2,44	0,81	Biomrica	BMRA	1,50	1,25	1,44	+0,13	841			
45,75	26,00	Biomet	BMET	41,81	36,50	41,38	+0,38	53112			
↑ 41,25	21,50	BlckBox	BBOX	41,25	34,00	40,88	+6,63	15555			
10,75	1,75	BostnLife	BLSI	7,13	6,31	7,00	+0,31	10732			
17,13	7,81	Buffets	BOCB	10,75	9,88	10,00		13473			
42,50	6,13	BusObjct	BOBJ	25,13	22,13	24,13	+0,69	14118			
30,88	13,25	ECube	CUBE	27,69	22,13	27,06	+4,44	36247			
36,38	16,00	CBRL	CBRL	20,50	19,38	19,97	−0,22	32874			
44,00	14,25	CD Radio	CDRD	26,50	23,00	23,56	−0,94	3989			
5,25	2,75	CNS	CNXS	3,38	3,13	3,13	−0,13	2051			
20,25	6,69	COR Thrp	CORR	12,75	11,63	12,25	+0,56	6601			
58,38	10,63	CbrdgTc	CATP	15,44	13,31	13,81	−0,63	39191			
62,25	37,25	CanandguB	CBRN	55,50	49,13	49,25		nt			
54,50	29,75	CarlCommC	CTVY	48,75	44,00	44,50	−3,50	441			
5,63	2,03	CarringtnC	ARN	3,06	2,88	3,00		1405			
19,13	7,50	CatoA	CACOA	12,56

Le fabricant de DC Cinram ne craint pas Internet

Alors que les investisseurs s'inquiètent de l'impact d'Internet sur l'industrie de la musique, **Cinram International** (Tor., *CRW*, 13,55 $) enregistre d'excellents résultats grâce à la force de ses ventes de disques compacts audio.

La compagnie a accru son chiffre d'affaires de 8 % au premier trimestre, propulsé par un bond de 23 % des ventes de disques compacts.

Les ventes de cassettes audio traditionnelles ont toutefois reculé de 15 %.

Le marché canadien a connu une forte hausse de 25 %, seulement surpassé par l'Amérique latine où les revenus ont bondi de 66 %. Par contre, les ventes européennes ont fléchi de 15 %, principalement à cause d'un recul important en France, en Espagne et aux Pays-Bas.

David Graham, de la firme de courtage **First Marathon**, attribue la faiblesse du cours de l'action de Cinram à des craintes concernant l'usage d'Internet pour écouter ou télécharger de la musique. « Nous croyons que seulement 10 % à 20 % des individus utiliseront ce nouveau média. Le reste de la population préférera se procurer réellement le produit. »

Compte tenu de l'amélioration de la marge de rentabilité de Cinram, l'analyste a relevé ses prévisions de bénéfices par action de 0,99 $ à 1,12 $ pour 1999 et de 1,08 $ à 1,22 $ pour 2000.

Il suggère l'achat du titre en vue d'un cours cible de 21 $, d'ici un an. (SG) ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	1,77 $ par part	04-05-99
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,198 $ par part	05-05-99

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an [2]

	Rendement %	Cotes hebdomadaires		
	30 avril 99	23 avril 99	30 avril 99	1er mai 98
Ass. des pompiers de Mtl				
•Fonds A.P.M. équilibré	1,63	12,368	12,457	13,205
Barreau du Québec				
•Équilibré	2,59	13,123	12,780	13,132
•Obligations	5,97	10,739	10,746	11,124
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	5,93	13,792	13,810	13,389
Ingénieurs du Québec - Férique (Cotes au 06-05-99)				
•Revenu à court terme	4,90	34,378	34,406	34,332
•Obligations	6,20	37,629	37,487	38,533
•Actions	- 0,50	44,448	44,231	47,477
•Équilibré	4,00	46,654	46,607	48,556
•International	16,60	10,391	10,328	10,722
•Américain	23,10	14,628	14,491	14,490
•Croissance	6,90	11,690	11,670	11,093
Maîtres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	3,41	15,171	15,040	14,941
Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	6,46	13,806	13,813	13,837
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Omnibus	3,15	81,953	81,968	79,462
•Fonds de placement	7,23	22,190	22,096	21,389
•Marché monétaire	4,82	10,014	10,014	10,014
•Obligations	7,07	10,652	10,537	10,561
•Actions canadiennes	- 0,90	15,837	15,954	16,529
•Actions internationales	16,44	11,308	11,175	11,166
•Équilibré	n.d.	11,201	11,192	n.d.
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	5,10	12,305	12,281	12,713
•Actions américaines	n.d.	10,952	11,020	n.d.
•Actions asiatiques	n.d.	13,787	13,605	n.d.
•Actions canadiennes	- 4,00	18,641	18,805	20,381
•Actions européennes	n.d.	10,957	10,932	n.d.
•Obligations	5,50	11,363	11,318	11,417
•Court terme	5,30	9,534	9,504	9,478
•International-actions	12,60	14,661	14,641	16,679
•Croissance et revenus	- 0,50	11,419	11,421	11,837
Union des Artistes (CSS)				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	1,67	51,958	51,881	51,030
•Obligations	5,22	13,064	13,084	12,435
•Actions	- 2,73	10,559	10,586	10,883

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Le chef de l'exploitation de Transcontinental quitte son poste

Pierre Dupuis, président et chef de l'exploitation du **Groupe Transcontinental G.T.C** (Mtl, *GTC.B*, 15,95 $), quittera son poste au début de juin.

Ce départ s'inscrit dans la réorganisation de la direction de l'entreprise spécialisée dans l'impression et l'édition qui publie entre autres le journal *Les Affaires*.

Le poste de chef de l'exploitation a été aboli et les présidents des différents secteurs relèveront désormais directement de **Rémi Marcoux**. Le fondateur de l'entreprise cumulera les fonctions de président du conseil d'administration, président et chef de la direction.

Pierre Dupuis conservera son siège au conseil d'administration, dont il fait partie depuis que la compagnie s'est inscrite à la Bourse il y a 15 ans.

D'autre part, Transcontinental s'est entendu pour vendre à un groupe de courtiers dirigé par **Lévesque Beaubien Geoffrion** 100 M$ de débentures à 6,05 % avec échéance le 1er juin 2009. Les titres seront vendus à 99,335 $ l'unité. (SG) ■

Liquidation World accuse un autre trimestre faible

Le spécialiste de la liquidation de marchandises, **Liquidation World** (Tor., *LQW*, 13 $) a affiché des résultats décevants et ce, pour un deuxième trimestre consécutif.

Le bénéfice par action de la compagnie n'a atteint que 0,09 $ au second trimestre terminé en avril, par rapport à 0,12 $ un an plus tôt et à 0,11 $ à 0,13 $ comme s'attendait **Andrea Harbour**, analyste chez **Valeurs mobilières Sprott**.

La mauvaise surprise provient d'une augmentation du coût des marchandises vendues qui résulte de la perte de contrats importants au premier trimestre. Les ventes du détaillant ont augmenté de 11,5 %, à 34,8 M$, par rapport au trimestre correspondant de 1998.

Il faut dire que Liquidation World a ouvert un nouveau magasin au cours du dernier trimestre, mais que cet ajout a été contrebalancé par la fermeture d'un point de vente peu rentable.

Trois autres magasins sur 74 pourraient fermer leurs portes. Mais la compagnie négocie présentement l'ouverture d'autres magasins au cours des prochains mois.

À la lumière de ces résultats, Mme Harbour a réduit ses prévisions de bénéfice par action à 0,73 $ pour l'année en cours. Sa prévision pour 2000 reste à 1,10 $.

L'analyste juge que le cours déprécié du titre de Liquidation World reflète entièrement la faiblesse du premier semestre. Elle s'attend à un retournement de la situation au troisième trimestre et considère que l'action constitue une occasion d'achat en vue d'un prix cible de 20 $, d'ici 12 mois. (SG) ■

Royal Group profite du boom de la rénovation

Royal Group Technologies (Tor., *RYG*, 42 $) profite à plein de la solidité de l'immobilier résidentiel qui stimule le niveau des rénovations au Canada et aux États-Unis.

Au premier semestre, la compagnie ontarienne a beaucoup amélioré ses marges de profit. La marge d'exploitation est passée de 22,4 % à 23,4 %, tandis que la marge nette est passée de 8,7 % à 9,3 %.

Steve Laciak, analyste de la firme de courtage **First Marathon**, a donc relevé ses prévisions de bénéfice par action de 1,70 $ à 1,75 $. Il est même possible qu'il atteigne 1,80 $, selon lui.

L'analyste maintient sa recommandation d'achat pour le titre de Royal Group.

La compagnie qui fournit différents produits en plastique liés à la rénovation et à la construction (portes, fenêtres, tuyaux, etc) a toujours connu une croissance de ses bénéfices de 20 % et devrait poursuivre dans la même direction. (SG) ■

Les devises Le 7 mai 1999, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 $ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	4,2059	Italie	Lire	1 236,0900
Afrique française	Franc CFA	418,5500	Jamaïque	Dollar	25,1730
Allemagne	Mark	1,2480	Japon	Yen	82,7800
Antilles anglaises	Dollar	1,8499	Liban	Livre	1 033,2300
Argentine	Peso	0,6851	Maroc	Dirham	6,6938
Australie	Dollar	1,0226	Mexique	Nuevo peso	6,3800
Autriche	Schilling	8,7800	Nicaragua	Gold Cordoba	7,9600
Bahamas	Dollar	0,6852	Norvège	Couronne	5,2432
Barbade	Dollar	1,3703	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,2231
Belgique	Franc	25,7400	Pakistan	Roupie	34,7200
Bermudes	Dollar	0,6852	Pays-Bas	Florin	1,4061
Brésil	Real	1,1360	Pérou	Newsol	2,2864
Chili	Peso	332,0800	Philippines	Peso	26,0400
Chine	Renminbi	5,6723	Porto-Rico	Dollar	0,6852
Colombie	Peso	1100,7200	Portugal	Escudo	127,9300
Cuba	Peso	15,7588	Rép. dominicaine	Peso	11,0000
Danemark	Couronne	4,7420	Rép. tchèque	Koruna	24,3296
Egypte	Livre	2,3587	Roumanie	Leu	10 272,0110
Espagne	Peseta	108,17	Royaume-Uni	Sterling	0,4209
États-Unis	Dollar	0,6852	Russie	Rouble	16,5673
Finlande	Mark	3,7939	Singapour	Dollar	1,1635
France	Franc	4,1855	Slovaquie	Koruna	29,0600
Grèce	Drachme	208,3000	Sri Lanka	Roupie	47,7000
Haïti	Gourde	11,50897	Suède	Couronne	5,7052
Hong Kong	Dollar	5,3104	Suisse	Franc	1,0255
Inde	Roupie	29,2682	Tunisie	Dinar	0,8134
Iran	Rial	2 055,5000	Turquie	Lire	268 197,3300
Israël	New shequel	2,8441	Union européenne	Euro	0,6381
			Venezuela	Bolivar	407,8870

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Inscrivez-vous au **Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada**

Le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada[MC] (CCVM) :

- répond aux exigences d'études pour les représentants de fonds communs de placement
- est le premier pas pour être autorisé à négocier des actions et des obligations

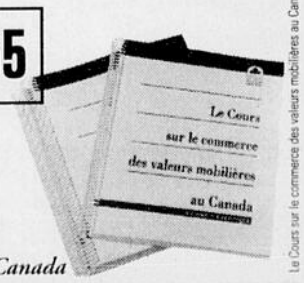
C'est le cours sur les placements le plus connu et le plus respecté au Canada.

Inscrivez-vous au CCVM si vous voulez obtenir un avantage concurrentiel dans le marché du travail d'aujourd'hui ou stimuler le rendement de votre portefeuille personnel.

Le CCVM donne de l'information complète sur :

- les facteurs qui influent sur les prix du marché • les actions
- les fonds communs de placement • les produits dérivés • etc.

Appelez immédiatement pour obtenir une brochure gratuite **1-800-274-8355**



INSTITUT CANADIEN DES VALEURS MOBILIÈRES

www.csi.ca

Le chef de file de la formation en placement au Canada

Le Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada est une marque de commerce de l'Institut canadien des valeurs mobilières.

Déclarations de dividendes

- **Algoma Central** : div. trim. de 0,25 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 18 mai.
- **Barrick Gold** : div. trim. de 0,10 $ US payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **Bruncor** : div. trim. de 0,1625 $ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 21 juin.
- **Cascades** : div. annuel de 0,10 $ payable le 29 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **CCL Industries** : div. trim. de 0,0675 $ l'action A et 0,08 $ l'action B payable le 30 juin/ aux actionnaires inscrits le 16 juin.
- **Centrefund Realty** : div. trim. de 0,22 $ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 19 mai.
- **CFS (Groupe)** : div. spécial de 0,10 $ payable le 14 juin aux actionnaires inscrits le 4 juin.
- **CHUM** : div. trim. de 0,02 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 14 mai.
- **Co-Steel** : div. trim. de 0,10 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 14 mai.
- **Domco** : div. trim. de 0,15 $ payable le 6 juillet aux actionnaires inscrits le 11 juin.
- **Donohue** : hausse du div. trim. à 0,11 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 18 mai.
- **EdperBrascan** : div. trim. de 0,245 $ payable le 31 aout aux actionnaires inscrits le 1er aout.
- **FPI** : div. trim. de 0,03 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- **Freehold Royalty Trust** : div. mensuel de 0,05 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **General Motors Corporation** : div. trim. de 0,50 $ US payable le 10 juin aux actionnaires inscrits le 13 mai.
- **Island Telephone** : div. trim. de 0,20 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 20 mai.
- **Lafarge Corporation** : div. trim. de 0,15 $ US payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- **Linamar Corporation** : div. trim. de 0,04 $ payable le 28 mai aux actionnaires inscrits le 13 mai.
- **Loblaw** : div. trim. de 0,05 $ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **Luscar Coal Income** : div. trim. de 0,15 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- **Maple Leaf Foods** : div. trim. de 0,04 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 11 juin.
- **Melcor Development** : hausse du div. semestriel de 0,20 $ à 0,30 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 18 juin.
- **Mobil Corporation** : div. trim. de 0,57 $ US payable le 10 juin aux actionnaires inscrits le 14 mai.
- **Newcourt Credit Group** : div. trim. de 0,06 $ payable le 28 mai aux actionnaires inscrits le 18 mai.
- **North West Company** : div. trim. de 0,30 $ payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- **Potash Corporation** : div. trim. de 0,36 $ payable le 13 aout aux actionnaires inscrits le 23 juillet.
- **Seagram** : div. trim. de 0,165 $ US payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 1er juin.
- **Shaw Industries** : div. semestriel de 0,0404 $ l'action A et de 0,0367 $ l'action B payable le 15 juin aux actionnaires inscrits le 31 mai.
- **Surrey Metro Savings** : div. semestriel de 0,20 $ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 11 mai.
- **Uni-Sélect** : div. trim. de 0,05 $ payable le 20 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **United Canadian Shares** : div. trim. de 0,075 $ payable le 31 mai aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- **Vitran** : div. semestriel de 0,035 $ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 11 juin.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Les États-Unis améliorent les résultats de Monarch

Daniel Renaud

Les résultats trimestriels du constructeur d'habitations **Monarch Development** (Tor., *MON*, 9,10 $) sont remarquables à plusieurs points de vue. En plus de la hausse des revenus et de la rentabilité, ils indiquent que les activités américaines de la société prennent de plus en plus d'importance. Au premier trimestre, Monarch a accru ses ventes de 49 %, à 105,2 M $. La rentabilité a fait un bond encore plus important : le bénéfice net a bondi de 81 %, à 8,9 M $. Le bénéfice par action a également connu une hausse similaire, soit 83 %. Ces données illustrent la solide performance de la société, fondée en 1917, qui, malgré la nature cyclique de ses activités, est rentable depuis 58 ans. Monarch exerce ses activités en Ontario et au Québec ainsi que dans trois États américains. La portion américaine des activités de l'entreprise prend de plus en plus d'importance dans sa croissance. Monarch a réalisé environ 60 % de son chiffre d'affaires, ou 61,9 M$, aux États-Unis au cours du trimestre. Les revenus canadiens se sont élevés à 42,8 M$. L'an dernier, la contribution américaine atteignait 50 %. La société estime que la forte croissance de l'économie américaine, et du marché de l'habitation en particulier, explique cette situation. En ce qui concerne la rentabilité, près de 60 % du bénéfice d'exploitation de Monarch provient des activités américaines, en regard d'une proportion de 40 % un an plus tôt. ■

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
C-MAC (Les industries)	13 mai	10 h 00	Omni Montréal, Montréal
Forex (Le Groupe)	13 mai	10 h 30	Château Champlain, Montréal
Helix Hearing Care of America	13 mai	10 h 00	Holiday Inn Select, Montréal
Microtec (Les Entreprises)	13 mai	14 h 00	Hilton Québec, Québec
Sodisco-Howden (Groupe)	13 mai	14 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Télésystème Mobiles International	13 mai	14 h 00	Édifice le Windsor, Montréal
Cantrex (Groupe)	18 mai	14 h 00	4445, rue Garand, St-Laurent
Desjardins-Laurentienne	19 mai	10 h 30	Le Windsor, Montréal
Power (Corporation financière)	19 mai	11 h 00	Inter-Continental, Montréal
Roctest	19 mai	10 h 00	Reine Élisabeth, Montréal
Novicourt	20 mai	14 h 30	Ritz-Carlton, Montréal
Power Corporation du Canada	20 mai	11 h 00	Inter-Continental, Montréal
Bocenor	25 mai	11 h 30	Omni Montréal, Montréal
Mitchell (Robert)	25 mai	14 h 00	Club Mount Royal,Montréal
Yorbeau(Les ressources)	28 mai	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Alliance ArtQuest international	14 juin	10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 91 **Améliorations : 47** **Détériorations : 41**

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
AirBoss of America	1 855	1 115	0,09	0,06	30 003	21 613	3 m.	31-Mar-99
Algoma Steel	(30 500)	1 500	(0,58)	0,03	295 700	328 700	3 m.	31-Mar-99
Ali Technologies	1 956	1 982	0,18	0,20	13 064	9 833	6 m.	31-Mar-99
Anderson Exploration	10 500	(2 600)	0,09	(0,02)	181 600	163 500	3 m.	31-Mar-99
	23 400	8 700	0,19	0,07	364 600	358 700	6 m.	31-Mar-99
Aur Resources	526	377	0,01	0,01	23 554	21 394	3 m.	31-Mar-99
Ballard Power	(8 818)	(8 202)	(0,11)	(0,12)	11 665	6 754	3 m.	31-Mar-99
Banque Hong Kong du Canada	38 000	s.o.	0,14	s.o.	210 000	s.o.	3 m.	31-Mar-99
Beau Canada	(1 415)	10 034	(0,02)	0,11	21 350	27 137	3 m.	31-Mar-99
Beta Brands	(3 738)	(8 522)	(0,12)	(0,43)	18 195	9 915	3 m.	31-Déc-98
	(3 460)	(8 998)	(0,11)	(0,48)	63 870	30 716	12 m.	31-Déc-99
Biomira	(5 715)	(5 399) [2]	(0,13)	(0,12)	1 145	1 283	3 m.	31-Mar-99
Bovar	1 800	1 800	0,02	0,02	13 800	14 300	3 m.	31-Mar-99
CAE	23 824	32 151	0,21	0,30	308 251	279 456	3 m.	31-Mar-99
	77 342	70 236	0,70	0,64	1 070 061	922 369	12 m.	31-Mar-99
Canada Vie	61 000	54 000	s.o.	s.o.	1 851 000	1 512 000	3 m.	31-Mar-99
Canadian Airlines	(107 800)	(85 500)	(2,39)	(1,91)	703 700	673 900	3 m.	31-Mar-99
Canadian Crude Separators	1 616	2 565	0,12	0,20	12 491	14 267	3 m.	31-Mar-99
Canadian Tire	31 826	28 814	0,41	0,35	951 570	855 507	3 m.	3-Avr-99
Cascades	4 000	14 000	0,05	0,21	663 000	656 000	3 m.	31-Mar-99
CCL Industries	13 200	10 200	0,33	0,28	393 600	329 500	3 m.	31-Mar-99
Cenosis	(202)	65	(0,02)	0,01	99	471	3 m.	28-Fév-99
	(105)	(43)	(0,01)	(0,01)	1 332	836	9 m.	28-Fév-99
CFS (Groupe)	266	55	0,04	0,01	19 959	15 753	3 m.	31-Mar-99
Chembord	(201)	(103)	(0,01)	(0,01)	14 822	9 389	12 m.	28-Fév-99
Ciment Saint-Laurent	(6 945)	(10 041)	(0,16)	(0,23)	107 910	89 589	3 m.	31-Mar-99
Cinram	5 800	2 800	0,10	0,05	136 700	126 100	3 m.	31-Mar-99
Circuit World	347	496	0,07	0,10	6 106	5 514	3 m.	3-Avr-99
Clearly Canadian Beverages[1]	(776)	103	(0,12)	0,02	8 148	9 693	3 m.	31-Mar-99
Consoltex (Groupe)	1 134	696	0,06	0,04	114 944	117 562	3 m.	31-Mar-99
Crystallex International	(1 076)	(3 734)	(0,03)	(0,13)	6 802	1 353	3 m.	31-Déc-98
	(7 216)	(9 526)	(0,20)	(0,34)	8 569	4 503	12 m.	31-Déc-98
Dalsa Corporation	1 118	829	0,20	0,15	7 234	6 552	3 m.	31-Mar-99
Domco (Industries)	3 386	4 355	0,17	0,23	77 807	82 150	3 m.	27-Mar-99
Eicon Technologies	3 494	661	0,10	0,02	49 735	28 813	3 m.	31-Mar-99
	7 031	5 006	0,21	0,15	126 279	89 639	9 m.	31-Mar-99
Epic Data	(1 283)	1 405	(0,11)	0,16	17 490	11 955	3 m.	31-Mar-99
	(314)	2 546	(0,03)	0,33	31 194	24 189	6 m.	31-Mar-99
Euro-Nevada Mining	7 408	6 525	0,08	0,07	19 585	11 320	3 m.	31-Mar-99
	24 818	20 956	0,26	0,23	57 744	44 469	12 m.	31-Mar-99
Exall Resources	1 412	(297)	0,04	(0,01)	8 516	0	3 m.	31-Déc-98
	2 547	(1 081)	0,08	(0,04)	30 180	0	12 m.	31-Déc-98
First Marathon	9 500	46 700	0,36	1,85	42 400	127 700	3 m.	31-Mar-99
Fishery Products Intl	2 754	2 523	0,18	0,16	162 380	177 260	3 m.	3-Avr-99
Fortis	10 588	8 451	0,81	0,66	144 739	140 672	3 m.	31-Mar-99
Franco-Nevada Mining	12 819	14 862	0,16	0,19	23 992	21 261	3 m.	31-Mar-99
	43 711	52 746	0,55	0,70	77 852	84 938	12 m.	31-Mar-99
Gildan Activewear	3 236	1 664	0,31	s.o.	77 934	42 630	3 m.	4-Avr-99
	4 215	1 964	0,41	s.o.	123 004	74 442	6 m.	4-Avr-99
Greyvest Capital	(10 800) [3]	3 000	(0,51)	0,14	83 200	130 000	12 m.	31-Déc-98
GSI Lumonics[1]	(35 491)	150	(1,85)	0,01	38 594	39 065	3 m.	2-Avr-99
Haley Industries	684	1 220	0,07	0,12	19 397	19 491	3 m.	31-Mar-99
Harris Steel	7 959	3 632	0,86	0,36	119 263	106 732	4 m.	31-Déc-98
	26 656	13 616	2,77	1,32	469 901	401 875	12 m.	31-Déc-98
Imax	2 013	4 112	0,07	0,14	36 743	36 370	3 m.	31-Mar-99
Imperial Metals	(41 489)	(9 605)	(0,56)	(0,16)	94 701	10 578	12 m.	31-Déc-98
International Comfort[1]	1 500	3 500	0,04	0,09	158 100	132 800	3 m.	31-Mar-99

Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 91 **Améliorations : 47** **Détériorations : 41**

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Island Telecom	2 278	2 109	0,31	0,29	20 752	19 938	3 m.	31-Mar-99
Kingsway Financial	6 497	7 456	0,18	0,21	124 548	95 901	3 m.	31-Mar-99
Labopharm	(6 463) [3]	(6 027) [3]	(0,33)	(0,31)	1 302	1 081	12 m.	28-Fév-99
Liquidation World	703	972	0,09	0,12	34 826	31 158	6 m.	4-Avr-99
Loblaw	62 000	43 000	0,23	0,18	4 162 000	2 579 000	3 m.	27-Mar-99
Maple Leaf (Aliments)	10 759	(53 896) [3]	0,10	(0,58)	869 425	738 602	3 m.	31-Mar-99
Marsulex	696	2 279	0,02	0,07	99 848	65 931	3 m.	31-Mar-99
McGraw-Hill Ryerson	(223)	(425)	(0,11)	(0,21)	9 289	7 128	3 m.	31-Mar-99
McWatters (Mines)	(5 009)	(975)	(0,11)	(0,03)	16 793	17 953	3 m.	31-Mar-99
Melcor Developments	282	823	0,09	0,26	4 152	7 989	3 m.	31-Mar-99
Monarch Development	8 947	4 945	0,22	0,12	105 238	70 575	3 m.	31-Mar-99
Mount Real Corp	1 089	921	0,05	0,05	6 133	4 002	3 m.	31-Mar-99
Newcourt Credit Group[1]	36 100	27 300	0,24	0,21	236 719	209 246	3 m.	31-Mar-99
Nova Scotia Power	44 500	37 000	0,51	0,43	220 600	205 500	3 m.	31-Mar-99
O & Y Properties	34 023	18 310	0,68	0,59	174 299	84 572	12 m.	31-Jan-99
Parkland Industries	2 100	171	0,39	0,03	51 700	55 600	3 m.	31-Mar-99
	7 000	2 000	1,29	0,37	176 300	193 500	9 m.	31-Mar-99
Poco Petroleums	3 664	25 685	0,02	0,19	136 179	153 708	3 m.	31-Mar-99
Premdor[1]	9 470	6 336	0,21	0,16	265 644	229 313	3 m.	31-Mar-99
QSound Labs[1]	4	(314)	0,00	(0,01)	803	551	3 m.	31-Mar-99
Rothmans	17 000	16 800	3,07	3,05	123 600	117 700	3 m.	31-Mar-99
	64 600	67 600	11,71	12,26	532 900	522 100	12 m.	31-Mar-99
Royal Group Technologies	24 854	20 011	0,29	0,24	272 063	229 344	3 m.	31-Mar-99
	49 347	39 396	0,58	0,48	532 763	440 780	6 m.	31-Mar-99
S.R.I Oil	(212)	385	(0,06)	0,11	2 130	2 081	12 m.	31-Déc-98
Seagram[1]	(199 000)	(21 000)	(0,50)	(0,06)	3 215 000	1 991 000	3 m.	31-Mar-99
[1]	(86 000)	153 000	(0,23)	0,44	8 789 000	7 372 000	9 m.	31-Mar-99
Small Fry (Aliments)	(429)	(563)	(0,05)	(0,06)	32 414	34 653	3 m.	31-Mar-99
	786	542	0,08	0,06	71 236	74 779	6 m.	31-Mar-99
SNC-Lavalin (Groupe)	10 508	9 496	0,24	0,20	314 618	372 480	3 m.	31-Mar-99
Spar Aérospatiale	2 284	1 749	0,14	0,12	33 948	23 450	3 m.	31-Mar-99
Stantec	1 760	1 619	0,23	0,21	43 078	34 592	3 m.	31-Mar-99
Stella Jones	357	1 429	0,04	0,14	14 174	25 787	3 m.	31-Mar-99
Sun Life	127 000	107 000	s.o.	s.o.	3 838 000	3 333 000	3 m.	31-Mar-99
Talisman Energy	4 000	5 900	0,03	0,05	359 300	352 600	3 m.	31-Mar-99
Thermicedge	(1 800)	(908)	(0,21)	(0,11)	877	922	3 m.	31-Déc-98
	(5 052)	s.o.	(0,60)	s.o.	4 839	s.o.	12 m.	31-Déc-98
	(1 173)	(946)	(0,14)	(0,11)	1 340	1 163	3 m.	31-Mar-99
Thomson Corp.[1]	(53 000)	(68 000)	(0,09)	(0,11)	1 340 000	1 247 000	3 m.	31-Mar-99
Tolgeco (Groupe)	(290)	(381)	(0,07)	(0,09)	6 300	5 000	3 m.	28-Fév-99
Trimac	(409)	1 102	(0,01)	0,03	105 670	104 991	3 m.	31-Mar-99
Trimark (Corp. financière)	21 294	19 115	0,22	0,20	141 766	152 236	3 m.	31-Mar-99
	89 805	80 852	0,92	0,83	584 298	567 907	12 m.	31-Mar-99
Tritech Precision	3 211	3 730	0,37	0,43	97 894	86 443	3 m.	31-Mar-99
TrizecHahn[1]	15 000	122 800	0,10	0,72	271 200	205 300	3 m.	31-Mar-99
Uni-Sélect	2 175	1 923	0,23	0,20	119 473	100 872	3 m.	31-Mar-99
Vector Aerospace	3 700	s.o.	0,14	s.o.	56 400	50 300	3 m.	31-Mar-99
Visible Genetics[1]	(3 293)	(3 004)	(0,35)	(0,41)	4 516	1 060	3 m.	31-Mar-99
Vitran Corp.	1 729	921	0,16	0,09	118 032	90 537	3 m.	31-Mar-99
Wajax	(1 100)	4 200	(0,07)	0,27	239 600	218 300	3 m.	31-Mar-99
Western Star Trucks	8 685	5 828	0,58	0,40	489 592	399 233	3 m.	31-Mar-99
	18 770	13 302	1,28	0,93	1 329 848	1 082 833	9 m.	31-Mar-99
Westminster Ress.	1 151	331	0,06	0,02	14 924	6 481	12 m.	31-Déc-98

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. **1** : en dollars US **2** : inclut un gain non récurrent **3** : inclut une charge non récurrente **n.d.**: non disponible **s.o.**: sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Canadian Tire se distingue parmi les détaillants

L'entreprise exploite 148 magasins répartis au Canada

Daniel Renaud

Canadian Tire (Mtl, *CTR*, 42 $), le plus important détaillant canadien de biens de consommation durables, continue de se distinguer avec une amélioration de 11 % de ses ventes et de 10 % de ses profits au cours du premier trimestre. Pour la période de trois mois terminée le 3 avril, Canadian Tire a dégagé un bénéfice trimestriel record. Les dirigeants de la société comptent renouveler cet exploit tout au long de l'année en maintenant le cap sur la stratégie de développement adoptée il y a quelques années. Celle-ci repose sur l'ouverture de magasins dont l'aménagement permet un meilleur accès à la marchandise. Au cours du trimestre, Canadian Tire a ouvert cinq de ces magasins à grande surface. Elle en exploite dorénavant 148 répartis au Canada. En 1999 et 2000, elle entend en ouvrir 45 par année. D'ici 2002, elle vise l'exploitation de 300 magasins. Pour son premier trimestre, Canadian Tire a réalisé des ventes de 951,6 M $, en hausse de 11,2 % par rapport à la période correspondante l'an dernier. Ses deux principaux secteurs d'activité, le groupe de commerce au détail et la division pétrolière, ont apporté leur contribution à l'amélioration des affaires. En outre, les revenus du groupe de commerce au détail sont passés de 656,6 M$ à 745,9 M$, une augmentation de 13,6 %. Seule ombre au tableau, la division des services financiers. Les revenus ont diminué de 2,0 M$, à 75,5 M$, une situation imputable au transfert des programmes d'appels interurbains à AT&T Canada. Avec cette entente, Canadian Tire recevra des droits de licence et conserve la responsabilité du marketing. La rentabilité a suivi la même courbe que les ventes. Le bénéfice net trimestriel atteint 31,8 M$, ou 0,41 $ par action. L'an dernier, le bénéfice net du premier trimestre s'établissait à 28,8 M$, ou 0,35 $ l'action. Selon **Stephen E. Bachand**, président et chef de la direction, 1999 pourrait s'avérer la plus rentable. Optimiste, M. Bachand croit que l'avenir est prometteur. « Nous avons progressé de façon remarquable lors des dernières années et la solide performance de notre bénéfice du trimestre témoigne de la réaction favorable des clients à notre nouveau style de magasin et à nos stratégies de vente » a-t-il dit. ■

Corporation de technologies Eicon hausse ses revenus de 73 %

La robustesse des résultats du troisième trimestre de **Corporation de technologies Eicon** (Mtl, *EIC*, 5,75 $) a amené un analyste à renouveler sa recommandation d'achat et à augmenter son cours cible.

Corporation de technologies Eicon a accru ses revenus de 73 %, à 49,7 M$. Le bénéfice net a plus que triplé à 3,5 M$, ou 0,10 $ l'action. Ces résultats sont conformes aux prévisions de l'analyste **Pierre-Yves Terrisse**, de **BLC Valeurs mobilières**.

Dans son analyse, M. Terrisse souligne que le recul de 67 à 60 % de la marge bénéficiaire brute était prévisible en raison des efforts marqués de la société pour percer de nouveaux marchés. Cependant, il estime que la marge bénéficiaire brute devrait se maintenir entre 60 % et 61 % au cours du quatrième trimestre. En raison d'un mélange de produits différents, cette marge devrait augmenter au cours de l'an prochain.

Les marges nettes sont beaucoup plus modestes, à 5,6 %, pour les neuf premiers mois de 1999.

L'analyste soutient que la stratégie d'Eicon de se concentrer dans les cartes *RNIS*, qui accélèrent la transmission de données vers les PC et les cartes d'accès pour les réseaux étendus d'entreprises *WAN*, devrait s'avérer très rentable. Les ventes de produits *RNIS* ont explosé de 144 % depuis 12 mois. De leur coté, les ventes de *WAN* ont augmenté de 40 % au troisième trimestre. Dans ce secteur, Eicon dégage une marge bénéficiaire de 75 %.

D'autre part, M. Terrisse pense que la mise au point et la distribution de nouveaux produits destinés aux marchés résidentiels américains et européens devraient amener de nouvelles ventes et ce, à compter du quatrième trimestre. Cependant, il soutient que cet accroissement ne peut être quantifié pour l'instant.

Il renouvelle sa recommandation d'achat en indiquant qu'Eicon devrait réaliser ses meilleurs résultats financiers depuis 1997. Il souligne que la société confirme son redressement en affichant un septième trimestre rentable consécutif. Eicon a perdu de l'argent en 1996 et 1997.

Il hausse son cours cible de 7 $ à 10 $ avec un multiple cours-bénéfice de 20 fois le bénéfice estimé de 0,50 $ par action pour le prochain exercice. (DR) ■

Leadership SP

La Société canadienne de la sclérose en plaques (Division du Québec) est heureuse de souligner l'apport exceptionnel de cinq de ses précieux bénévoles à la campagne Leadership SP 1999.



Madame Lucie Dumas
Vice-présidente exécutive et chef des opérations
Groupaction



Madame Louise Desjardins
Directeure de la fiscalité
Ciment St-Laurent inc.



Madame Michèle Holland
Vice-présidente
RBC Dominion valeurs mobilières inc.



Maître Jacques Gauthier
Associé
McMaster Gervais



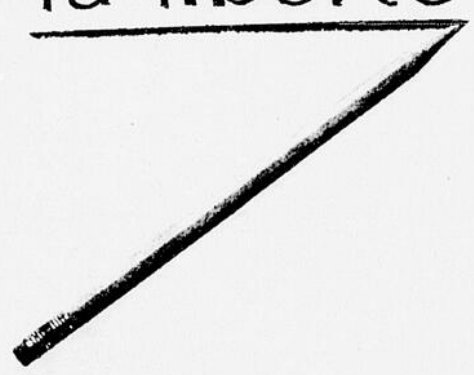
Madame Lise Bertrand
Avocate associée
Stikeman & Elliott

Sclérose en plaques Québec

LES AFFAIRES

POWER CORPORATION OF CANADA

L'alphabétisation, c'est l'abc de la liberté



Les Prix de l'alphabétisation de Postes Canada – Appel de candidatures

Les Prix de l'alphabétisation de Postes Canada rendent hommage à des organismes d'alphabétisation, à des éducateurs et éducatrices ainsi qu'à des apprenants et apprenantes qui servent la cause de l'alphabétisation au Canada. Soulignez leurs efforts de belle façon en proposant leur candidature pour les prix de 1999.

La date limite de présentation des candidatures est le vendredi 4 juin 1999.
Vous pouvez vous procurer des brochures de mise en candidature dans tous les bureaux de poste, à l'adresse Internet www.postescanada.ca ou en écrivant à :
PRIX DE L'ALPHABÉTISATION
DE POSTES CANADA
2701 PROM RIVERSIDE BUR N0610
OTTAWA ON K1A 0B1

Le Prix de l'alphabétisation Accomplissement personnel
Apprenants et apprenantes

Le Prix de l'alphabétisation Éducation
Éducateurs et éducatrices, précepteurs et précepteures et préparateurs de programmes

Le Prix de l'alphabétisation Leadership
Organismes d'alphabétisation, programmes d'alphabétisation au travail et projets communautaires spéciaux

POSTES CANADA CANADA POST

Postes Canada remercie les entreprises et organismes suivants de l'aider à souligner les réalisations exceptionnelles des personnes et des groupes qui se consacrent à l'alphabétisation.

NATIONAL POST · CIGNA · AFFAIRES · CNA · IBM · Domtar · the LoweMartin Group · National

INVESTIR

Canaux spécialisés : le CRTC devance sa décision

La décision tombera le 21 mai plutôt qu'au début du mois de juin comme c'était prévu initialement

Stéphanie Grammond

C'est finalement le 21 mai que le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications du Canada** (CRTC) rendra sa décision concernant les demandes de licences pour de nouveaux canaux de télévision spécialisés en français. Ce verdict n'était attendu que pour le début du mois de juin.

La décision a été devancée afin que la **Société Radio-Canada** sache sur quel pied danser. Car la télévision d'État, qui a présenté de nouvelles demandes, se retrouvera en audiences publiques pour le renouvellement de ses licences à partir du 25 mai prochain.

L'opération durera trois semaines.

En tout, 17 demandes de licences ont été soumises au CRTC, qui devrait en accorder une demi-douzaine.

La plupart des projets ont été développés en partenariat et l'on y retrouve le savoir-faire diversifié de distributeurs, de producteurs indépendants et de radiodiffuseurs traditionnels.

À qui la chance ?

« Nous croyons que **Radiomutuel**, **Astral Communications**, **Alliance Atlantis Communications** ainsi que le **Groupe TVA** ont de bonnes chances de décrocher au moins une licence chacun », commente **Megan Anderson**, analyste pour la firme de courtage **Valeurs mobilières Yorkton**.

Astral Communications (Mtl, ACM.A, 25,25 $) a présenté cinq projets par le biais de sa filiale **Premier Choix**, ainsi qu'un autre projet en collaboration avec Radiomutuel (Mtl, RDA.A, 21,75 $). Cette dernière a déposé trois projets en tout et partout, le premier avec Astral, le second seule, et le troisième en partenariat avec Alliance Atlantis.

Alliance Atlantis Communications (Tor., AAC.A, 22 $) a soumis trois projets qui sont des versions françaises de canaux qu'elle exploite déjà en anglais. Pour deux de ces canaux, elle fait équipe avec Astral.

« Nous sommes confiants qu'Alliance Atlantis obtiendra au moins une des trois licences, puisqu'il s'agit de concepts qui ont connu du succès du côté anglophone », mentionne **Karen Fisman**, de la firme de courtage **First Marathon**.

Le Groupe TVA (Mtl, TVA.B, 22 $) et la SRC misent respectivement sur cinq et quatre canaux, dont **Télé-Classique** qu'ils présentent en partenariat.

Un autre joueur très présent : **Bell services satellites** avec cinq projets en lice.

Popularité grandissante

Cette avalanche de nouveaux concepts découle de la popularité grandissante des canaux spécialisés, qui ont doublé leurs cotes d'écoute entre 1989 et 1997. Ils attirent 29,2 % de l'auditoire.

« Les nouveaux canaux vont gruger l'assiette publicitaire des télés traditionnelles en leur enlevant leurs cotes d'écoute. Aussi, les canaux spécialisés attirent les annonceurs en leur permettant de viser un public très précis à bas prix », explique Mme Fisman.

De 1997 à 1998, le CRTC observe que les chaînes spécialisées ont augmenté leur pourcentage de revenus publicitaires de 10,1 % à 12 %.

À ce jour, 11 licences de télévision spécialisée en français ont été accordées, sur un total de 37 à l'échelle canadienne. Mais du côté anglophone, quatre canaux qui ont décroché leur licence en 1996 ne sont toujours pas en ondes.

À l'époque, l'industrie misait sur l'arrivée du câble numérique, ce qui n'a pas été le cas.

Le CRTC a d'ailleurs mis en veilleuse la cinquantaine de demandes de licences pour des canaux anglophones. Elle préfère réfléchir à la possibilité d'accorder des licences pour la télévision par satellite seulement. ■

Les canaux spécialisés en lice... et leurs parrains

Le Canal Télé-Passeport	Astral, Radiomutuel, NetStar
Le Canal Évasion	TVA, Bell services satellites, Serdy Direct
Réseau Vision	Bell services satellites, Radio-Nord, CFTC-TV, Vision TV
Le Réseau des Arts	Bell services satellites, SRC, La Sept Arte
La Chaîne Gourmande	Premier Choix
Savoir-Faire	TVA, Serdy Direct, Télémédia, Cinar
Le Canal Chez Moi	Radiomutuel, HGTV/Alliance-Atlantis
Le Canal Histoire	Premier Choix, Alliance Atlantis
Le Réseau de l'Histoire	SRC, Bell services satellites, Office national du film
Canal Z- aux limites du savoir	Radiomutuel
Télé Ha ! Ha !	TVA, Production Avanti, Société nouvelle de production de Sherbrooke
Canal Justice	Premier Choix
Le Réseau de l'Économie	SRC, Bell services satellites
Le Canal des Affaires	TVA, Radio-Nord, Publications Transcontinental, Fintel, Sobela IV
Télé-Classique	TVA, SRC
Canal Fiction	Premier Choix, Alliance Atlantis
Télévision régionale	Câblo Distribution G

Source : CRTC — Tableau : LES AFFAIRES

L'acquisition de Loeb haussera les revenus de Métro-Richelieu de 15 %

L'achat des 41 épiceries *Loeb* appartenant à **Provigo** devrait alimenter une croissance d'environ 15 % des revenus de **Métro-Richelieu** (Mtl, *MRU.A*, 19,35 $) d'ici l'an 2000.

La chaîne ontarienne de magasins ajoutera un demi-milliard de dollars au chiffre d'affaires de Métro, qui devrait s'élever à 4,6 milliards de dollars au cours du prochain exercice financier.

L'acquisition ouvre la porte à une amélioration des bénéfices de Métro qui compte injecter 50 M$ dans la rénovation et la relance des magasins. À court terme, l'intégration de la nouvelle bannière affaiblira la marge d'exploitation de Métro de 3,71 % à 3,52 % l'an prochain. En bout de ligne, le bénéfice par action de Métro pour l'exercice 2000 ne gagnera que 0,03 $, à 1,78 $, selon les prévisions prudentes de **Christian Cyr**, analyste chez **Tassé & Associés**.

« Si Métro parvenait à faire converger les marges bénéficiaires des Loeb avec les siennes, son bénéfice par action pourrait atteindre 1,83 $ », précise-t-il. L'analyste pointe plusieurs facteurs qui devraient faciliter le redressement des Loeb.

Les magasins sont tous situés dans la région de Hull-Ottawa, ce qui confère à Métro 34 % de ce marché, soit la deuxième position de l'industrie.

En outre, la proximité des Loeb par rapport au réseau actuel de Métro facilitera la complémentarité.

« La feuille de route de Métro prouve qu'elle sait faire preuve de jugement », ajoute M. Cyr en citant l'acquisition de magasins **Steinberg** au début des années 90.

La firme de courtage recommande l'achat du titre de Métro-Richelieu en vue d'un prix cible qu'elle maintient à 25 $ d'ici 18 mois. (SG) ■

Festin de **homards** à volonté
3e édition

FONDATION QUÉBÉCOISE EN ENVIRONNEMENT

Au profit de la Fondation québécoise en environnement

Le mercredi 19 mai 1999 à compter de 17 h 30
au Marché Bonsecours situé dans le Vieux-Montréal

Avis aux amateurs !
17 h 30 - cocktail
18 h 30 - dégustation de homards des Îles-de-la-Madeleine à volonté

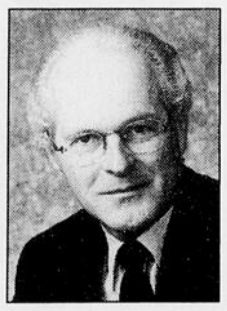
Sous la présidence d'honneur de Madame **Christine Martel**, directrice générale de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec

Pour réservations :
514-849-3323 ou 1-800-361-2503

Coût : 150 $* par personne (table de 10 personnes)

Note : La Fondation vous émettra un reçu de 100 $ par billet pour fins de déductions fiscales.

AVIS DE NOMINATION



Claude R. Bisson
Président du Conseil



Jean Caouette
Administrateur

LE FONDS D'ASSURANCE DE LA RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE DE L'ORDRE DES ARCHITECTES DU QUÉBEC annonce la nomination du nouveau président de son conseil d'administration, **M. Claude R. Bisson**, architecte M. Sc. et de **M. Jean Caouette**, architecte, M.B.A. en finances administrateur.

Monsieur Bisson œuvre en pratique privée depuis plus de 25 années à Québec. Il a été également vice-président de l'Ordre des architectes du Québec. Monsieur Caouette pratique à Montréal en architecture et services immobiliers depuis 17 ans.

Le Conseil d'administration du Fonds des architectes est aussi composé du vice-président **M. Jacques Bolduc**, actuaire chez Valeurs mobilières Desjardins inc., de la trésorière **Mme Guylaine Raby**, gestionnaire de portefeuilles et vice-présidente de Valeurs mobilières Desjardins inc. de **Me André Bois**, associé chez Tremblay, Bois, Mignault, Duperrey & Lemay, avocats, de **M. Marcel H. Boulianne**, architecte et de **M. Pierre D'Anjou**, architecte. Le Directeur général est **M. Gilles Gauvreau**, membre de l'Institut d'assurance de dommages du Québec.

Les membres du conseil et la direction du Fonds tiennent à remercier le président sortant **M. Bernard McNamara**, architecte et à souligner l'énorme contribution qu'il a apportée au Fonds durant sa présidence.

Le Fonds est l'assureur de la responsabilité professionnelle des membres de l'OAQ en pratique privée. De plus, le Fonds est responsable de la prévention et de la gestion des sinistres.

FONDS DES ARCHITECTES

LES AFFAIRES

Cahier spécial

LAVAL



Annoncez vos produits et services et rejoignez les gestionnaires et décideurs

date de parution : 5 juin 1999
date de tombée : 21 mai 1999
Pour informations : **(514) 392-9000**

ÉQUITÉ: EMBAUCHEZ DES PERSONNES HANDICAPÉES!
AIM CROIT-IAM CARES
Téléphone: (514) 744-2944
Télécopieur: (514) 744-5711
ATS: (514) 744-2613

LES AFFAIRES

Immobilier

Dossier spécial

PANTREV
Espace commercial à louer
(514) 499-1997
Courtiers protégés
Time Equities (Canada)

LES AFFAIRES

Immobilier résidentiel

Le multiculturalisme de la rue Van Horne illumine la vie de Monique Lefebvre

La vice-présidente d'Ericsson a choisi Outremont contre vents et marées



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Monique Lefebvre aime les appartements ouverts, où rayonne la lumière du jour.**

Denise Proulx

Il y a 10 ans, un grand vent a soufflé sur le monde de **Monique Lefebvre**. Le genre de tornade qui vire une vie à l'envers.

Du jour au lendemain, la gestionnaire a vendu sa maison en pierre de Saint-Marc-sur-Richelieu, son condo dans le Vieux-Montréal puis, enceinte de sept mois, s'est mise à la recherche, en état d'urgence, d'un nouveau refuge pour la famille qui allait s'agrandir avec son fils.

Montréalaise de souche, l'actuelle vice-présidente, Québec et Canada atlantique, d'**Ericsson communications**, trouve sur la rue Van Horne, à Outremont, le rythme de la vie métropolitaine qu'elle aime, avec son atmosphère à l'européenne qui anime la vie de quartier. Mme Lefebvre se découvre un faible pour les beaux grands parcs du quartier, propres et bien entretenus, où elle imagine déjà mille heures de jeux avec le petit.

À deux pas, une pharmacie, une épicerie, un fleuriste, une école et un nettoyeur, tenus par des propriétaires aux origines diverses, facilitent la vie au quotidien.

« Contrairement à la rue Laurier, Van Horne est restée très proche de l'esprit de Saint-Laurent, mais avec tous les avantages d'Outremont », ajoute celle qui a été vice-rectrice de l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM).

Appartement cauchemardesque !

Mme Lefebvre et son mari croient alors avoir trouvé le condo de leurs rêves : un bel appartement aéré, lumineux, construit au-dessus de l'ancien garage **Diamond**, transformé en résidences. Pressée, Mme Lefebvre achète l'appartement à prix d'or, au plus fort du marché immobilier en 1989.

Mal lui en prend. En moins de deux ans, le rêve vire au cauchemar. « J'ai acheté vite, sans faire évaluer les lieux ni sans avoir consulté l'ami qui habitait déjà l'immeuble. J'étais du genre dangereux, de celles qui veulent bâtir leur nid à tout prix », raconte-t-elle en riant.

En peu de temps, il a fallu refaire les murs de brique, changer les fenêtres et revoir l'isolation. Comme si cela n'était pas suffisant, la famille a été contrainte, en plein hiver, de quitter les lieux pendant quatre mois : à - 40 degrés Celsius, les gicleurs ont explosé, inondant les pièces de l'appartement.

Quand est venu le temps de demander des comptes au promoteur, sa compagnie à numéro avait, comme par enchantement, déclaré faillite, et l'homme avait disparu.

Un amour de quartier

« J'ai tablé sur mon amour du quartier et de ses gens parce que le coup de foudre que j'avais eu pour cet appartement était toujours présent, malgré tous les problèmes rencontrés. Je me suis résignée à ne jamais trouver de compensation pour les pertes financières. Cet appartement correspond à tout ce qui est important dans notre vie », dit-elle.

Mme Lefebvre apprécie la facilité d'accès aux deux parcs attenants au quartier et l'école à cinq minutes de marche et le boulot à 10 minutes en auto. Elle et son mari aiment également travailler à la maison dans cette atmosphère tranquille et dans la clarté.

La femme d'affaires aime faire ses courses à pied et fréquenter ses points de repaire, construits au fil des ans. Elle apprécie la souplesse d'acheter des fleurs à 7 h 30 le matin chez son voisin chinois, après avoir reconduit son fils à l'école, ou le fait de trouver le meilleur poisson des Iles-de-la-Madeleine à quatre coins de rue de chez elle. « Vivre sur Van Horne me donne accès à une vie de quartier stimulante, multiethnique. »

Car celle qui assure la présidence du conseil de la **Société Innovatech du Grand Montréal** abhorre l'état d'esprit « pure laine ». Ne lui parlez pas de se retrouver dans un milieu totalement québécois, francophone et catholique. Pas question non plus de s'enfermer dans un secteur « *gentrifié* », huppé.

Mme Lefebvre prend un vif plaisir à renouer au quotidien avec une communauté qu'elle considère à l'image de ce que devient Montréal et le Québec. Dans sa rue, elle rencontre des Grecs, des Libanais, des Hongrois, des Chinois qui tiennent boutique et la saluent, lui demandent des nouvelles de sa famille et jasent de leur vie dans un français certes imparfait, mais volontairement choisi.

« Je sens un sentiment d'appartenance. J'aime la richesse de ce nouveau Québec et de ces gens qui viennent enrichir la qualité de la vie de ce quartier », raconte Mme Lefebvre.

Pour elle, pas question de déménager, même si elle s'est rendu compte qu'un enfant a besoin de courir ailleurs que sur un trottoir. Pour compenser, Mme Lefebvre s'est acheté un chalet à Saint-Adolphe d'Howard, où elle a son petit jardin et son fils, son coin de campagne.

La famille de Mme Lefebvre ne prévoit donc pas de grands chambardements à court terme. Si cela devait se produire, ce serait pour une raison de force majeure. « Je commencerai à y penser dans cinq ans, lorsque mon fils sera adolescent et qu'il faudra négocier la tranquillité des lieux. » ■

MANOIR ALPINE
Relais d'époque

1455, Chemin Pierre-Péladeau,
Ste-Adèle, Qc J8B 1A6
SITE INTERNET
www.manoiralpine.com
EMAIL:
infos@manoiralpine.com

Dans son environnement enchanteur, Le Manoir Alpine (*ancien Alpine Inn*) vous offre les facilités et le confort nécessaire à la réussite de vos réunions d'affaires.

Forfait *Affaires*
à partir de 87.00$ / pers. occ. double
incluant :
l'hébergement, les repas, la salle de réunion et les frais de service

Communiquez dès maintenant avec notre département des ventes
(450) **229-7777** ou sans frais au **1-888 470-7434**



Immobilier résidentiel

Dossier spécial

La demande ne cesse de croître pour les maisons d'Outremont

L'année 1999 débute en lion pour les vendeurs

Denise Proulx

D'abord boudée au profit de Westmount, de Notre-Dame-de-Grâce et du plateau Mont-Royal, la municipalité d'Outremont retrouve une certaine popularité auprès des acheteurs qui en sont à leur deuxième ou troisième propriété.

Sans être la ruée vers l'or, le secteur est considéré par la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM) comme l'un des plus dynamiques de la grande région de Montréal, après celui du Centre-Sud, près du marché Atwater.

À la suite d'une analyse des ventes entre janvier et avril, la CIGM estime que le quartier Outremont a connu son meilleur printemps depuis quatre ans, avec une croissance des ventes de 60 % par rapport à la même période l'an dernier.

« Les acheteurs sont attirés par la qualité des écoles et des parcs, la vie de quartier à l'européenne et la proximité des services », explique **Danielle Grossenbacher**, présidente de la firme de courtage **Groupe national Montréal** et également présidente de la CIGM.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Les vendeurs qui savent respecter la juste valeur de leur propriété trouvent preneur à Outremont.

Le marché le plus actif est celui des résidences unifamiliales de 300 000 $ à 400 000 $, qu'achètent certains jeunes professionnels avec une famille. On commence même à vivre une rareté de propriétés sur le marché.

« Les prix grimpent. On ne trouve plus vraiment de cottage à moins de 350 000 $. Le marché est de plus en plus favorable aux vendeurs », ajoute **Sally Phan**, courtière indépendante qui oeuvre dans le secteur depuis de nombreuses années.

À défaut de trouver des maisons à leur goût, les acheteurs d'Outremont vont voir ailleurs, notamment dans Ahuntsic. « Même si la qualité de vie y est réputée, les acheteurs ne sont pas tous des inconditionnels d'Outremont ». Ils choisissent de bien vivre et ne pas tout mettre leur argent à payer une maison », dit Mme Phan.

Des condos de qualité

Quand les enfants ont quitté la maison, les Outremontais reluquent davantage du côté des condos. Dans certains secteurs, des copropriétés se vendent en moins de 10 jours.

« Tout le monde veut être au coin de la rue Bernard. Lorsque la propriété est inscrite à un prix juste et raisonnable, elle peut se vendre en 24 heures », relate de son côté **Michel Lavigne**, agent immobilier chez **Remax du Cartier**.

M. Lavigne a constaté que la mode du condo « pas cher et à rénover » est carrément révolue. « Les consommateurs sont prêts à payer plus cher pour acheter un condo qui a été restauré. La demande est claire : les gens veulent emménager immédiatement, sans vivre dans la poussière des travaux », ajoute-t-il.

Dans ce contexte, les condos qui n'ont pas été bien entretenus peuvent rester sur le marché plusieurs mois. Surtout s'ils sont en concurrence, comme ceux de la rue Ducharme, avec des unités neuves.

Les **Projets Europa**, une série de copropriétés situées sur les anciens terrains du commerce **Alex Bremner**, en sont un bel exemple. Après trois ans, la quatrième phase du projet, qui prévoyait la construction de 25 unités, a trouvé preneur en moins de trois mois, l'automne dernier. Il ne resterait que trois condominiums à vendre. « La majorité de ma clientèle provient d'Outremont ou des alentours. Ce sont des gens qui ont choisi le quartier et sa qualité de vie. Les acheteurs veulent une vie de quartier à échelle humaine », dit **Jean Pierre Houle**, promoteur du projet.

Enfin, le marché des triplex, bien que plus difficile, attire aussi une clientèle de deuxième acheteur. « La rareté est réelle, donc ils se vendent bien », dit M. Lavigne. ■

Ventes printanières à Outremont [1]

	1996	1997	1998	1999	Hausse sur 4 ans
Maison unifamiliale	26	24	20	29	+12 %
Condominium	46	46	46	72	+57 %
Plex	11	12	12	20	+82 %
Total	**83**	**82**	**78**	**121**	**+46 %**

[1] : Il s'agit des ventes faites entre janvier et avril de chaque année

Source : Chambre immobilière du Grand Montréal
Tableau : LES AFFAIRES

Montréal, 2e ville la plus accessible au monde

Montréal arrive au 2e rang en ce qui a trait à l'accessibilité de ses propriétés, selon une récente enquête de **Century 21 International**.

L'étude, réalisée auprès de centaines de courtiers, consistait à fournir des exemples des plus belles maisons offertes à une famille de quatre personnes qui possède un budget de 300 000 $ US pour se loger.

La maison choisie par **Michel Auclair**, vice-président adjoint, Québec et Services aux franchisés, de Century 21, et qui a su rallier les opinions, est une résidence avec garage située à **Outremont**.

La maison à deux étages est dotée de parquets, d'un grand escalier et de plafonds de 12 pieds de hauteur.

Cette résidence de 5 000 pi² sise sur un terrain de 8 000 pi² est à proximité d'un parc, d'écoles privées et à 15 minutes du centre-ville.

Seules les résidences du quartier Balle Escondido, à Mexico, et du quartier Piantini, de Saint-Domingue, en République Dominicaine, peuvent offrir une superficie de 7 000 pi² pour un tel prix.

À Toronto, une famille de quatre personnes doit de se contenter d'une propriété de 2 200 pi², estime Century 21.

La maisons choisie est du quartier Moore Park, à 30 minutes du centre-ville de la Ville-Reine.

Dans le palmarès international, Toronto se situe au 15e rang et Vancouver au 14e rang sur 35 villes.

À Hongkong, dernière du classement, une famille de quatre personnes ne peut s'offrir qu'une superficie de 600 pi² à 20 minutes du centre-ville pour 300 000 $ US. (DP) ■



La rencontre
du fleuve et du ciel

Sur les bords du Saint-Laurent, à l'Île des Soeurs, découvrez le Club Marin III



Ce tout nouvel édifice prestigieux tout en hauteur a été conçu pour le 21e siècle. Moderne, il offrira des résidences spacieuses avec vue panoramique sur Montréal, la forêt et le fleuve.

Situé dans un cadre enchanteur, tout près de la forêt écologique et de ses sentiers, vous y trouverez la quiétude de la campagne à quelques minutes du centre-ville.

Au Club Marin III, vous profiterez en plus, des piscines, des terrains de tennis ainsi que du centre sportif exclusif.

Occupation octobre 2000

Les plans sont disponibles dès maintenant.

Pour vivre dans un espace à la hauteur de vos rêves, rendez-vous vite au 301 Chemin du Club Marin à l'Île des Soeurs. Ou appelez au (514) 761-1333

LE CLUB MARIN III
CONDOMINIUMS · ÎLE DES SOEURS

PROMENT

GAGNON, GOUDREAU, LEDUC INC.

Évaluateurs Immobiliers • Real Estate Appraisers

Services de consultation et d'évaluation immobilière commerciale et résidentielle

- Analyste en investissement et disposition d'actif immobilier
- Financement / expropriation / fiscalité municipale / assurance
- Vérification diligente et gestion de portefeuille

Membre de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec et de l'Institut canadien des évaluateurs.

Montréal : (514) 333-1450 **Laval : (450) 681-2236**
Courriel : ggl@proxyma.net

Carrefour



LES AFFAIRES

Visitez aussi notre site Internet www.lesaffaires.com

✔ Index des rubriques

✔ Franchises page 99

✔ Occasions d'affaires pages 99, 100 et 101

Agents manufacturiers demandés
Associés demandés
À vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Billets hockey et spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages

✔ Immobilier commercial pages 101 et 102

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Terrains
Transactions immobilières diverses

✔ Immobilier résidentiel page 102 et 103

Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Divers à vendre - à louer
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

✔ Pour publication

(514) 392-7782
Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-2056

✔ Franchises

UNIGLOBE

Investissez dans votre avenir !

Le voyage, une industrie en pleine croissance.
Joignez-vous au plus important réseau d'agences franchisées au monde.
Programme de formation complet.

Communiquez avec nous dès maintenant
(514) 393-8950 ou 1-800-590-4111

PADGETT COMPTABLES

SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale

- Fatigué des politiques et incertitudes de la vie corporative ?
- Vous aimeriez plus de contrôle sur votre vie personnelle et financière ?

Le moment ne pourrait être mieux choisi !

Services aux entreprises Padgett le réseau comptable #1 en Amérique du Nord. Plus de 430 cabinets.

(514) 733-5400 1-800-665-4520
www.smallbizpros.com ou padgett@generation.net

SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- ✓ 13 412 restaurants dans 65 pays dont 210 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 50 000 $
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple

Pain frais du jour

Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:
(800) 888-4848 - USA ou
(514) 939-1171 - Montréal
www.subway.com



IFA MEMBER

Parfumeries Dans un Jardin

LES SENS ET LES SOINS

FRANCHISES DISPONIBLES

Si vous désirez vous joindre à un des réseaux de franchises les plus performants au Québec, voici une excellente opportunité d'affaires.

***Parfumeries Dans un Jardin**, le «leader» québécois des produits de bain et de beauté est à la recherche de franchisés opérateurs.*

Pour plus de renseignements, téléphonez à:

Louis Dessureault
(514) 449-2121 poste 238

FRANCHISES DISPONIBLES

POUR DÉMARRER RONDEMENT!

Salvatore se pointe...

- ✓ Un concept simple
- ✓ Investissement initial de 30 000$
- ✓ Formation complète



Pour obtenir de l'INFORMATION, composez
888-400-3232 (Canada) 418-624-8888 (Québec)
e-mail: salvatore@qc.aira.com

CFA Association Canadienne de la Franchise



SOYEZ VOTRE PATRON

Revenus 60 à 100 000 $ +

Potentiel considérable

Produits exclusifs et uniques qui améliorent la qualité de vie et qui sont nécessaires dans chaque résidence. Nous en vendons depuis plus de 2 ans. Chaque vente peut vous rapporter plus de 500 $. Financement des clients à 100 %. Vous pouvez opérer à partir de votre domicile. Investissement minime. Territoires dans tout le Québec. Département du marketing. **(800) 580-1530**.

Visez de grands marchés

avec

LE MAGAZINE PME

Franchises à vendre ?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...
... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES ou visitent notre site Internet www.lesaffaires.com pour trouver les meilleures opportunités.
(514) 392-9000

✔ Occasions d'affaires

✔ Entreprises demandées

Robert Landry & Associés
Consultants en entreprise
Entreprises recherchées
Fabrication, distribution, services.
Dossier confidentiel.
Une approche différente et avantageusement reconnue
Voyez nos investisseurs sur notre site internet
www.ici-rlandry.com
(450) 446-0222 • Montréal (514) 990-5805

SUBVENTIONS POUR PME
Emploi-jeunesse a un programme de subvention salariale disponible pour les PME de la région de Montréal qui veulent embaucher.
(514) 495-6571

RECHERCHE PME
Homme d'affaires recherche entreprise PME dans le domaine manufacturier ou de service. Toute proposition sera étudiée.
FAX (514) 948-4405

GROUPE CONSEIL CERCA Ltée
Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772
E-mail: oligny@supralink.net

DCA Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions d'entreprises

Recherchons PME rentables
- Région de Montréal, ventes 1 M $ +
- Fabrication - Distribution - Services
- Avons clients très sérieux $$$ pour : Achat - Fusion - Partenariat

Confidentialité assurée
(450) 923.3535
(514) 990.0192

✔ Services spécialisés

GESTION D'ENTREPRISE SERVICE COMPTABLE ET INFORMATIQUE
SOGEPA ENR.
1-877-949-7802

VOTRE CONTACT EN IMMOBILIER
- ☑ Gestion et Administration Multi-Résidentiel, Condo, Commercial, Reprise Hyp.
- ☑ Achat de projet & Partenariat

Services Immobiliers **Pagesco**
(514) 363-4463
E-mail: Pagesco.aei.ca

Gestion Lanvin Inc.
Conseillers en transactions d'entreprises
Tél.: (514) 393-8788
Fax: (514) 393-8638
E-mail: lanvin@total.net

VENTE - ACHAT - FUSION D'ENTREPRISES
Recherchons:
- entreprises manufacturières du domaine agro-alimentaire; et
- systèmes en franchise

Stricte confidentialité assurée

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE
«M'a permis de rejoindre des investisseurs européens.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

ENTREPRISES DEMANDÉES
«Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre.»
M. Daniel Chartrand

✔ Distributeurs demandés

AGISSEZ
Aimeriez-vous voyager? Partager la santé? Les soins de la peau? Gagner 1 000 $ par mois à temps partiel ou 5 000 $ par mois à temps plein ? Représentez la cie no 1 au monde. Investissement 137 $.
(418) 835-5960
1-800-336-5960

ENTREPRENEUR(E)S
Vous aimez le marketing de réseau et vous voulez vous associer à un géant japonais qui existe depuis 24 ans dans le domaine de la santé dans 20 pays, avec des produits de haute technologie brevetés dont tout le monde a besoin, avec des revenus illimités.
Appelez-nous dès maintenant :
1-888-321-2988

«MONEYMAKER #1»
(Gagnez plus de 100 K $ - 250 K $ ++ par an)
Territoires exclusifs de distribution. Aucune expérience requise. Fournissons clients potentiels. Aucuns frais de franchise. Potentiel de revenus illimités. Soutien complet et retour sur investissement rapide. Programme de réussite éprouvé offert par entreprise A1 établie. Fabricant de produits chimiques uniques. Pour utilisation industrielle, gouv., comm./ résidentiel, etc. Investissement à partir de 9 500 $ à 22 500 $. Support des stocks, publicité et formation.
Pour R/V ou info:
1-888-517-8899

COMMERCE ÉLECTRONIQUE SUR INTERNET
Offrons la possibilité aux professionnels et non-professionnels, une façon de développer un deuxième ou un troisième revenu.
Pour info :
Luc Du Moulin
(514) 990-0882

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

✔ Associés demandés

HÔTEL RAWDON
16 unités, bar, resto, réception + dance, log. 5 1/2, en réno. Bord de rivière. Gros potentiel. À vendre ou associé avec possibilité de gérance. Petit investissement très rentable.
(450) 834-3712
1-888-339-3712

AGENCE DE RENCONTRE TRISTAN & ISEUT
Recherche actionnaires-gestionnaires pour ses bureaux de Montréal.
(819) 561-4000

✔ Services financiers

IMPÔTS PERSONNELS: NON À JAMAIS !
Vous êtes en bonne santé, tant physique que financière ? Un professionnel de la finance vous offre une solution efficace et tout à fait légale pour tous, incluant même les retraités.
Tél.: (514) 768-1270 Paget : (514) 741-7535

GESTION CONSEIL PHOENIX INC.
Financement commercial et industriel. Capital de risque, restructuration.
(450) 628-0402

FINANCEMENT
Commercial, industriel, capital de risque, crédit-bail, équipement et machinerie.
(514) 843-3704

ÉTATS-UNIS
Financement public ou privé, minimum 1 M$. Aussi gamme complète de services corporatifs et opérationnels.
COMFORTAID INC.
(514) 630-1912
andreb@mtl.netcam.com

✔ Partenaires

PARTS À VENDRE
Dans restaurant et immeuble commercial. Bonne occasion pour investisseur et ou pour emploi (chef cuisinier).
Paget (819) 696-6421
tél : (819) 293-2930

✔ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✔ Occasions d'affaires

✔ Commerces

MAGOG - ORFORD
MOTEL
16 UNITÉS
(819) 868-4222
www.lacmemphre
magog.com/motel.htm

VILLAGE ET ROCHER PERCÉ
SITE EXCEPTIONNEL VUE MAGNIFIQUE
- Gîte et chalets
- Potentiel extraordinaire d'agrandissement

Fax: (450) 437-0791
Tél.: (514) 387-9368

RESTAURANT
Centre d'achats Rockland, bons revenus, permis d'alcool, excellent concept, tout équipé, 150 000 $.
Pour plus d'information
RICHARD LABERGE
(Sutton Select)
(514) 951-8069

SALON DE BRONZAGE
Luxueux. 9 cabines. Établi depuis 11 ans. Très bonne clientèle. Face des métros. Pour vente rapide: 49 000 $.
Denis cell. :
(514) 942-8298

BANLIEUE OUEST DE MONTRÉAL
CONCESSION SKI-DOO
Chiffre d'affaires ± 2 millions. Prix: 50 000 $.
info André
1-888-265-3340

ESTRIE MAGOG ORFORD
RESTAURANT, MINI-GOLF, BAR LAITIER
À vendre avec: terrain, bâtisse, logement. Excellente opportunité.
(819) 868-1254

RESTAURANT
HAUT DE GAMME
60 places avec terrasse de 60 places situé dans le Vieux-Port de Québec.
(418) 261-4896

SUPERMARCHÉ
9 000 pi ca. avec bannière
50 000 $ négociable
Nous acceptons la meilleure offre.
(418) 877-9685

PAVILLON EN SANTÉ MENTALE AVEC PERMIS
Situé en Estrie. Très bonne rentablité. Idéal pour couple. Grande superficie de terrain.
(819) 566-5458
(819) 823-6028

PERMIS D'AGENCE DE VOYAGE À VENDRE
Avec clientèle
Raison déménagement
(514) 596-2687

BOUTIQUE DE COSMÉTIQUES CENTRE ROCKLAND
Excellent lieu depuis 1984, gamme de produits de beauté professionnels, formation complète fournie.
(450) 466-2681

HÔTEL-MOTEL
Québec, 30 ch. rénovées à neuf, restaurant, log. pour proprio. Potentiel énorme. Idéal pour couple, très sérieux seulement.
Tél. : (418) 871-8623
Fax : (418) 871-5519

LAVAL
Commerce de vente de pièces de réparation pour camion et machinerie lourde. Chambre de peinture et débosselage.
(450) 687-8260 après 18 h
(514) 249-6600 weekend

QUINCAILLERIE
Chemin Queen Mary
70 ans
350 000 $
avec ou sans bâtisse.
(514) 684-9098

POINTE-AU-PIC
Auberge Lauréat 98, très bonne rentabilité.
Information :
Rosanne Bergeron
Les Immeubles Charlevoix inc.
(418) 665-2939

BROMONT
Camping 300 sites, services municipaux, lac artificiel, piscine, tennis, bloc sanitaire neuf, restaurant, dépanneur, salle communautaire.
soir (450) 534-5410

REPENTIGNY CENTRE
RESTAURANT FINE CUISINE FRANÇAISE
70 places, bâtisse commerciale + logement, bon chiffre d'affaires.
Courtier Intact
Gisèle St-André
(450) 582-8360

AUBERGE 23 UNITÉS
- Bijou + Centre-Santé, Pisc., Bar, Spa...
- Grande expansion
- Plage privée au lac
- Secteur touristique par excellence (Lanaudière)
- Investisseurs sérieux
- 950 000 $ nég... Faites une offre!

LA MAISON S.V.P. inc., ctr. imm.
(450) 753- 9926

LA GALERIE ROYALE *(Montréal)*
(Fondée il y a 38 ans.)
AU COEUR DU QUARTIER DU MUSÉE
Voici l'opportunité des opportunités pour la personne, possédant un certain capital, qui désire une affaire très rentable et agréable à gérer.
Téléphonez-moi pour évaluer cette occasion unique.
Gérald Lemaire agent affilié
Royal LePage Courtier agréé (514) 934-1818

MAGNIFIQUE BAR À SHAWINIGAN
À LOUER OU À VENDRE
80 places, tout équipé, en opération depuis 20 ans, 5 machines à poker, grand terrain paysager, terrain de volleyball, financement possible du proprio.
Demandez Jean
(819) 372-1518

COMMERCE À VENDRE D'ÉQUIPEMENT ORTHOPÉDIQUE ET FOURNITURES MÉDICALES
Et beaucoup d'équipement spécialisé. Situé à Trois Rivières. Très rentable. Cause maladie.
Tél.: (819) 535-9879
Laisser message sur boite vocale

RÉGÉNÉRATION DE BATTERIES
Fabricant de systèmes de régénération de batteries recherche des entrepreneurs pour développer un centre de régénération.
Toute dernière technologie.
Capacité de 20 batteries (2 x 10 de façon indépendante).
Formation, aide et support technique.
Prix de l'appareil 3 500 $.
(514) 781-2582

OCCASION UNIQUE
RESTAURANT «REGINELLA»
600 places, à l'entrée du nouveau **Golf de Montréal**, rénové en 96 et complètement équipé, avec terrasse sous la tente (3 saisons, 100 places). 1 400 000 $. Terrain, bâtisse et équipement.
Normand Paradis
agent imm. agréé Re/max de la Pointe
(514) 386-7921
normand.paradis@videotron.ca

URGENT À STE-ADÈLE
B & B EN OPÉRATION
Zoné aussi pour centre de santé, rés. personnes âgées, bureau de professionnel, rénové au coût de 280 000 $, 8 chambres, 2 foyers, ascenseur prévue, vendu clé en main, réduit à 239 000 $. Cause de décès.
(450) 227-9911
Gr. Sutton Micheline McDuff

RÉSIDENCES D'AÎNÉS
Nombreux dossiers disponibles sur le marché par :
RICHARD PERREAULT
Remax Montréal Métro
(514) 255-5202
Pour vos négociations en achat/vente d'établissements de soins.

SALON D'ESTHÉTIQUE À VENDRE
Centre-ville, clientèle établie et régulière, 5 jours.
(514) 598-1277

RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES AUTONOMES
20 logements, en très bon état, secteur paisible.
Richard Parent
Groupe Sutton Synergie
(450) 964-0333

MOTEL À QUÉBEC
15 unités avec maison entièrement rénovés, impeccable et très rentable.
1-418-827-2868

BED & BREAKFAST
Situé entre Sutton et Knowlton au coeur des montagnes, construction unique avec 55 acres et un lac artificiel. C'est un rêve ! Prix : 475 000 $. Idéal pour centre de santé.
Maria Kis
(819) 563-3000
La Capitale Estrie (Coop)

BAR LAITIER MONTRÉAL
Très bien équipé avec 32 saveurs de crème glacée. Bon chiffre d'affaires, en opération. Localisation: 6536 boul. Léger.
Lise Tremblay
(514) 355-5122
(514) 352-5900

BOUCHERIE CHARCUTERIE À ANJOU
30 000 $
Cause retraite.
(514) 351-4512

AUBERGE «ROD & GUN»
Sur le lac St-François, près d'une marina et d'un club de golf. 2 s. à d., 1 bar et salle de jeu, chambres pour 17 clients. 550 000 $.
Immeubles Sud-Ouest
Patrick (450) 829-2653

AUBERGE ET MOTEL AU CENTRE DES ÎLES-DE-LA-MADELEINE
Très bien situé, à proximité des plages. 15 c. à c. modernes, petite s. à d. + 4 unités de motel, une cuisinette const. récemment incluant petit bar avec permis.
René (418) 986-3312

BANLIEUE OUEST
30 min de Mtl. Chaleureux foyer personnes âgées, 30 ch., 8 000 pi ca. superficie habitable, rénové avec goût, équipements compris. Terrain 30 500 pi ca.
Re/max Cadibec
Louise Jordan
agent imm. affilié
(514) 694-0840

BOUTIQUE
Cadeaux et cuisine, grand local, bien situé, bons revenus, beaucoup de potentiel.
Lyse Séguin
Actuel crtr. imm.
(450) 622-2237

AUBERGE DE LUXE AU LAC BROME
16 c. à c., 115 acres, lac privé , piscine, grange / studio. C'est à voir !
750 000 $
SHARYL THOMPSON
1-450-266-6888
Royal LePage Action ctr.

AUBERGE
Dans l'Estrie, sur le bord du lac St-François, magnifique auberge restaurée avec cachet, 5 c. à c., s. à manger (30 places). Pourrait être un B & B.
Gaétanne Turgeon
Re/max Prestige inc.
(418) 687-3211,
sans-frais 1-888-maisons

COMPLEXE SPORTIF
À VENDRE
SITUÉ SUR LA RIVE-SUD DE MONTRÉAL.
Tennis, racquetball, patinoire intérieure et plus encore.
Pour information contacter
RAYMOND CHABOT GRANT THORNTON
Marc Bergeron (514) 393-4765

IDÉAL POUR GARDERIE
Coin Bélanger/Langelier, triplex isolé, convertible en garderie de 60 places min. Grand terrain de 12 443 pi ca. Services d'architecte inclus. 289 000 $.
(514) 493-1886

GASPÉSIE - MONT-ST-PIERRE
Endroit de villégiature. Motel 17 unités, restaurant, bar et logement. Grand terrain pour expansion. Près de la mer. Cause retraite.
Pour acheteur sérieux.
tél. (418) 797-2850
Fax : (418) 797-5032

MAGASIN D'ALIMENTS NATURELS
20 ANS D'EXISTENCE
À LAVAL
Très bien situé sur grande artère, chiffre d'affaires: 450 000 $.
Incluant: médecine douce, etc.
Raison vente: retraite.
M. Vaillancourt (450) 434-4777

DISCO-BAR
Site de villégiature, aucune concurrence, disco 500 places, bar 50 places, potentiel immense, logement à l'acheteur. Financement déjà en place
Gilles Foucault
(450) 438-6868
Sutton Laurentides

ST-JOVITE CENTRE-VILLE
Commerce et bâtisse à vendre ou à louer. Restaurant et bar (en opération). Faut voir plusieurs possiblités pour ce local (5 111 pi ca.).
Pour plus d'information
(819) 425-8442

BÂTISSE COMMERCIALE À VENDRE (ST-JÉRÔME)!!!
Bistro bar (en opération). Faut voir!!! Plusieurs possibilités! (Inventaire complet et équipement inclus.)
Voir site Internet:
http://www3.sympatico.ca/pytha-gore/pytha-gore/index1.html
pagette (450) 569-2885

DRUMMONDVILLE
Résidence personnes âgées, 9 chambres.
RÉJEAN LABARRE
Courtier immobilier agréé
(819) 751-6262

DUNKIN'DONUTS MONTRÉAL
À vendre, cause ?
17 h à 20 h
(514) 252-1512

COMTOIR D'ACCESSOIRES POUR DAMES
Centre d'achat à Sherbrooke, établie depuis 11 ans.
(418) 627-2076

COMMERCE PAYSAGISTE À LAVAL
À qui la chance ? Directement du propriétaire, incluant pépinière, 2 camions, outillage nécessaire. Contrats en main. Possibilité aussi maison. Cause: retraite.
(450) 622-3233

Entreprise de réfrigération, climatisation À VENDRE
Située dans Lanaudière. Bon chiffre d'affaires, bonne clientèle, 4 camions de service, inventaire et équipement. Aussi possibilité d'acheter entrepôt et résidence.
Demander Michel
(450) 755-1366

OCCASION UNIQUE
Résidence personnes âgées. Vente cause maladie. évaluation municipale 1 M $, revenus 415 000 $. Prix 850 000 $.
(514) 823-4480,
Paget : (514) 480-1818

RESTO-BAR L'ARTISTE
Centre-ville à Montmagny
104 places int., 260 places ext. Revenu : 2 locaux commerciaux loués, env. 4 000 $. Endroit stratégique.
(418) 248-8130
(418) 248-0050

À VENDRE GARAGE DE VENTE ET RÉPARATION DE VÉHICULES (PEINTURE, DÉBOSSELAGE ET MÉCANIQUE)
À 10 min de l'encan ADESA. Avec **maison et garage double**, 841, boul. Arthur-Sauvé, route 148, St-Eustache.
(450) 623-2043
(450) 472-9138

BISTRO - QUÉBEC
Excellente rentabilité, bonne clientèle, EXPANSION, concept FRANCHISABLE, cause: santé.
Mise de fonds minimum: 100 000 $.
Lundi au vendredi M. Montminy
(418) 836-1014

✔ Entreprises à vendre

TERRAIN DE GOLF À VENDRE
À la porte des Cantons de l'Est, parcours éxécutif de 18 trous, par 3, par 4, qualité supérieure, terrain de pratique sur gazon naturel, décor enchanteur avec arbres matûres, club house, avec salle de réception pour 150 personnes.
Endroit stratégique, facile d'accès !
Investisseurs sérieux.
(450) 266-1210

HÔTELLERIE
Choinière et associés, courtier d'entreprises œuvrant exclusivement dans le secteur de l'hôtellerie, offre la gamme complète des entreprises : hôtels, motels, auberges, spas, pourvoiries, golfs etc., sur l'ensemble du territoire du Québec. Nous offrons entre autres :
HÔTEL - environ 80 chambres, région de Montréal, revenu net d'environ 500 000 $, prix demandé de 3 875 000 $, occupation de plus de 70%, construction récente, impeccable, nécessite une mise de fonds de 1 million $.
Choinière et associés
Courtier immobilier agréé
fusions et transactions d'entreprises hôtelières
Normand Choinière
Tél. : (514) 990-4891 Fax : (514) 334-5608
choiniere.associes@consultus.qc.ca
http://www.consultus.qc.ca/choiniere/

ENTREPRISES À VENDRE :
- Fabricant de matelas (Bois-Francs)
- Centre de rénovation (Vol.: 4 M $ Bois-Francs)
- Restaurant - 180 places - Amiante (stratégique)
- Foyer / maison de retraite (Cantons de l'Est)
- Bâtisse industrielle / commerciale - 5 000 pi ca.
- Dépanneur - poste d'essence (Vol.: 1.2 M $)

RECHERCHE :
- PME manufacturière (métal - plastique - agro-alimentaire) Vol. ± 1 M $

CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE
CAPITALE CENTRE DU QUÉBEC INC.
DRUMMONDVILLE
Jules Paquette 1-877-362-1090

Commerce à temps plein dans votre région, mise de fonds: 10 000 $, financement, possibilité de revenus 60 000 $ et +++. sans frais
1-888-324-9770

MINI PME À VENDRE
MANUFACTURE D'ÉPINGLETTES, MÉDAILLES, PORTE-CLÉS, ETC.
Clientèle établie répétitive, excellente réputation. Bon chiffre d'affaires, excellent revenu. Possibilités illimitées.
Bernard (450) 651-4040

PME
Chiffre d'affaires : **11 500 000 $.**
Profit net : **445 000 $.**
Comptant requis min.: **1 500 000 $.**
Claude Côté
Max-Immo C.M. crtr
(514) 949-3950

✔ Investisseur
demandé

Compagnie en pleine expansion
Domaine du livre et disque, investisseur actif ou non, 250 000 $ et plus.
PAGET
(514) 765-1698

✔ Bateaux
et voiliers

BATEAU CRIS-CRAFT 1973
47 pieds, équipement complet, moteur diesel, génératrice, air climatisé, radar.
(450) 635-1170

✔ Offre
d'emploi

VOUS VOULEZ CHANGER DE CARRIÈRE ?
Profitez de l'explosion des technologies d'information, plus de 400 000 postes à combler en Amérique du Nord ! Réservez votre place à notre séminaire gratuit sur le programme de formation Microsoft MCSE.
(450) 681-8100

STEAK HOUSE
Salle réception, bar-danse, avec maison et garage. Prendrait maison en échange. Possibilité financement par propriétaire.
Laisser message
(514) 823-1811

TERRAIN DE CAMPING
Situé à St-Pie, voisin de la piste de course SANAIR. Beaucoup de potentiel. Prix : 200 000 $.
(450) 772-6219
(450) 772-5213

✔ Offre
de services

PILOTER
Détendez-vous, apprenez à piloter, cours théoriques et pratiques, tours d'avion et nolisement d'affaires. Aéroport de St-Hubert.
Jules Bisson
cell.: (514) 953-0158

✔ On demande

CHERCHE ARGENT
Sur 1re hypothèque à 24% /an, pour mes clients à court terme sans risque. Domaine de l'auto.
Laisser message
9514) 823-1811

NORTH HATLEY
Auberge de campagne, 13 chambres climatisées, salle à manger, salle de réunion face au lac Massawippi.
Richard Bourgon
1-800-405-2774
www.bourgon.com
Remax d'Abord ctr imm.

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** ou visitent notre site Internet **www.lesaffaires.com** pour trouver les meilleures propositions.

✔ Billets hockey - spectacles

HOCKEY CANADIEN CONTRAT À VENDRE SECTION ROUGE
Bien situé
(450) 629-1515

CONTRAT À VENDRE SECTION ROUGE
3 000 $
Raymond
(514) 943-5266

CONTRAT À VENDRE CANADIEN
Section rouge: 107 R (derrière le but du Canadien).
(450) 445-3500

✔ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✔ Occasions d'affaires

✔ Informatique

Logiciel d'Estimation pour IMPRIMEURS

PRINTER PRO **À VENDRE**

- Excellent potentiel de vente
- Environnement WINDOWS
- Liste complète de clients cibles
- Structure établie
- Brochures couleurs incluses
- Support technique disponible
- Démo informatisé
- Manuel d'instruction complet

Groupe PHOENIX (514) 990-1832

✔ Formation

SÉJOURS LINGUISTIQUES

ANGLAIS À VANCOUVER
1 749 $
Comprend : 4 sem. de cours + hébergement + 56 repas

Demandez notre brochure gratuite
Autres destinations
Accessible à tous
VTE (MTL) 874-9156
ou 1-800-463-2265
permis du Qc

✔ À vendre - divers

MOULES EN FIBRE DE VERRE

L'entreprise **NITERAM** réorganise son domaine d'activité du secteur industriel et songe à se départir de ses moules en fibre de verre dans les quatre secteurs suivants: ailes d'automobiles, sunvisor, traîneaux à neige et carrioles pour motoneige. Avis aux intéressés de bien vouloir soumettre leur offre à notre département des ventes.

Les Fibres de verre Niteram
Tél. (819) 344-2924 Fax (819) 344-2191

PART À VENDRE NÉGOCIABLE
CLUB DE GOLF
LE BLAINVILLIER
entre 9 h et 5 h
(514) 850-6065

PART À VENDRE
CLUB DE GOLF
LE BLAINVILLIER
(514) 875-3558

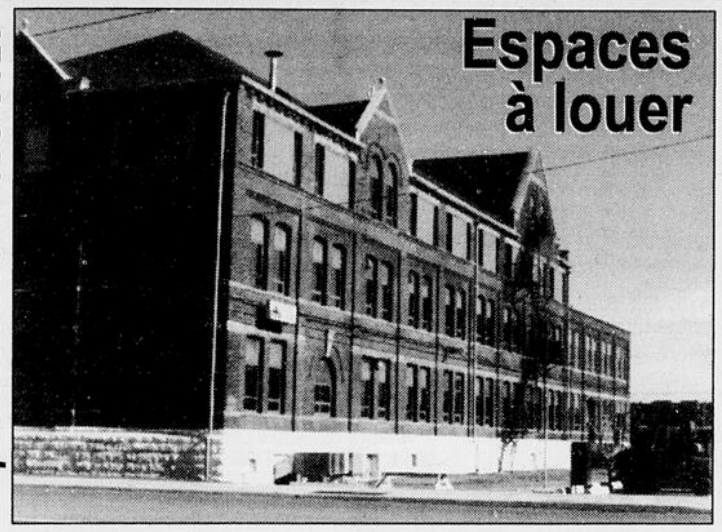
CAMP CHASSE & PÊCHE
Et villégiature dans Charlevoix. Génératrices: hydroélectrique, gazoline. Plusieurs embarcations incluant hors-bord, ponton. Idéal pour groupe.
(418) 338-1248

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section
Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires
et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-9000

✔ Immeuble commercial

✔ Bureaux à louer

Site Angus
Information : 514-395-5127



Superficie locative disponible
de 1 000 pi. ca. à 9 600 pi. Ca.

Bâtiment Administratif
3185, rue Rachel, Montréal

Desservi par plusieur circuits d'autobus et à proximité de la station de Métro Préfontaine

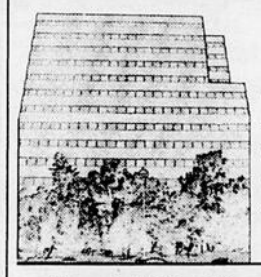
CHEMIN DE FER CANADIEN PACIFIQUE

StLEH Réseau de l'Est

Groupe immobilier

4200 St-Laurent

LOFTS COMMERCIAUX



AVEC VUE SUR LE CENTRE-VILLE ET SUR LA MONTAGNE

- Immeuble de 14 étages,
- Plateau Mont-Royal
- Climatisé
- Stationnement intérieur
- 500 pi² - 25 000 pi²

COURTIERS PROTÉGÉS

Aussi 6767, Côte-des-Neiges, 10 000 pi² disponibles

ANTREV Time Equities (Canada) **(514) 499-1997**

ESPACES DE BUREAUX À LOUER
VILLE DE ST-HUBERT
3350 Wilfrid-Laurier
20 000 à 30 000 pi ca. Ample stationnement, très grand terrain disponible de 350 000 pi ca. et plus *(excellent pour cie de transport)*.
Immeubles Durimo Ltée
(450) 466-8658

ANJOU
De 400 à 4 000 pi ca.
(Climatisation, aménagés, stat. disponible).
Libre immédiatement.
(450) 667-4050

Vieux Montréal
19, Cours Le Royer
À deux pas du palais de justice, bureaux et lofts rénovés, bien éclairés, chauffés, cachet, foyer. De 600 à 1 500 pi ca.
(514) 733-1444

BUREAUX À LOUER À MONTRÉAL
BEAUBIEN EST • 2 500 PI CA. + OU - HAUT DE CAISSE POPULAIRE
PRIX EXCEPTIONNEL TOUT TOUT INCLUS
ELAN INTERNATIONAL
Laurier Tremblay c.a.
agent immobilier agréé
(514) 866-1313
Spécialisé en recherche d'espaces à bureaux.

BUREAUX DE PRESTIGE À SOUS-LOUER
7 074 pi ca. rénové en 1996 et divisé en 19 bureaux individuels avec salle de conférence, cuisine, espace de rangement et aire de réception confortable. Possibilité d'acheter l'ameublement sur place. Le local est situé à la **Place Ville-Marie**.
Infos: Stéphane Jean ou Linda Plourde
(514) 875-0545

Métro Laurier à 1 minute
5225 Berri.



6 000 pi ca. avec 12 espaces de stat. disponibles
aussi 1 000 pieds carrés avec garage intérieur attenant, 12 pieds de hauteur. **Daniel Boudrias (514) 384-8191**

OCCASION DE LOCATION UNIQUE
Bureaux à louer (Style Loft)



- 5 000 - 22 000 pi ca. (6 à 8 $ / pi ca. tout inclus)
- Plancher de bois franc, grandes fenêtres
- Près du Marché Atwater, centre-ville et métro

Excellent pour bureau de design, graphisme, consultant en informatique et autre.
COMPLEXE DU CANAL LACHINE (514) 935-1291

BUREAU À LOUER
Montréal-Centre
(1020 Saint-Denis, coin Viger)
1 300 à 2 600 pi ca.
Pour professionnel. Style victorien (rénové). Stationnement privé.
(514) 284-0824

VILLE ST-LAURENT
- Bureaux de 800 à 6 000 pi ca.
- Polyclinique meublée, équipée, de 4 000 pi ca.
- Entrepôt 8 000 pi ca.

Immeubles Soger Inc.
Sonia Assioun
(514) 744-5377
(514) 737-8545

À LOUER Centre-ville, métro McGill
Trois espaces de bureau avec tous les services, incluant salle de conférence avec télé, vidéo, tableau et écran. Tarifs très avantageux.
Info Hélène Mazoyer
(514) 849-5959

Espaces à bureaux de luxe
CENTRE-VILLE
427 pi ca. à 9 000 pi ca.
(514) 842-2966
(514) 990-4303
courtiers protégés

BUREAU DE PRESTIGE
MéTRO LONGUEUIL
1 000 à 1 700 pi ca., libre immédiatement.
(450) 651-1118
Courtier protégé

BOUL. ST-JOSEPH OUTREMONT
Près de 1 000 pi ca. Bureau privé, possibilité équipé, chauffage et électricité inclus. Idéal professionnel (zoné professionnel).
(514) 495-9193

HENRI-BOURASSA / ST-DENIS
À deux pas du métro
Espaces de
400 à 2 500 pi ca.
climatisés et bien éclairés.
Jean-Pierre Gervais
(514) 987-9600

PLATEAU MONT-ROYAL
4360, IBERVILLE
- **Idéal pour multimédia**
- Bureaux, salle de conférence
- 2e étage, 3 600 pi ca.
- Espace ouvert
- Air climatisé
- Chauffage électrique
- Système d'alarme
- Espaces stationnement

Gilles Fortin
(514) 522-8960

Vous voulez **vendre** votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'**acheter**?
Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

✔ Immeubles à revenus

Taux réduit
5 logements et plus
1 ère et 2 ième Hypothèque
Urgent Besoin de Propriétés à Vendre
Vendeur
Analyse Financière de votre immeuble Gratuite
Acheteur
Analyse D'investissement de votre achat Gratuite
Lyne Sarrazin & Claude Le Myre, aia
www.tontoit.com
Max-Immo cm, courtier immobilier
(450) 682-4666

✔ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

TECHNOBASE SAINT-HUBERT

Un site **unique,**
des avantages **exceptionnels**

À 15 minutes du centre-ville de Montréal, la TECHNOBASE offre :
- De nombreux édifices et terrains à vendre
- Des prix très compétitifs

Société immobilière du Canada
Canada Lands Company



Bâtiment n° 142
Immeuble commercial, environ 11 200 pi.², structure métal, idéal pour magasin, banque et dépanneur.



Bâtiment n° 63
Édifice à bureaux, environ 140 000 pi.² sur 4 étages, brique, idéal pour siège social, centre de recherches.

Pour information : (450) 926-6437
Canada

CENTRE D'ACHAT "STRIP"
- Revenus nets 253 000 $/ an
- 5 locataires bien établis
- En excellente condition
- Vendeur motivé

LA CAPITALE CLAUDE FOURNIER COURTIER
Courtier immobilier agréé
(450) 378-8461
www.lacapitale.com



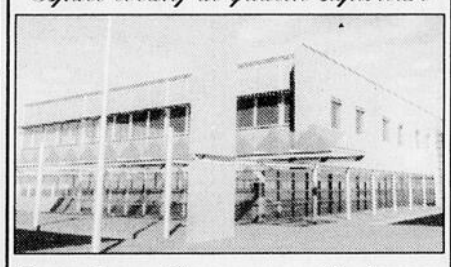
Boul. St-Martin Ouest
Bureau 2 500 pi ca. env. avec T1 + 3 logements 4 1/2. Revenu brut 47 580 $

LAVAL : Bâtisse commerciale avec entrepôt rénové 3 167 pi ca., terrain 8 640 pi ca.
LAVAL : Idéal pour contracteur Cie de transport, bâtisse industrielle 15 000 pi ca., terrain 84 978 pi ca.

MAX-IMMO COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

CAROLE-NICOLE BAILLARGEON
(514) 912-5343 (514) 591-6743 agent imm. aff.

LAVAL, ÉDIFICE NEUF
Espace locatif de qualité supérieure



Pouvant accueillir commerce et/ou bureau
- Endroit idéal pour une banque, centre sportif, café...
- Bien situé, 1 km de l'autoroute 15
- Rez-de-chaussée libre 14 000 pi ca.
- Pouvant être subdisivé et/ou aménagé selon besoin du client, plafond 10 pi.

OUVERTURE LE 30 SEPTEMBRE 1999
AU 201 boul. Curé-Labelle, Ste-Rose
Michel Raymond
(514) 328-6060

CHÂTEAUGUAY
Centre commercial à vendre. 143-149 St-Jean-Baptiste. En excellente condition.
Contacter propriétaire
(Floride) R. Côté
tél.: (954) 922-9116
fax: (954) 922-9172

LAVAL
PARC INDUSTRIEL
Bureau, 2 étages, 7 bureaux fermés, 3 600 pi ca., salle de conférence, thermopompe, 620 V, bureau pour 15 employés, entrepôt 1 500 pi ca. Prix réduit: 159 000 $.
Michel
(514) 328-6060

REPRISES

COATICOOK
bureau 17 577 pi ca.: 399 000 $

LA RÉSERVE ST-DONAT
Hotel-ski-lac: 553 acres 2 900 000 $

FERME-CHEVAUX: MONTEBELLO
510 acres: 650 000 $

courtiers protégés
BESTRUST
(514) 990-6000
courtier immobilier agréé

BELAIR & PIE-IX
Propriété commerciale **à vendre**.
banque au rez-de-chaussée.
Information :
(514) 728-1580

✔ Entrepôt

à louer

ENTREPÔT RÉFRIGÉRÉ À VENDRE OU À LOUER
24 x 50 pi., congélateur 8 x 16 pi., shipping 25 x 25 pi.
2369 rue Guénette, Ville St-Laurent.
Communiquer avec Roger Deslauriers au
(450) 474-4801

✔ Terrains

LES CÈDRES
Terrain commercial et industriel de 100 000 pi ca. (9 290 m ca.), près de l'aut. 20, 30 min de Mtl, direction Toronto.
(450) 452-2611

Région de Québec
Commercial/ industriel
- **St-Nicolas**, 2 500 000 pi ca., vue autoroute 20.
- **St-Augustin**, 141 000 pi ca., excavé.
- **St-Malo**, 138 480 pi ca.
- **Lac St-Charles**, 1 210 000 pi ca., zonage mixte.
- **Ste-Foy**, 100 000 pi ca., condo multifamilial, résidence aînés.

Bâtiments commerciaux et industriels
- Vente/location
- Propriétaire ou investisseurs

Marcel Girard
(418) 657-2815
Castel Pro Inc ctr

✔ Immeubles

industriels à vendre

ST-HUBERT
BOUL. COUSINEAU ET AUTOROUTE 30
Industriel : 15 000 pi ca.
Terrain : 60 000 pi ca.
hauteur : 24 pi
SORDEV
Courtier imm. agréé
(514) 993-5200

Occasion Rosemont



12 000 pi ca. avec +/- 3 000 pi ca. de bureau. Bâtisse en béton très bien entretenue, gigleurs, air climatisé, élévateur. Hauteur 14' et 10'.Idéal laboratoires, centre de distribution.
Claude Boulanger
Re/Max Montréal Métro
(514) 255-5202

✔ Espaces

commerciaux à louer

STE-DOROTHÉE (LAVAL)
239 BOULEVARD SAMSON
À SOUS-LOUER
Magnifique espace commercial de 2 764 pi ca. situé dans mail commercial Les Promenades Samson.
Jean-Pierre Gervais
(514) 987-9600

Visez de grands marchés
avec
LE MAGAZINE PME

✔ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✔ Immeuble commercial

✔ Espaces industriels à louer

OCCASION EXCEPTIONNELLE
À ne pas manquer jusqu'à 36 000 pi ca., pas de taxes d'affaires, situé à Verchères, à 20 min du pont tunnel, proximité de l'autoroute 30. 1,99 $/pi ca. Contacter Dany.
(450) 583-5574

À VENDRE, À LOUER
Industriel, commercial, **2 $ le pied carré brut et +**, grande région de Montréal.
F. Bégin,
La Capitale commercial, crt imm. agréé
(514) 281-1515

✔ Immeuble industriel à louer

RIVE-SUD DE QUÉBEC - À LOUER

4 000 pi ca. de bureaux et 7 000 pi ca. d'entrepôt, visibilité de l'autoroute 20, accès facile, bâtiment récent.
(418) 831-8534

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section
Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires
et adressez vous directement aux décideurs !
(514) 392-9000

✔ Immeuble résidentiel

✔ Cantons de l'Est



Fermette 15 acres, architecture unique, const. 1982, ext. pierre de granit, boiserie de pin et cèdre, 3 c. à c., 3 s. de b., piscine creusée en béton, Canton Magog.

Accès lac Memprémagog, 3 c à c., 2 1/2 s. d. b., grande fenestration donnant vue sur Orford, thermopompe, garage double, const. 1988, verrière dans la cuisine, rue sans issue.

Jacques et Christian Longpré
1-800-382-1802 Re/Max d'Abord inc. ctr
www.longpre.qc.ca

LAC MEMPHRÉMAGOG "CONNAISSEURS"
Face coucher du soleil et Mont Owl's, dans la partie la plus large du lac, site d'une grande beauté, vue magnifique, domaine de 8 acres, 386 pi plage, boat house, quai, const. 89, style victorien moderne, déclin cèdres. Une authentique résidence de campagne où vous en ferez votre oasis de paix.
Martine Chamard La Capitale Estrie
(819) 876-5039


RÉSIDENCE DE PRESTIGE
Superbe canadienne, 3 c. à c., 3 étages finis, 7.5 acres, piscine, tennis, écurie, arbres fruitiers. 250 000 $.
(819) 565-3007

FAUT VOIR !
Belle maison 95, beau terrain de + de 17 000 pi ca. sur lac Waterloo, 3 c. à c., 2 s. de b., bois et céramique, balcons, éclairé, etc. 165 500 $.
(450) 539-0294

À VENDRE TERRAIN 17 ACRES ST-ÉTIENNE-DE-BOLTON
5 min de l'autoroute
- 2 ruisseaux
- semi-boisé
- près village
- zoné blanc

37 500 $.
(450) 672-3314

1 650 ACRES
LAC BROME
BOLTON OUEST - EST: Derière grande forêt privée à vendre au Sud - Ouest du fleuve St-Laurent avec montagne, etc. Un péché 1 175 000 $.
HELSA RICHARD INC. ctr. (450) 539-1832

Pour l'amour de la terre

299 acres à Bolton Ouest dont 175 boisés. Des paysages incomparables, rés. 4 c. à c. d'une beauté renouvelée. Étangs, granges. 749 000 $
Mme Lois Hardacker
(450) 242-2000
loch@total.net
Royal LePage Action

LAC MÉGANTIC
Région en plein essor touristique. Magnifique maison en brique (46x28), 4 c. à c., bois franc, foyer, garage attenant et plus encore. Terrain 9 500 pi ca., (façade 100 pi bord de l'eau), arbres matures, vue imprenable sur les Appalaches. Possibilité de B & B.
(819) 583-0652

FAUT VENDRE !
Lac Lyster à Baldwin, chalet 4 saisons, 35 x 27, 160 pi de façade sur le lac, 3 ch. à c., plancher et armoires en chêne, extérieur brique, garage au sous-sol, près du golf. Prix d'évaluation : 148 500 $.
(819) 849-3800

ANCIENNE AUBERGE RÉNOVÉE
Plus de 70 acres et vue des montagnes, à 10 min du lac Memphrémagog, idéal pour B & B, restaurant, auberge, cabinet d'affaires, etc. La résidence comprend: 12 c. à c., 1 app., 2 salles de conférence. **Occasion rare.**
Georges Fischlin Estriel 2000 Inc. ctr. imm. agréé
1-450-538-2781

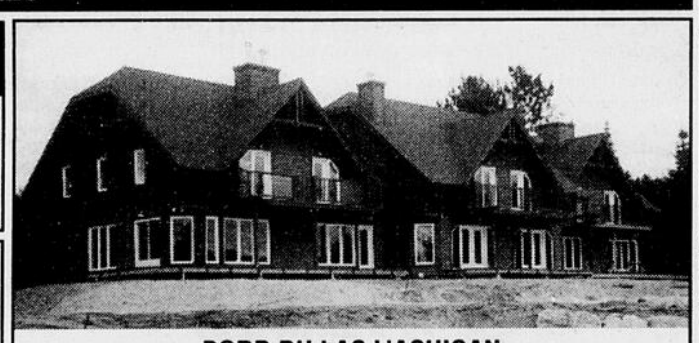
ROCK FOREST
Terrain (100 x 220) bord de l'eau, rivière Magog, site enchanteur, prêt à bâtir. Prix demandé : 68 000 $.
(450) 638-5066

Franchises à vendre?
Annoncez-les dans la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES
(514) 392-9000

✔ Condos à vendre

À VOIR ! SUPER CONDO VIEUX MONTRÉAL
2 100 pi ca., 3 c. à c., terrasse privée, planchers d'érable, foyer, superbe cuisine, grande s. de b. 230 000 $ sans stat. 255 000 $ avec stat. int.
(514) 393-1151

CONDO BROSSARD
5 1/2 avec bureau et mobilier exotique, exclusif. Idéal pour professionnels. Mezzanine, garage et terrasse privée. Aubaine 119 000 $
(450) 443-9528


BORD DU LAC L'ACHIGAN
45 MINUTES DE MONTRÉAL
10 condos de luxe neufs à vendre,
4 1/2, 2 c. à c., garage, plage privée.
À partir de 169 000 $.
(450) 563-2007

✔ Résidences

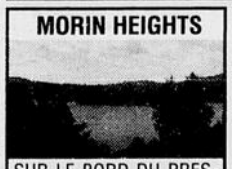
VOUS ÊTES PROFESSIONNEL? TRAVAILLEUR AUTONOME? C'EST POUR VOUS!
À St-Basile-le-Grand, cottage, 3 c. à c., foyer, piscine.
ANDRÉ GIRARD La Capitale
(450) 467-1211

VALCOURT
Maison 41 pi x 42 pi, construction 92, super grand terrain de 88 000 pi ca. Idéal pour semi-retraité, à 5 min. d'un terrain de golf. 150000$ nég. Vente par propriétaire.
(450) 532-3345 ou (819) 571-7182

✔ Maison de campagne

RIPON NORD, MONTEBELLO
10 acres, maison québécoise 1980, 3 c. à c., 2 s. de b., verrière, très privé, écurie (bâtiment multifonctionnel), garage, possibilité ajouter 109 acres avec érablière équipée.
(819) 428-3829

✔ Laurentides

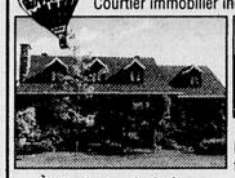
MORIN HEIGHTS

SUR LE BORD DU PRESTIGIEUX LAC ECHO. Vue superbe avec plus de 136 000 pi ca. de terrain. Un domaine ! 649 000 $.
Sutton Courtier imm. agréé
Marie-Andrée Dupras
agent immobilier agréé
(450) 227-2611

MORIN HEIGHTS
B & B rénové, sur 65 000 pi ca. de terrain, 7 c. à c., 5 s. de b., semi-meublé, fournaise électrique, foyer, combustion lente et poêle à bois (1937).
R.D.V.
(450) 226-1218

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel.
Pour trouver **les meilleures opportunités**, ils consultent la section immobilière du
✔ Carrefour Les Affaires
ou visitent notre site Internet
www.lesaffaires.com

✔ Résidences de prestige

RE/MAX Fleur de Lys (1990) inc.
Courtier immobilier indépendant


À 15 minutes de Québec
Luxueuse et spacieuse canadienne. Décor de revue, verrière. 3 foyers, 4 c. à c., 3 s. de b. Bâtiment adjacent abrite piscine creusée, bain tourbillon, spa, sauna, garage. Cour clôturée. Qui dit mieux?..pour **219 000 $.**


À 20 minutes de Québec
La magnifique avec vue sur le fleuve, architecture imposante, son hall d'entrée vous fascinera, puits de lumière, 5 c. à c., 3 foyers, verrière, plancher de chêne et granit. 3 garages, gicleurs pour gazon, terrain intime de 46 000 pi ca. Invitation aux plus exigeants. Dossier complet sur demande.
Monique LaRoche
agent immobilier affilié **(418) 683-9300**


BORD DE L'EAU
Sur le lac Deux-Montagnes, un point de vue de prestige. Bungalow de style californien 84 x 84, 17 grandes pièces, solarium 36 x 23, terrain de 32 600 pi ca. Osez rêver, visitez et prenez possession!
Roger Lévesque Re/Max V.R.P. inc. **(450) 472-7220**


ST-EUSTACHE 289 000 $
À deux pas du centre-ville de St-Eustache. Superbe canadienne, 4 c. à c., terrain de "6 arpents". Possibilité table champêtre et beaucoup d'autres possibilités.
Roger Lévesque Re/Max V.R.P. inc. **(450) 472-7220**


ST-EUSTACHE 229 900 $
Superbe propriété au coeur de St-Eustache avec terrain de 15 745 pi ca. Arbres adultes, piscine intérieure, possibilité de bureau, idéal pour professionnel.
Roger Lévesque Re/Max V.R.P. inc. **(450) 472-7220**

RÉGION LANAUDIÈRE
Lac Corbeau, St-Damien-de Brandon. Résidence de prestige, ruisseau, lac, terrain + 70 000 pi ca. aménagé, + plantation de pins adultes. Construction supérieure, secteur paisible, à 3 km du village, 1 h de Montréal. Prix: 115 000 $. Valeur de remplacement + 200 000 $. Faut voir!
(450) 585-6253 (514) 953-9832

✔ Domaines

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF
Magnifique domaine de prestige, région Basses-Laurentides, 137 acres, 2 lacs à la truite et 4 trous de golf. 2 résidences + autres bâtiments.
Pas d'agent. Prix à discuter.
(450) 533-4773
www.numero-un.com/domaine18.htm

MONT SHEFFORD 48 ACRES - LAC -
Zoné blanc, pour promoteur ou domaine privé, bordant lac sur 400 pi, 1/3 prairie 2/3 forêt, arbres centenaires. 199 000 $.
(514) 282-0772

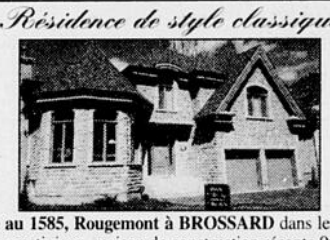
UNIQUE AU MONT STONEHAM
Domaine de 75 000 pi ca., 425 pi de façade avec splendide vue sur les pentes de ski. Résidence 3 200 pi ca. et chalet 474 pi ca. Arbres et intimité. Prix réduit : **239 000 $**
À voir absolument
(418) 848-3521

GRANBY MAISON DE LUXE

Style canadien, 2 700 pi ca., const. 86 - terr. 26 414 pi ca., paysagement supérieur, secteur privilégié, 12 pces, 2 foyers en pierre, syst. d'alarme, syst. de chauffage zoné, fontaine extérieure, bois franc et laiton, plusieurs extras. **Réduction importante des taxes prévue pour janvier 2000**. 260 000 $.
(450) 372-3063


BORD DE L'EAU - ST-ANICET
Oasis de rêve sur le lac St-François. 160 000 pi ca. de terrain, plus une île. Architecture originale pour un cottage de 10 pièces, piscine intérieure, foyer, sauna, bain tourbillon. **Construction exclusive pour 290 000 $**
Caisse Populaire Châteauguay,
Carolle Lussier (450) 692-6751 poste 415

UN RÊVE RÉALISABLE
Domaine de 94 acres, Laurentides. Résidence incroyable de bois , pierre et ardoise. Pour grande famille ou commerciale, ou B & B, maison de santé, personnes âgées, club privé ou autres. Piscine int., sauna, spa. Zoné touristique. + chalet. Pourrait-être vendu à cie. (temps partagé). 5 golfs à proximité. Valeur 1 150 000 $, demande 800 000 $. Offre raisonnable acceptée.
(450) 533-6571
e-mail : decotret@aiservice.com

Résidence de style classique

Située au 1585, Rougemont à BROSSARD dans le secteur le plus prestigieux, maison de construction récente 96 (48 pi x 52 pi irr.), terrain (63 pi x 101pi) 6 300 pi ca., 4 c. à c., et 4 s. de b., foyer, sous-sol fini, thermopompe, app. ménagers inclus, salon (20 pi x 16 pi), salle de séjour (14 pi x 16 pi), salle à manger (15 pi x 13 pi), ch. des maîtres (20 pi x 20 pi), jacuzzi. Taxes mun. et scol. 5 250 $.
Prix demandé 430 000 $
sur rendez-vous (demander Serge Lavigne) :
(450) 466-9679 (514) 841-7713

ADRESSE DE PRESTIGE
Terrasse Maisonneuve. Somptueux bungalow au revêtement de marbre. Situation idéale pour professionnel, 4 000 pi ca., 12 pièces, 4 c. à c., AC centrale, SPA, sauna, foyer, piscine creusée, garage double, décor haut de gamme. Adjacent hôpital Maisonneuve-Rosemont.
J.P. Bissonnette Re/Max Alliance ctr.
(514) 374-9250 (514) 725-2522

✔ Visites libres



VISITE LIBRE Dimanche le 16 mai, de 14 h à 16 h
Bord de l'eau - Île Cadieux
20 min de l'aéroport de Dorval, 50 min du centre-ville de Montréal, direction: 40 Ouest, sortie 35 Vaudreuil-sur-le-Lac, suivre enseignes. **85 Chemin de l'Île**. Construction de brique, 1989, 5 900 pi ca. habitables, 5 ch., 4 s. de b., garage triple, plein sous-sol. Terrain 68 000 pi ca., 195 pi sur le lac, piscine creusée, vue imprenable.



57 Chemin de l'Île. Profitez de ce que Dame Nature a de mieux à offrir, 44 496 pi ca., 150 pi sur le lac, zone non inondable, aqueduc mun., arbres superbes, plage sablonneuse, vue panoramique du lac des Deux Montagnes.
Gratien Nadeau (514) 695-5091
Linda Barber (514) 694-6914 poste 355
Re/Max Royal Jordan Inc. ctr

STE-DOROTHÉE: LAVAL

Bord de l'eau, navigable, terrain très privé de 15 385 pi ca. Très grand cottage 1988 avec bureau privé au rez-de-chaussée.
Michel Bélair
Re\Max 2000 Inc,
agent imm. agréé.
(450) 682-0101

LAC VICEROY (Montebello)
Magnifique maison à colombages de 2 200 pi ca. à caractère unique. Terrain boisé, 7,7 acres, très privé. + atelier/studio, remise jardin/bois.
(819) 428-2648
www.orbit.qc.ca/llesage

BOISBRIAND, ÎLE DE MAI
Bord de l'eau, nature, calme. 3 propriétés de 176 000 $ à 536 000 $.
Vente par propriétaire.
(450) 437-9754

BORD DE L'EAU
St-Charles-sur-Richelieu, 25 min de Mtl, très belle propriété, terr. paysager, thermopompe, foyer, puit de lumière, toit cathédrale, solarium, 4 ch. à c., 3 s. de b., garages, etc.
(450) 584-3291
(514)238-7651

REPENTIGNY BORD DE L'EAU
Résidence style breton, terrain 50 000 pi ca., piscine creusée, garage. Propriété de grand luxe sur site exceptionnel. 349 000 $.
Imm. Provencher Moquin
Gaétane Dugas
(514) 721-2221

✔ Divers

à vendre - à louer

REPENTIGNY
Industriel/commercial
Bâtisse 26 000 pi ca. - 22 pi clair
À vendre ou à louer

28 MILLIONS DE P.C. / TERREBONNE
Près de la 640, 0.25 $ p.c.

BORD DU GOLF LE VERSANT
Terrebonne / 640
708 000 p.c., 0.75 $ p.c.

FERMETTE AVEC RIVIÈRE
Terrebonne, 65 arpents
210 000 $

ST-ADOLPHE D'HOWARD
3 terrains boisés, avec 2 lacs privés, approx. 100 acres ch. - 150 000 $ ch.

SITE ENCHANTEUR
Fermette 80 acres
Retirée, avec rivière et boisé
Frelighsburg 170 000 $

DOMAINE SEIGNEURIAL HISTORIQUE
Château à rénover, très privé
Haut côteau de première qualité. Micro climat idéal pour vignoble. Bedford
350 acres - 550 000 $

Sur semaine de 7h30 à 17h00
1-800-363-2336
(450) 585-4224

✔ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Saint-Laurent et l'Ouest de l'île manquent de locaux commerciaux

Il faut parfois jusqu'à quatre mois pour trouver chaussure à son pied

Denise Proulx

L'économie de Saint-Laurent et de l'Ouest de l'île de Montréal se porte si bien que les entreprises en expansion ou qui veulent s'y établir doivent faire preuve d'imagination et de patience pour trouver les locaux qui leur conviennent.

« Le client qui magasine pour ses bureaux n'arrive pas à croire qu'il ne trouvera pas ce qu'il cherche. Pendant ce temps-là, les prix grimpent. Il y a des offres qui restent sur la table jusqu'à quatre mois avant qu'une décision ne soit prise », explique **Gilles Dagenais**, vice-président, Est du Canada, pour **Royal LePage commercial**.

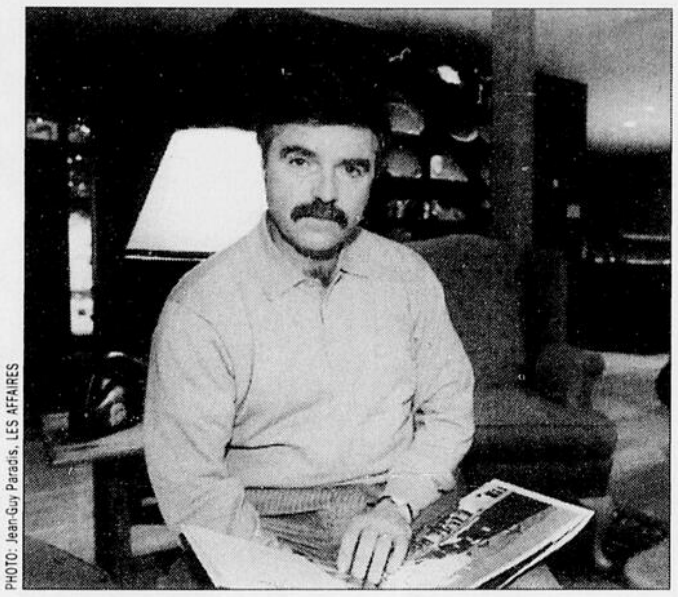


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Jean Laurin : « L'offre est pratiquement inexistante dans les immeubles ayant une superficie de plus de 50 000 pi² et il faut jouer serré pour obtenir des locaux de 10 000 à 15 000 pi². »

Perçu comme le coeur financier de Montréal, le Centre-Ouest doit son dynamisme à l'industrie des technologies de pointe, comme les sociétés de produits pharmaceutiques, d'électronique, de télécommunication, d'aviation et de biotechnologie. Développé dans un secteur comprenant un axe de transport bien aménagé, avec l'autoroute Transcanadienne et l'**Aéroport de Dorval**, le secteur connaît une forte demande des entreprises depuis 20 ans, selon la dernière étude de marché réalisée par **Devencore**.

« Le Centre-Ouest profite de la concentration des entreprises. De nombreuses PME qui traitent avec de grandes sociétés cherchent à s'installer à proximité. C'est une question d'efficacité », ajoute **Arnold Fox**, vice-président, secteur industriel, de **Colliers International**.

La fin des aubaines

Même si le marché des bureaux du secteur Centre-Ouest compte 3 millions de pi² de catégorie A, seulement 10,8 % de la superficie était disponible pour la location et la sous-location en février dernier. Il s'agit d'une baisse importante par rapport à 1996, alors que le taux d'inoccupation atteignait 19,5 %. En trois ans, 250 000 pi² des bureaux ont trouvé preneurs.

La rareté des locaux disponibles dans certains quartiers a créé une pression à la hausse sur le prix des loyers des immeubles de catégorie A et a ravivé l'intérêt pour les immeubles de catégorie B de qualité supérieure. Le taux d'inoccupation dans les immeubles de catégorie B est tombé à 19,2 % en février, alors qu'il était de 23,8 % trois ans plus tôt.

On observe la même tendance dans le secteur industriel, où les taux d'inoccupation varient de 3 à 5 % selon les secteurs, lorsqu'ils ne sont pas plus bas. « L'offre est pratiquement inexistante dans les immeubles ayant une superficie supérieure à 50 000 pi² et il faut jouer serré pour obtenir des locaux de 10 000 à 15 000 pi² », analyse **Jean Laurin**, président de Devencore.

Dans cette perspective, la majorité des propriétaires de locaux industriels de catégorie A offrent généralement leur immeuble à 4,25 $ le pi² alors que les locataires tentent toujours de payer moins de 4 $ le pi². « Les négociations sont devenues ardues et le climat de confiance s'effrite. Les propriétaires ont de la difficulté à convaincre les locataires de payer la juste valeur de leur immeuble », dit M. Dagenais.

« Les entreprises se montrent indépendantes, ajoute M. Fox, de Colliers International. Elles réalisent que le Centre-Ouest est peut-être le plus dynamique mais pas nécessairement le meilleur endroit pour faire des affaires. » Ce sont d'autres secteurs en forte croissance, comme Laval et la Rive-Sud, qui en récoltent les bénéfices et... qui vivent eux aussi une pression à la hausse.

À Saint-Laurent, devant la pénurie de locaux disponibles, de nombreuses sociétés optent pour la construction d'immeubles attenants à ceux qu'ils occupent déjà. « Ces entreprises ont planifié leur expansion il y a plusieurs années et elles sont souvent propriétaires de vastes terrains. En construisant à leur mesure, elles font de grandes économies et c'est bien plus simple », commente Arnold Fox.

D'autres entreprises, moins avantagées, repoussent leur décision d'expansion ou quittent carrément le secteur.

Car, peu importe le dynamisme, les constructeurs d'immeubles sont encore prudents. De plus, les prêteurs continuent à exiger des garanties musclées avant d'ouvrir leurs goussets.

« Les entrepreneurs doivent financer de 30 à 40 % du prix total de la construction et s'assurer de louer au moins 50 % de la superficie avant de démarrer quelque projet que ce soit, indique Jean Laurin, de Devencore. Avec de telles conditions, seuls les projets sur mesure trouvent preneurs. » ■

LES AFFAIRES
Dossier spécial
FONDS MUTUELS



Annoncez vos produits financiers et vos services aux investisseurs

date de parution : 19 juin 1999
date de tombée : 4 juin 1999
Pour informations : **(514) 392-9000**

VOUS DÉSIREZ CHANGER D'EMPLOI ?
AVEZ-VOUS CONSULTÉ LES PAGES CARRIÈRES ?
publiées chaque semaine dans le journal LES AFFAIRES et à l'adresse **www.lesaffaires.com**
Carrières LES AFFAIRES

✔ Immeuble résidentiel

✔ Terrains résidentiels

BORD DE L'EAU
Lac Archambault, route 329. Boisé de 87 074 pi ca. Plage 156 pi. plein ouest. Prix : év. mun.
(514) 383-5847

BELLEFEUILLE
Grand terrain boisé, 383 000 pi ca., avec service, près de l'aut. 15. Prix : 0,20 $ / pi ca.
13 terrains avec service, prêts à construire. Prix : 2 $ / pi ca.
(450) 562-3437

BORD DE L'EAU
Lac Memphrémagog Fitchbay, 360 pi de façade, 79 000 pi ca., incluant quai de 50 pi. Prix: 85 000 $. **(Aussi terrain Mont-Orfod).**
(819) 843-1045

BORD DE L'EAU À KAMOURASKA
Grand Terrain
Site exceptionnel incluant source d'eau minérale (300 000 pi ca. ±). Idéal pour résidence de prestige ou SPA.
(514) 426-0356
(418) 492-5303

ÎLE-PERROT NORD POUR DÉVELOPPEURS
60 arpents à vendre dézonés, face à la marina.
répondeur
(514) 738-1267

ENTREPRENEURS RECHERCHÉS
Terrains résidentiels, commerciaux et industriels. Partenaires financiers disponibles.
(450) 628-0113
(450) 565-5795

TERRAIN À VENDRE À SAINT-HILAIRE
11 300 pi ca. sur le site du terrain de golf La Seigneurie.
demander Sylvain
(514) 529-6290

MONT SHEFFORD
Près de **Bromont**. Terrains de 65 000 pi ca. et plus (200 x 325 pi) avec vue panoramique, ensoleillés, versant Est, à partir de 10 000 $.
(450) 539-4022

✔ Propriétés à revenus

SAINTE-FOY (près de Québec)
À VENDRE 50 LOGEMENTS RÉNOVÉS
Personnes sérieuses seulement
(418) 561-7730

PROPRIÉTÉ À VENDRE
Directement du proprio. Joli domaine de 140 apps. à Trois-Rivières Ouest. Const. 1987. Revenu 585 000 $. Electr-locataire. Hyp. 7 3/4 %, 2 000 an. Facile à administrer.
(514) 684-2211

✔ Chalets

À LOUER
Chalets 2 - 7 jours et +
ÉTÉ, ACTIVITÉS
(514) 873-9012
1-888-993-4616

MAURICIE, ST-MATHIEU-DU-PARC
Chalet original en montagne, aire ouverte, terrain 8 000 pi ca., prix : 59 500 $.
tél. : (450) 641-8406
cell. (514) 238-5041

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
«Gens d'affaires ciblés, appels reçus toujours sérieux.»
M. Daniel Leblanc, courtier
GESTION IMMOBILIÈRE JACINTHE DUBÉ

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
COMMERCE À VENDRE
«Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.»
Mme Josée Anne Desroches

✔ Pour placer une annonce : (514) 392-7782
Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

affaires électroniques

Les serveurs IBM
sont le moteur
des affaires électroniques



Sur Internet, l'important, ce n'est pas le décor. C'est le serveur.



IBM offre une gamme de serveurs pour les affaires électroniques, des modèles abordables Windows NT et UNIX aux serveurs intermédiaires et d'entreprise. Tous les produits IBM courants sont prêts pour l'an 2000.**



Lotus Domino tourne sur tous les serveurs IBM. Sur nos serveurs AS/400, RS/6000 et IBM 390, plus de 20 000 utilisateurs de messagerie électronique peuvent utiliser Lotus Domino en même temps.

C'est effectivement le serveur. Pour que vos clients puissent vous trouver. Pour l'agrément de leur visite. Pour des transactions sécurisées. Pour l'intégrité de vos données. Tout le reste importe peu – votre bureau, votre décor, votre emplacement.

En affaires électroniques, vous dépendez de votre serveur. C'est votre lien avec vos clients, vos employés et vos fournisseurs au moyen d'intranets, d'extranets et d'Internet. IBM fabrique et installe plus de serveurs pour plus de plateformes que tout autre fabricant. Grâce à cette expérience, nous sommes en bonne position pour vous aider à choisir le vôtre.

Sur Internet, un serveur non sécurisé a des répercussions sur la confiance du client. Les données de vos clients sont importantes, particulièrement pour eux, d'où l'importance de les traiter avec le plus grand soin. IBM a consacré plus de 30 ans à protéger les réseaux des grandes entreprises du monde entier. La sécurité est au cœur même de chaque serveur IBM, et ce dès sa conception. Ce n'est pas un accessoire que l'on installe par la suite.

Sur Internet, un serveur non évolutif a des répercussions sur l'entreprise. Plus votre site Web est à la base des interactions que vous avez avec vos clients, plus l'évolutivité et la croissance des affaires électroniques constituent des enjeux d'importance. Tous les serveurs IBM sont conçus pour être évolutifs et s'adapter à votre croissance. Le serveur RS/6000 SP, par exemple, a pris en charge quelques-uns des sites Web les plus achalandés de l'histoire, notamment celui des Jeux olympiques d'hiver de Nagano. Nos serveurs sont offerts à des prix convenant au budget de toutes les entreprises qui font des affaires électroniques.

Sur Internet, un serveur en panne a des répercussions sur le service à la clientèle. Sur Internet, vous pouvez brasser des affaires 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Vous avez besoin d'un serveur en mesure de garder votre entreprise électronique en activité. Notre serveur IBM 390* offre déjà un taux de disponibilité de 99,999 %, ce qui représente une durée d'indisponibilité de seulement 5 minutes par année. Et nos autres serveurs en font tout autant.

Pour de plus amples renseignements sur les affaires électroniques et leur moteur, les serveurs IBM, tapez **www.ibm.com/servers/ebusiness**

*Dans un environnement Sysplex parallèle. **Pour de plus amples renseignements sur la conformité à l'an 2000, y compris des définitions, visitez notre site Web à l'adresse www.ibm.com/year2000. IBM et les noms de produit IBM sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Lotus et Domino sont des marques déposées ou des marques de commerce de Lotus Development Corporation. Microsoft, Windows et Windows NT sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation. © IBM Corp., 1999. © IBM Canada Ltée, 1999. Tous droits réservés

IBM