

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

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

Semaine du 27 avril au 3 mai 1996

Vol. LXVIII No 17

88 pages

1,95 \$

Cette semaine

Finances publiques Québec met en place une structure pour recueillir plus d'épargne des contribuables. Pour offrir ce nouveau service, baptisé **Placements Québec**, le gouvernement s'est associé à la Banque Nationale p. 8

Investir Marcel Dutil prévoit une meilleure année pour le **Groupe Canam Manac** en 1996. « Le secteur de l'acier est très fort aux États-Unis, dit-il, et les usines canadiennes fonctionnent à pleine capacité » p. 7

Ressources naturelles Les experts prévoient un marché haussier pour le gaz naturel au cours des deux prochaines années. Quant au pétrole, l'incertitude touchant la reprise des exportations de l'Irak provoque de l'optimisme p. 41

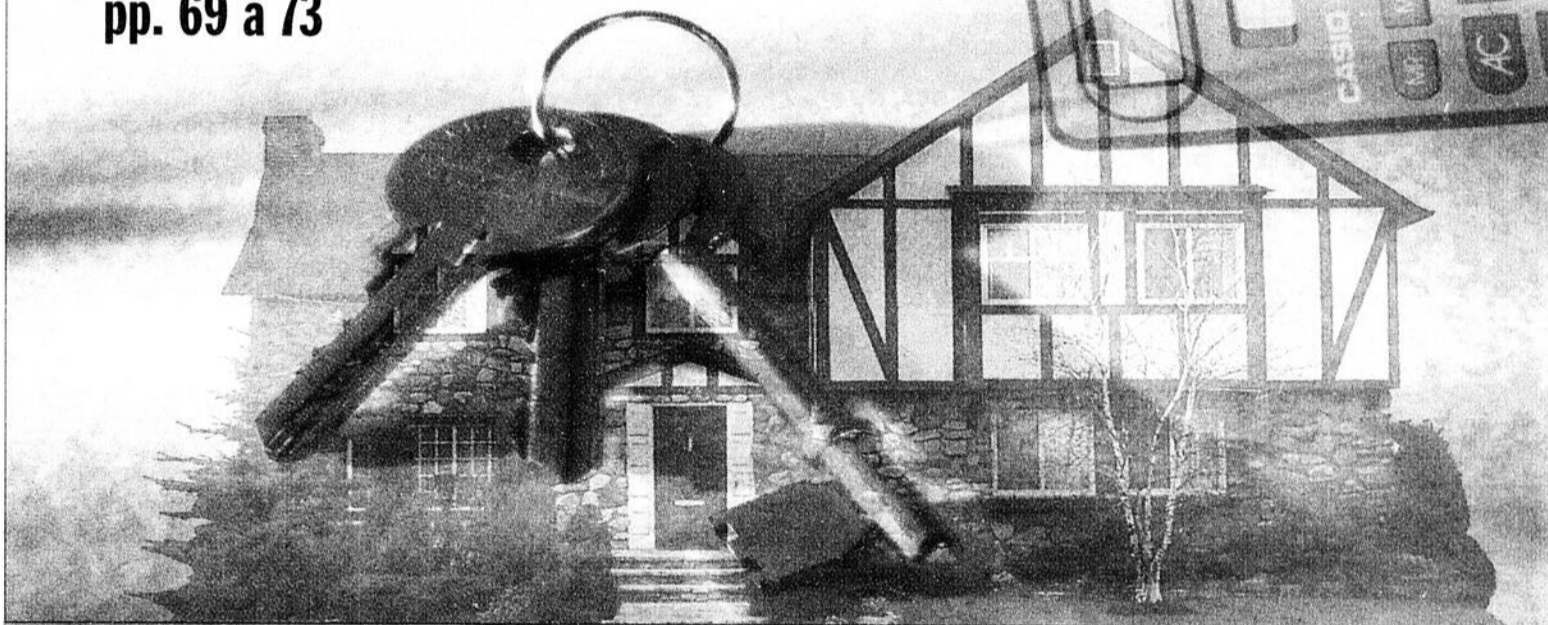
Cahier spécial **Sept-Îles** Les ressources naturelles demeurent le meilleur atout des Sept-îliens pp. B1 à B8

Rubriques	LES AFFAIRES
AGROALIMENTAIRE	25 À 29
BOURSES	60 À 64
FONDS MUTUELS	56-57
GAGNANTS/PERDANTS	60
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	44-45
IMMOBILIER	69 À 79
MONDE DU TRAVAIL	40
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES NATURELLES	51-52
RÉSULTATS FINANCIERS	66-67
REVUE DES MARCHÉS	59
TAUX D'INTÉRÊT	58
TECHNOLOGIE	20-21
TÊTE D'AFFICHE	9
VOTRE ARGENT	47

Dossier spécial Immobilier résidentiel

Guide des hypothèques

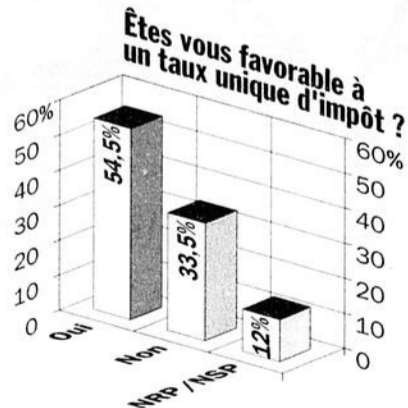
● La concurrence est féroce. Les prêteurs se volent des clients. Tableau des frais et modalités des prêts hypothécaires résidentiels de 14 institutions pp. 69 à 73



Déclarations de revenus

Oui à un taux unique d'impôt

● La majorité des Québécois sont en faveur d'un taux unique d'imposition, révèle un sondage d'Ad hoc recherche p. 2



Assurance médicaments

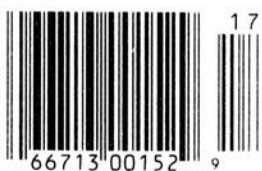
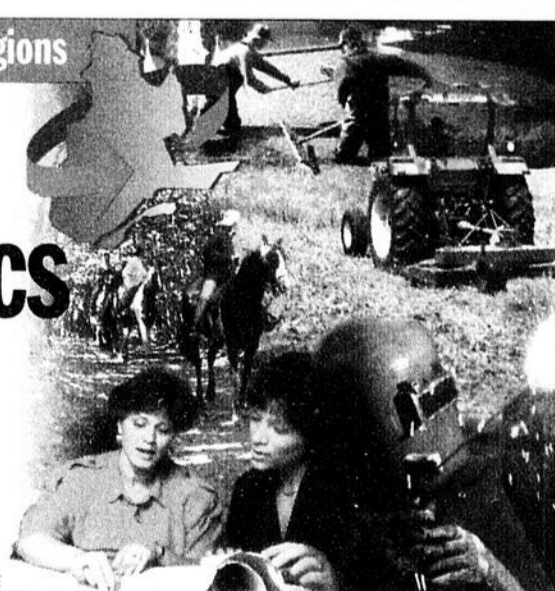
Le régime que prône le rapport Castonguay augmenterait les coûts des employeurs

● Il manque cependant plusieurs éléments pour que l'on soit en mesure d'en évaluer l'impact réel pp. 5, 6

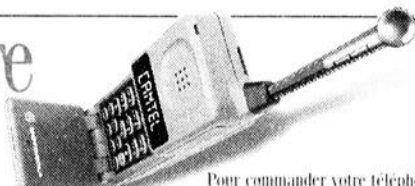
Dossier spécial La tournée des régions

Les Bois-Francs

● Le maillage s'enracine dans la culture entrepreneuriale de la région pp. 33 à 39



Attrapez la fièvre du printemps!



0\$
Coût du flip-DPC 550 de Motorola après remise de Cintel.

CINTEL amigo

Pour commander votre téléphone ou plus d'information, composez le 1 800 397-9989.

On a toujours besoin d'un Amigo!

L'ACTUALITÉ

55 % des Québécois sont en faveur d'un taux unique d'imposition

78 % des répondants veulent que les gouvernements fusionnent les déclarations de revenus

Jean-Paul Gagné

Environ 55 % des Québécois sont en faveur d'un taux unique d'imposition, révèle un sondage réalisé par Ad hoc recherche pour LES AFFAIRES; 33,5 % des ré-

pondants se disent opposés à un tel taux et 12 % n'ont pas exprimé d'opinion. En départageant proportionnellement ces derniers, on arrive à un résultat de 61 % en faveur du taux unique.

Les personnes interrogées avaient à répondre à la question explicite suivante: « Pour simplifier les déclarations d'impôt, estimez-vous que les gouvernements devraient introduire un taux unique d'imposition pour tout le monde comme cela se discute présentement aux États-Unis ? »

Dans un tel système, il n'y a ni déduction, ni crédit d'impôt. Le sondage a été fait par téléphone du 15 au 28 février 1996 auprès de 998 Québécois de 18 ans et plus, dont les numéros de téléphone ont été sélectionnés par un générateur aléatoire. La marge d'erreur d'un tel sondage s'établit à 3,1 %, 19 fois sur 20. Le taux de réponse à ce sondage a été de 55,4 %.

Les citoyens demandent aux gouvernements de « fusionner les deux déclarations (de revenus) de manière à n'en faire qu'une seule ». Seulement 16 % se disent contre cette fusion des déclarations. Les autres ne se sont pas prononcés.

Dans l'ensemble, 56 % des répondants estiment que c'est le gouvernement du Québec qui devrait s'occuper de recueillir leur impôt sur le revenu et 35 % pensent que ce devrait être la tâche du fédéral.

Les citoyens ne sont toutefois pas unanimes sur le gouvernement qui devrait remplir ce rôle. Les répondants francophones optent pour le gouvernement du Québec dans une proportion de 63 %, contre 28 % qui pensent que ce

rôle devrait être rempli par le fédéral. Chez les non-francophones, 67 % préfèrent que cette tâche soit assumée par le gouvernement fédéral, alors que seulement 21 % donnent leur préférence à Québec.

Confiance mitigée

Les contribuables ont une confiance mitigée envers les ministères du Revenu des deux gouvernements. Répondant à la question « Êtes-vous très confiant, plutôt confiant, peu confiant ou pas du tout confiant que les ministères du Revenu traitent vos déclarations d'impôt de façon équitable ? », 21 % se disent très confiants, 50 % plutôt confiants, 20 % peu confiants et

9 % pas du tout confiants.

La proportion des répondants qui se disent « très confiants » est plus faible dans la région de Québec (17 %), chez les francophones (19 %), chez les jeunes (15 %) et parmi les contribuables affichant un revenu familial de 80 000 \$ et plus (16 %).

En outre, 26 % des répondants ont l'impression qu'ils n'obtiennent pas toutes les déductions fiscales, les exemptions et les crédits d'impôt, auxquels ils ont droit; 70 % pensent qu'ils les obtiennent; les autres sont sans option à ce sujet.

C'est difficile

Les citoyens considèrent qu'il n'est pas facile de s'acquitter de ses devoirs envers le fisc puisque 28 % d'entre eux disent que les déclarations de revenus sont « très difficiles » à compléter et que 35 % avouent qu'elles sont

« plutôt difficiles » à compléter. Par ailleurs, 33 % les trouvent « plutôt faciles » et seulement 4 % les considèrent « très faciles ».

Cette opinion générale est partagée dans tous les groupes socioéconomiques, à l'exception des non-francophones qui sont moins sévères à cet égard que les francophones.

C'est pourquoi 53 % des contribuables disent avoir payé quelqu'un pour faire compléter leurs déclarations de revenus de 1994.

Par contre, 65 % des contribuables avaient l'intention, au moment du sondage, de compléter eux-mêmes leurs déclarations pour l'année 1995.

Combien ont-ils payé ? 10 % ont payé moins de 20 \$, 40 % ont payé entre 20 \$ et moins de 40 \$, 29 % ont payé entre 40 \$ et moins de 100 \$ et 21 % ont payé 100 \$ et plus; parmi ce dernier groupe, 10 % ont payé 200 \$ et plus.

Qui a recueilli ces revenus ? Les comptables et les fiscalistes (50 %), un parent ou un ami (37 %) et les firmes spécialisées en la matière (10 %).

Parmi les contribuables qui ont complété eux-mêmes leurs déclarations d'impôt, 20 % disent avoir utilisé un logiciel spécialement conçu à cette fin. ■



LES AFFAIRES

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

Publicité
Téléphone : (514) 392-9000
1-800-361-5479
Télécopieur (514) 392-4723
Carrefour (petites annonces) (514) 392-7782

Rédaction
Téléphone : (514) 392-9000
Télécopieur (514) 392-1586
Courrier de la deuxième classe. Enregistrement no 0923

Un seul rapport SVP

Par ailleurs, 78 % des ci-

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Ad hoc recherche	2, 73	Cedar (Groupe)	18	Imasco	43	Petro-Canada	41
Agri-Gestion Laval	25	CFCF	53	Imprimerie B&E	B3	Phénix (Groupe)	33
AIT Technologies	60	CHUM	53	Inco	B4	Phoenix International	44-45, 47
Alican	15	Club Price	27	Industries Dremer	36	Planet Hollywood	54
Aluminerie Alouette	B1,2,3,5	Cogeco Câble	53	Informatrix 2000	3	Promutuel	15
America Online	50	Cie minière Québec-Cartier	18	Internet Liquidators	21	Proviso	27
Atocas Notre-Dame	37	CompuServe	50	Internet Society	21	Québec Cartier Mining	B1
ATS Aérospatiale	23	Iron Ore	B1,2,3,5	Kingsway Financial Services	42	Rembourrage S. Croteau	36
AXA Assurances	23	Coopérative fédérée de Québec	26	Kodak	23	Repro	36
Axcan Pharma	44-45	Coreco	65	Laboratoires Aeterna	44-45	Sanexen services environnement	9
Axor	32	Datamark	66	Lactel (Gr.)	26	Sears	50
Banque CIBC	70-71	Décapage Beau-Set	36	LG Technologies (Gr.)	65	Shane Resources	51
Banque de Montréal	21, 69, 70-71, 72	Dentonia Res.	51	LGS (Groupe)	60	SOQUEM	B4
Banque Hongkong	69, 70-71, 72	Diabior (Explorations)	52	Livingston	22	STR	37
Banque Laurentienne	70-71	Diamond Fields	B4	Logistec Corporation	9	Sun America Mineracao	52
Banque Nationale	8, 72	Distex Industries	11	Machinex	39	Suncor	41
Banque Royale	69, 72	Dominion Bridge	18	Magnola	33	Technocap	21
Banque Scotia	21, 69, 70-71	Doucet Machineries	39	Mégatech Électro	23	Technologies IbeX	44-45
Banque Toronto-Dominion	69, 72	Dynamitage MB	B4	Métal 7	B5, 6	Tee-Comm (Électroniques)	60
Baton Broadcasting	53	Ebénisterie 116	36	Métaux Reynolds	B5	Télé-Métropole	53
Bell Canada	79	Ebénisterie Thériault	36	Méto-Richelieu	27, 66	Tembec	47, 60
Berol	35	Echlin	11	Microsoft	50, 59	Theratechnologies	44-45, 47
BioChem Pharma	44-45, 47	Écorail	37	MIL-Davie	18	3R International	37
Biomira	47	Entourage Solutions techno.	79	Mingan Industries	B3	Trust National	70-71
Black Swan Gold Mines	52	Fiducie canadienne italienne	70-71	Moultrec	15	Uniforét	67
Bocenor (Groupe)	65	FlashSales	21	Mouvement Desjardins	B2	Uniforét	B1
Boston Chicken	54	Flexart (Industrie)	33	MSV (Ressources)	52	Veau de Charlevoix	29
Boullons LPG	B3	Fonderie Warwick	36	Newmont Minerals	51	Vic mobilier	33
Bourret Transport et Entreposage	37	Fonds régional d'explo.minière	B4	Norsk Hydro	B4	Vidéotron (Groupe)	53
Brake Parts Inc.	11	Formothane	B6	Nymox	44-45	Virginia (Mines d'or)	52
Bre-X Minerals	51	Freeport McMorran Copper and Gold	21	Ocean Spray	37	Wabush	B1,2,5
Burel	35	GlobalMedic	21	Orbite VSPA (Exploration)	52	Warco (Produits industriels)	36
Canada Trust	21, 70-71, 73	H&R Block	3, 50	Outback Steakhouse	54	Warwick Woolen Mills	36
Canadien National	37	Hauts Monts (Groupe)	23	Papiers Scott	60	Westburne	49
Canam Manac (Groupe)	7	Hudon-Daudelin	27	Park Meditech	44-45	Western International Comm.	53
CanWest Global Communications	53	Hummingbird Communications	66	Pec-Nord	32	Williams Creek Explorations	51
CB Commercial	78	Hydro-Québec	B5			Yellow Eagle Mining	52
		IBM	50			Yvon Beaudoin machineries	33

Placez VOTRE SITE WEB chez nous

Faites comme Martel Desjardins s.e.n.c. comptables agréés
<http://www.marteldesjardins.com>

VOTRE FOURNISSEUR DE SERVICES INTERNET
Création et hébergement
Enregistrement de nom de domaine
Courrier électronique
Échange de données informatisées

COLLÈGE JEAN-GUY LEBŒUF

5277 avenue du Parc, Montréal (Québec) H2V 4G9
<http://www.cedep.com> • Tél.: (514) 277-2117

Au service du monde des affaires depuis 1954

VOUS ÊTES SI PRÈS D'UN VOYAGE GRATUIT.

CHAQUE DOLLAR D'ACHAT VOUS RAPPORTE UN MILLE AÉROPLANSM

CIBC Aéro Or VISA*

DEMANDEZ LA CARTE 1 800 465-2422

*Aéro Or et Aéroplan sont des marques déposées d'Air Canada. La Banque CIBC est titulaire de licence autorisée de ces marques. *Banque CIBC, Air Canada : titulaires de licence de cette marque. Tous les achats, moins les retours, rapportent des milles Aéroplan. Les avances en espèces, les frais, les chèques Aéro Or, les intérêts et les paiements ne donnent pas droit aux milles Aéroplan. Les milles Aéroplan seront attribués sur réception du paiement minimum. Les taxes et les taxes d'aéroport peuvent être appliquées aux voyages effectués avec les milles Aéroplan.

Remboursement d'impôt : Revenu Québec avait versé 172 M\$ de moins que l'an dernier au 31 mars

Réjean
Bourdeau

Si vous avez l'impression que votre remboursement d'impôt provincial n'a pas été des plus rapides, rassurez-vous, vous n'êtes pas le seul. Les firmes comptables sont aussi de votre avis. Et même **François Gendron**, député péquiste d'Abitibi-Ouest, a profité d'une récente commission parlementaire pour critiquer la lenteur de **Revenu Québec** par rapport à ... **Revenu Canada**.

Les informations recueillies par LES AFFAIRES auprès du ministère québécois du Revenu confirment qu'au 31 mars, on avait traité 238 746 déclarations de moins qu'à pareille date l'an passé. Ce lent départ permet au gouvernement québécois de clôturer

Remboursement d'impôt provincial (cumulatif) 1996 - 1995

Date du traitement (passe)	Nombre de contribuables remboursés 1996	M\$ 1996	Date d'émission du chèque 1996	Nombre de contribuables remboursés 1995	M\$ 1995
18 mars 1996	265 878	152,1	25 mars	353 630	226,0
20 mars 1996	403 142	235,0	28 mars	641 888	407,0
25 mars 1996	574 750	390,7	3 avril	654 353	410,0
27 mars 1996	720 823	510,2	9 avril	828 415	549,3
1er avril 1996	876 641	631,7	12 avril	948 184	632,8

Source : Revenu Québec

Tableau : Les Affaires

son année financière avec 172 M\$ de moins en dépenses, à ce titre, que l'an passé.

« C'est vrai que le traitement des déclarations a démarré plus difficilement cette année », a déclaré **Carole Lafond**, porte-parole du ministère du Revenu.

Elle rappelle toutefois que l'écart (en termes de dollars) s'est rapidement rétréci à partir du cinquième traitement, le 1er avril. « Au 15 avril, on est

même en avance de 234 M\$ sur l'an passé », a ajouté **Mme Lafond**.

Ce faux départ, suivi d'un sprint rapide après la fin de l'année fiscale du gouvernement, au 31 mars, met la puce à l'oreille des observateurs. D'autant plus que la comptabilité de caisse utilisée par le gouvernement québécois prendra en compte les 172 M\$ pour boucler l'exercice budgétaire 1995-96.

De là à penser que la situation est intentionnelle, il n'y a qu'un pas. « Nos gouvernements ont tellement maquillé les écritures de fin d'année pour reporter les dépenses et baisser les déficits que je ne vois pas pourquoi ce serait différent cette fois-ci », a déclaré **Raymond Théorêt**, économiste et professeur de finance à l'**Université du Québec à Montréal**.

Dans ce cas, « le report de paiements est seulement plus visible parce que les chiffres sont publics », a-t-il affirmé. Sur un budget de l'ordre de 40 milliards de dollars, le gouvernement devra faire de gros efforts pour remplir ses promesses financières. « Québec doit gratter tous les fonds de tiroir pour baisser son déficit et calmer les marchés financiers », a reconnu **M. Théorêt**.

Le spécialiste soutient que le Québec ne peut plus se permettre une décote par les agences de crédit. Actuellement, la cote de **Standard & Poor's** est A+ stable et celle de **Moody's** est de A2. **M. Théorêt** s'inquiète de voir la cote québécoise s'approcher de celle des pires provinces canadiennes (A3), donnée à l'Île-du-Prince-Édouard, à la Saskatchewan et à la Nouvelle-Écosse.

« Après A3, on entre dans

une zone critique (les B), où il faudrait se rabattre sur les marchés locaux, faute de pouvoir emprunter aussi facilement sur les marchés internationaux », a-t-il soutenu.

Remboursement anticipé

Yves Chartrand, fiscaliste au **Centre québécois de formation en fiscalité**, reconnaît que le ministère du Revenu « n'a pas remboursé les contribuables aussi rapidement que l'an dernier ».

Il fait toutefois une différence entre les remboursements anticipés et ceux qui ne le sont pas.

Pour se prévaloir du remboursement anticipé, il faut remplir différentes conditions, notamment, demander un remboursement de 2 000 \$ ou moins et ne pas avoir démenagé depuis la production de la dernière déclaration.

À son avis, les remboursements anticipés ont suivi leur cours normal. « Par contre, les commentateurs qu'ont attend à droite et à gauche indiquent que le traitement des remboursements supérieurs à 2 000 \$ a définitivement connu des ratés », a affirmé le spécialiste.

Cette information n'est cependant pas vérifiable car les remboursements anticipés ont été majorés, cette année, de 1 000 \$ à 2 000 \$, rendant toute comparaison impossible d'une année à l'autre.

TED

M. Chartrand a été informé que plus de 500 déclarations acheminées via le système de traitement électronique des données (TED) entre le mois de février et le début mars

IMPORT EXPORT
TRANSPORT
INTERNATIONAL

STARBER FRITZ INC.
Division de



285-1500
1-800-361-1867

PLUS DE
135 BUREAUX
EN AMÉRIQUE DU NORD

n'avaient pas donné lieu à une réponse avant le 3 avril.

Cette situation s'explique, selon **Carole Lafond** du fait que le traitement des remboursements supérieurs à 2 000 \$ n'a pas débuté avant le 18 mars.

« On n'était pas prêt avant. Il fallait remplir les étapes nécessaires avant de démarrer le programme informatique », a-t-elle expliqué.

Le traitement des remboursements anticipés s'est effectué à partir du 12 février.

Revenu Canada

La lenteur de **Revenu Québec** par rapport à **Revenu Canada** s'expliquerait, en partie, par la complexité de la déclaration provinciale.

« Il y a plus de possibilités de rejets quand il y a quatre annexes de plus à traiter », a affirmé **Mme Lafond**. La porte-parole a rappelé que l'an dernier le gouvernement québécois avait émis, en crédits d'impôts, 160 M\$ pour les frais de garde, 133 M\$ en remboursement d'impôt foncier, 124 M\$ en remboursement de la taxe de vente du Québec (TVQ) et 11 M\$ pour l'hébergement d'un parent.

« Il n'y a pas d'équivalent au fédéral. De plus, on reçoit le crédit d'impôt relatif à la TPS en quatre versements par la poste, beaucoup plus tard dans l'année », a précisé **Mme Lafond**.

Livraison de logiciel : le retard d'Informatix 2000 indispose H&R Block

Le retard dans les livraisons du logiciel de préparation d'impôt **Taxprep**, version professionnelle, produit par **Informatix 2000**, de Sherbrooke, a indisposé certains clients, dont les filiales corporatives de **H&R Block** au Québec. Les franchisés de **H&R Block**, qui utilisent d'autres logiciels, n'ont pas été incommodés.

« C'est un problème majeur qui nous coûte beaucoup d'argent », a déclaré **Serge Lecompte**, vice-président Québec de **H&R Block**, qui refuse de préciser les montants en cause. Ouverts le 5 février, les bu-

reaux corporatifs de la société (Montréal, Québec, Laval, Hull, etc.) n'ont pu profiter du logiciel **Taxprep** et des transmissions électroniques qu'à partir du 1er mars.

L'entreprise s'était engagée auprès de sa clientèle qui utilisait la transmission électronique à débiter 7,50 \$, si le remboursement excédait 14 jours.

« Je ne veux pas parler de montant car on reçoit encore des réclamations », a ajouté **M. Lecompte**. Chaque réclamation équivaldrait à 12,50 \$ de débours pour **H&R Block**.

M. Lecompte n'a pas l'intention de régler le litige avec **Informatix 2000** par la voie des tribunaux. Une rencontre est prévue dans les prochains jours.

Du côté d'**Informatix 2000**, propriété de **Softkey International**, du Massachusetts, on est conscient des problèmes engendrés par le retard. Selon son président, **Robert Gagnon**, « On n'entend pas traiter cette question avec arrogance, a souligné **M. Gagnon**. Après la saison de l'impôt, nous allons rencontrer les clients pour connaître leurs besoins. » (RB) ■

Si les journalistes automobile ne vous ont pas convaincu, votre comptable, lui, y parviendra sûrement !

Location de **399 \$** par mois.

[Infiniti I30. « Meilleure voiture de luxe 1996 » selon l'AJAC]



Tout bon comptable qui se respecte n'a qu'une idée en tête : garantir votre santé financière. Sans pour autant hypothéquer votre plaisir de conduire. Aussi, de jeter un oeil sur la I30 d'Infiniti, une collectionneuse de trophées offerte à des conditions de location exceptionnelles, pourrait s'avérer très judicieux. Ses performances sont aussi bonnes sur les routes, avec un V6 développant 190 chevaux et une suspension multibras différentielle arrière, que dans votre budget. La I30 possède tous les équipements que vous êtes en droit d'attendre d'une automobile élue Meilleure voiture de luxe par l'AJAC. Tout bien considéré, de visiter votre concessionnaire Infiniti pour vous renseigner sur les conditions de location de la I30, c'est opter pour une attitude financièrement responsable !

INFINITI
Une création Nissan

Location de la I30 échelonnée sur 24 mois. 8 805 \$ d'acompte, comptant ou échange équivalent. Option de rachat de 25 578 \$. Sur approbation du crédit. Transport et préparation inclus. Taxes en sus. Aucun dépôt de garantie n'est exigé. Limite de 50 000 km pour la durée du contrat de 24 mois. 0,07 \$ du kilomètre supplémentaire. Rencontrez votre concessionnaire pour plus de détails ou composez le 1 800 361-4792 pour recevoir une documentation gratuite. **AJAC** Association des Journalistes Automobile du Canada.

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) 528-2525

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque, Rock Forest (819) 823-8008

L'ACTUALITÉ

Les banques étrangères fuient le pays sous le poids des contraintes réglementaires

Johanne de Luca

Le nombre de banques étrangères actives au Canada est passé de 59, en 1987, à 46, à la fin de 1995. Leur part de marché, mesurée en actif par rapport à celle des banques canadiennes, est passée de 8,1 %, en 1990, à 7,3 %, à fin 1994.

Pour la période de 1990-1994, les banques canadiennes ont enregistré un bénéfice cumulé de 16,3 milliards de dollars. Pour cette même période, les banques étrangères ont accumulé une perte de 176 M\$.

Les banquiers étrangers estiment qu'ils n'ont pas la place qu'ils méritent au sein du

système bancaire canadien à cause de contraintes réglementaires et fiscales qui les pénalisent. Ils attendent donc beaucoup de la révision de la Loi sur les banques de 1997. Principal point à l'ordre du jour : leur statut qui, même modifié, ne changerait pas grand-chose à leur sort sans une réforme en profondeur de la fiscalité.

« Le Canada est l'un des rares pays du monde industrialisés à imposer des restrictions très lourdes quant à la réglementation, a expliqué Alain Clot, président de la Société Générale à Montréal. La principale est que nous devons exercer en tant que filiale et non pas en tant que succursale. Cela nous oblige à

fonder des banques de plein exercice, à injecter du capital, à créer un conseil d'administration avec des frais de gestion extrêmement lourds, etc. »

Une filiale ne peut obtenir des fonds en s'appuyant sur le fait qu'elle appartient à un grand groupe.

« Si nous pouvions le faire, nous aurions des fonds à meilleur prix, a précisé Emma Pertat, secrétaire générale et première vice-présidente de la Banque Nationale de Paris (BNP) à Montréal. Comme nos fonds sont plus chers, nous devons restreindre nos marges. Nos résultats en sont affectés, ce qui nous rend plus vulnérable à toute secousse économique. »

En outre, le statut de filiale limite les banques étrangères dans leur capacité à prêter. Elles ne peuvent pas se reposer sur le trésor de leur maison mère. Elles sont contraintes, par des ratios limitatifs, à limiter le risque qu'elles ont à l'égard d'une entreprise à 100 % de leurs fonds propres. Elles ne peuvent pas développer leurs éléments d'actif à plus de 20 fois leur capital canadien. « Tous ces ratios rendent difficile notre développement en volume », a indiqué M. Clot.

Poids de la fiscalité

D'autres contraintes pèsent sur les banques étrangères. « La fiscalité de l'investissement au Canada est pénalisante, a expliqué M. Clot. En particulier, une taxe sur le capital fait que, chaque fois qu'on investit du capital, ce qui est nécessaire compte tenu de la règle de la filialisation, on paie un impôt extrêmement lourd.

« Cet impôt sur l'investissement est contre-productif puisque, plus on investit, plus on paie. À cela, s'ajoutent les différences entre les taux d'impôt des provinces et du fédéral et les retenues à la source, qui rendent très difficiles les échanges avec nos autres filiales à l'étranger et notre maison mère. »

Selon André Froissant, président du Crédit Lyonnais Canada à Montréal, le Canada a voulu se protéger des Américains, qui auraient pu facilement avaler l'industrie bancaire. Cependant, pour M. Clot, les mesures adoptées ont eu de graves conséquences.

Une des premières conséquences concerne l'emploi financier au Canada. « Nous avons de plus en plus de mal à recruter des cadres de haut



PHOTO: Jean-Guy Parais. LES AFFAIRES

■ Emma Pertat : « Les banques étrangères ne font pas concurrence aux banques canadiennes. Dans la plupart des cas, ce sont des banques de gros. »

a beaucoup perdu et ce mouvement est très difficile à inverser. Il faut d'urgence rendre le marché canadien plus attrayant pour les investisseurs, sans quoi ils vont s'enfuir. »

Certaines banques ont quitté le Canada officiellement, d'autres le font plus discrètement. Elles ne gardent ici que des vendeurs. Les producteurs de produits - la valeur ajoutée - sont aux États-Unis. Ainsi, les banques étrangères sont moins nombreuses, et elles sont moins actives.

« Sur les 46, a précisé M. Clot, une dizaine sont significatives. C'est dérisoire. À titre indicatif, le Royaume-Uni compte 550 banques étrangères, presque toutes actives. »

Historiquement, les banques canadiennes ont été tellement protégées que certaines se sont un peu assoupies quant au développement international. Les banques étrangères, qui s'adressent aux grandes entreprises canadiennes et internationales ainsi qu'à la clientèle des particuliers fortunés, ont une approche plus internationale.

Solution à l'horizon de 1997 ?

La question dépend autant du fédéral que du provincial. De plus, plusieurs problèmes, comme celui de la filialisation, sont interministériels.

William Randle, chef adjoint du contentieux et secrétaire aux banques étrangères, de l'Association des banquiers canadiens, attend le livre blanc du fédéral à la fin d'avril. « Des représentations ont été faites auprès du gouvernement pour faire valoir la position des banques étrangères et on s'attend à plusieurs modifications », a-t-il indiqué.

Selon M. Clot, il faut une réforme en profondeur pour rapprocher le système canadien des systèmes étrangers, américain et européen en particulier. « La prise de conscience politique existe. Une petite réforme permettant aux banques d'être succursales sans révision de la fiscalité ne règlera pas le problème. »

« Ensuite, les mouvements de reflux actuels sont inquiétants. Il faut aller vite, sans quoi on ne réussira pas à interrompre ce flux de désinvestissements qui peut être dramatique pour l'économie canadienne, et pour Montréal. » ■

L'exemple de l'Australie

Selon M. Clot, lorsque la part de marché des banques étrangères sera trop petite, tout ce qui restera s'effondrera. Un pays comme l'Australie a surréglementé les opérations, pensant que les banques n'allaient pas se décourager. Beaucoup ont fini par se décourager et de nombreux opérateurs (transactions de change, par exemple) ont quitté pour Singapour et Hong Kong. « Le marché australien

LA SURVIVANCE COMPAGNIE MUTUELLE D'ASSURANCE-VIE NOMINATIONS



M. Jacques Desmeules



M. Richard Gagnon



M. Jacques Roberge

La Survivance, compagnie mutuelle d'assurance-vie est heureuse d'annoncer la nomination des personnes suivantes :

M. Jacques Desmeules, administrateur de sociétés, devient membre du conseil d'administration.

M. Richard Gagnon, directeur général de la Chambre des notaires du Québec et administrateur de La Survivance depuis 1992, accède à la présidence du conseil d'administration.

M. Jacques Roberge, directeur général de la compagnie Éclairage Lithonia Canada, devient administrateur de La Survivance.

MM. Desmeules, Gagnon et Roberge sont des administrateurs chevronnés possédant une vaste expérience du milieu des affaires et de l'industrie des assurances de personnes.

La Survivance, compagnie mutuelle d'assurance-vie oeuvre au Québec depuis 1938. Par sa structure de vente bien implantée, elle est en mesure d'offrir des services adaptés aux besoins spécifiques de diverses clientèles.



Ibrahim Elfiky

- Auteur du best-seller Top Vendeur
- Auteur du livre Top Manager

- Spécialiste avec distinction dans la vente et le marketing A.H.M.A.
- Maître en mémoire de «American Memory Institute»
- Maître en PNL
- Conférencier international

« Cette session de formation c'est du jamais vu »
Rose Sollaso. AT&T

« Excellent en tous les points »
André Dostie. Chrysler Canada

« Ibrahim est simplement le meilleur »
Sahar Ramy. American Express

MAÎTRISER

LA VENTE, LA COMMUNICATION ET LA MÉMOIRE

Cheops Internationale, vous présente 3 séminaires puissants pour un succès ultime.

LA PSYCHOLOGIE DE LA VENTE

Apprenez l'art de découvrir la stratégie d'achats des gens, surmonter les objections, conclure la vente et augmenter vos réseaux avec la technologie la plus avancée dans la vente.

Montréal: 23 avril, 7 mai
Sherbrooke: 30 avril
Drummondville: 21 mai

LA PNL ET LA COMMUNICATION

Découvrez la magie de la «PNL» et comment vous pouvez contrôler vos émotions instantanément, et créer un rapport immédiat avec les gens. La PNL peut changer votre vie.

Montréal: 24 avril, 8 mai
Sherbrooke: 1er mai
Drummondville: 22 mai

LA PUISSANCE DE LA MÉMOIRE

Augmentez la puissance de votre mémoire. Rappelez-vous immédiatement des noms, des chiffres, de votre présentation et même de votre agenda au complet. Vous serez surpris de la puissance de votre mémoire.

Montréal: 29 avril, 9 mai
Sherbrooke: 2 mai
Drummondville: 23 mai

Prix: un séminaire 139 \$ - deux séminaires 245 \$ - Trois séminaires 310 \$ + taxes

Durée: 9 h à 16 h - Appelez au (514) 685-0673 ou 1-800-661-7661

Informez-vous sur nos séminaires corporatifs et nos conférences

Crédit d'impôt avec la S.O.D.M.

Le régime d'assurance médicaments envisagé par Québec accroîtra les coûts des employeurs

Dominique
Froment

Trois points en particulier du *Rapport du comité d'experts sur l'assurance médicaments* pourraient avoir un impact sur les régimes d'assurance médicaments des employeurs. Telle est la conclusion de l'analyse effectuée pour LES AFFAIRES par **Francis Lafrance**, conseiller principal en avantages sociaux de **Watson Wyatt**.

Rendu public le 16 avril, le *Rapport Castonguay* prévoit une augmentation de 5 % des primes d'assurance médicaments pour les régimes d'employeurs, soit 50 M\$, ceci afin de pouvoir offrir une protection à quelque 1,25 M de Québécois ne détenant aucune assurance médicaments. Il s'agit de travailleurs autonomes, de chômeurs et de travailleurs de petites et moyennes entreprises n'offrant aucune assurance du genre à leurs employés.

« Selon Claude Castonguay, 5 % représente un maximum, mais ça reste à voir », a déclaré M. Lafrance.

Deuxième point important, le *Plan Castonguay* prévoit que les enfants de moins de 18 ans seront assurés à 100 % (donc pas de coassurance) et sans franchise. Or, la plupart des régimes d'employeurs imposent une franchise ou une coassurance, quand ce n'est pas les deux. Ces régimes privés devront donc être ajustés en fonction du *Plan Castonguay* et laisser tomber la franchise et la coassurance pour les enfants de moins de 18 ans.

Cependant, l'élimination de la franchise ne devrait pas avoir un impact significatif

sur les régimes d'employeurs. La franchise dans la plupart de ces régimes est de 25 \$ ou 50 \$ par année pour les médicaments et autres soins de santé. Or, dans la plupart des cas, la franchise est déjà atteinte par le travailleur, son conjoint et ses enfants à charge. L'abolition de la franchise pour les enfants de moins de 18 ans ne changera donc pas grand-chose, sauf dans les cas plus rares de régimes dont la franchise est plus élevée (100 à 200 \$, par exemple).

Coassurance et virage ambulatoire

Par contre, il en va autrement de la coassurance, c'est-à-dire la partie des coûts à la charge du travailleur. Dans un régime collectif, il y a toujours une prime personnelle pour l'employé et une prime familiale pour les autres membres de sa famille.

Abolir la coassurance pour les enfants de moins de 18 ans n'aura aucun effet sur la prime personnelle. Toutefois, compte tenu que la coassurance est souvent de 20 %, son abolition fera grimper la prime familiale d'assurance médicaments d'environ 4 %, estime M. Lafrance. Pour les régimes dont la coassurance est supérieure à 20 %, l'augmentation sera évidemment plus importante.

Le troisième point porte sur l'effet combiné du *Plan Castonguay* et du virage ambulatoire. Actuellement, l'assurance hospitalisation assume les coûts des médicaments des personnes hospitalisées. Or, avec le virage ambulatoire, elles resteront hospitalisées moins longtemps. Le ministre de la Santé et des Services Sociaux, Jean Rochon,

a demandé aux hôpitaux de continuer de fournir les médicaments aux personnes hospitalisées lorsqu'elles retournent à la maison, sans toutefois les y obliger.

Par conséquent, comme leurs budgets sont fermés, il existe des risques que les hôpitaux incitent leurs patients à recourir au *Plan Castonguay* le plus rapidement possible. Cela équivaldrait à transférer une partie des coûts de l'assurance hospitalisation aux régimes d'employeurs. Ce transfert est toutefois impossible à évaluer pour l'instant.

Les médicaments pour les maladies graves sont actuellement remboursés par l'assurance hospitalisation, en vertu de la circulaire *Malades sur pied*. On parle ici de la tuberculose, du diabète insipide, du cancer, de la fibrose kystique, des maladies psychiatriques sévères, etc. M. Lafrance s'attend à ce que cette circulaire soit abandonnée, auquel cas les régimes d'employeurs devront prendre la relève. « Les coûts pour ces



■ **Francis Lafrance :**
« Il manque plusieurs éléments pour évaluer l'impact de l'assurance médicaments sur les employeurs. »

maladies, qui peuvent être très élevés, ne sont pas inclus dans l'augmentation de 5 % des primes dont fait mention le *Rapport Castonguay* », a indiqué M. Lafrance.

D'autres points auront un effet sur un nombre limité de régimes.

Par exemple, le *Rapport Castonguay* propose une franchise de 100 \$ par année par adulte, une coassurance de 20 % pour les coûts des médicaments de 101 \$ à 4 600 \$ par année et aucune coassurance passé ce montant.

Or, il y a des régimes collectifs moins généreux qui imposent une franchise supérieure à 100 \$ et une coassurance de plus de 20 % sans limite de coûts.

Ces régimes devront s'adapter au *Plan Castonguay*, ce

qui leur coûtera plus cher.

Certains régimes d'assurance médicaments d'employeurs limitent aussi à 25 000 \$ à vie la protection pour usage de médicaments; devront-ils abandonner cette limite ? On ne le sait pas encore.

De plus, certains régimes continuent de rembourser les médicaments à leurs employés retraités après l'âge de 65 ans. En fait, ils ne remboursent que la franchise de 2 \$ par ordonnance, pour un maximum de 100 \$ par année. Comme le *Plan Castonguay* porte cette franchise à 100 \$ par année et introduit une coassurance de 20 %, ces employeurs paieront plus cher, à moins qu'ils ne modifient leur régime pour se soustraire à ces coûts additionnels.

Cela dit, le *Rapport Castonguay* parle pour la première fois d'agrément des régimes d'assurance médicaments. Ce sont les assureurs qui devraient les faire agréer. « Cela

Transférer à
Dr Tax: Le
choix logique

**DR
TAX**

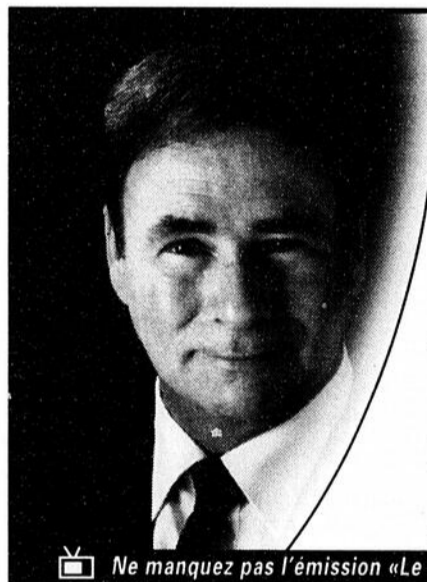
LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS
PERFORMANT DU CANADA

SANS FRAIS

1-800-663-7829

voudrait dire que les régimes d'employeurs devront être au moins aussi généreux que le *Plan Castonguay* pour être agréés », affirme M. Lafrance, qui ajoute toutefois qu'un grand nombre de régimes renonceraient déjà les critères du *Plan Castonguay*.

Le *Rapport Castonguay* laisse plusieurs questions sans réponse. Les employeurs pourront-ils exclure l'assurance médicaments de leur régime d'avantages sociaux ? Quelle sera la protection offerte à l'étranger, lors d'un congé sans solde ou de maternité, d'une mise à pied temporaire, d'une grève ou d'un lock-out ? Un travailleur pourra-t-il s'exclure du régime de son employeur pour se procurer une assurance médicaments auprès d'un autre assureur ? Et surtout, quelles seront les primes pour les personnes présentement non assurées ? Ce rapport fera l'objet d'une commission parlementaire et un projet de loi devrait être déposé au plus tard le 15 mai. ■



Séminaire de vente stratégique^{MD}

Éligible au crédit d'impôt

« Augmentez vos ventes »

Roger St-Hilaire

Faites comme 59 000 personnes depuis 23 ans et apprenez comment :

- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections des clients
- Justifier vos prix
- Communiquer avec vos clients
- Vendre votre personnalité
- Planifier vos entrevues de vente
- Argumenter et convaincre vos clients
- Profiter davantage de votre temps de vente

Montréal 13-14 mai

Québec 16-17 mai

Informez-vous sur nos séminaires de gestion de vente, nos conférences et nos séminaires privés

Inscrivez-vous dès aujourd'hui, les places sont limitées

(418) 626-7498 1 800 463-7246



Cours de vente
Roger St-Hilaire

8880, ave. Trudelle, Charlesbourg (Québec) G1G 5J7 Télécopieur : (418) 626-6264

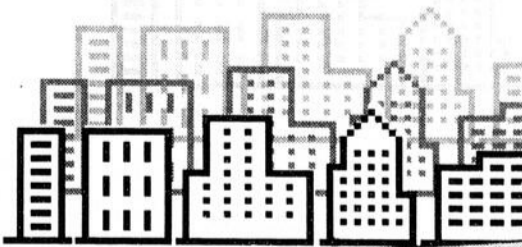
Ne manquez pas l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.O.S. (Surveillez votre télé-horaire)

CHAMBLY

La Place d'affaires



À 15 minutes du Centre-ville



Montréal

- Terrains industriels disponibles
- Habitations haut de gamme
- Crédit de taxes pour la construction industrielle
- Édifices industriels à vendre ou à louer 1000 p.c. à 50 000 p.c.

Ville de Chambly
Serge Lacasse (514) 658-8788



Opinions

EDITORIAL

Assurance médicaments : les principes sont sains

Il y a beaucoup d'éléments positifs dans le régime d'assurance médicaments proposé par le comité d'experts présidé par l'ex-ministre de la Santé et des affaires sociales, **Claude Castonguay**. Cette proposition est très différente du régime d'assurance maladie mis en place par l'ex-ministre et c'est tant mieux. Tout ce que le futur régime retient de ce dernier est le mot « universel », puisqu'il couvrira tous les citoyens.

Il s'agit d'un régime mixte, l'État et le secteur privé se partageant la responsabilité d'offrir la protection minimale qui sera retenue par Québec. La **Régie de l'assurance maladie du Québec** gèrera le régime des personnes de 65 ans et plus et celui des assistés sociaux. Les assureurs privés joueront un rôle certain, mais celui-ci n'est encore arrêté. Le rapport est ambivalent sur l'administration du régime des 18-64 ans (et de leurs enfants à charge); s'ils ne participent pas à un régime d'employeur, ils pourraient choisir d'être assurés par la RAMQ ou par un assureur privé.

Le régime sera contributif, à savoir que la plupart des citoyens paieront d'une manière ou d'une autre. Selon le plan A proposé, qui semble le plus probable, les seules personnes pour qui les médicaments prescrits seront gratuits sont les enfants de moins de 18 ans, les assistés sociaux incapables au travail et les personnes âgées recevant le maximum du supplément de revenu garanti. Tous les autres adultes paieront une prime annuelle de 176 \$ si le revenu du ménage est de 25 000 \$ ou plus; celle-ci décroît jusqu'à zéro pour les ménages dont le revenu sera inférieur à 15 000 \$. Chaque adulte paiera les premiers 100 \$ de médicaments prescrits; il paiera aussi 20 % du coût des médicaments prescrits jusqu'à 1 000 \$ s'il a un emploi ou jusqu'à 300 \$ s'il n'a pas d'emploi tout en étant apte au travail.

Les salariés bénéficiant d'un régime d'employeur ne verront pas leur situation changée, à moins que le régime ne rencontre pas le régime minimum décrété par Québec. Les régimes d'employeur couvriront au moins 5 % plus cher pour permettre à l'État de financer le coût du régime public offert aux personnes âgées à faible revenu et aux assistés sociaux.

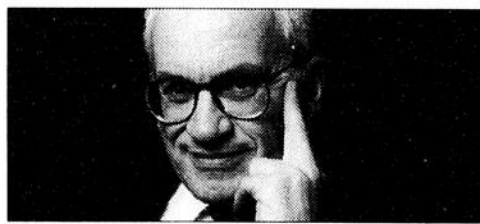
Le rapport propose de transférer aux ci-

toyens des coûts assumés actuellement par l'État. Les personnes âgées, qui doivent coûter à l'État 630 M\$ en médicaments en 1996, en coûteraient 146 M\$ de moins avec le plan A proposé. Les assistés sociaux, qui doivent coûter 237 M\$ en médicaments à l'État, en coûteraient 61 M\$ de moins.

Avec le virage ambulatoire, le gouvernement fera payer par les citoyens des médicaments fournis actuellement par les hôpitaux. Au total, la mise en place du régime ferait épargner 257 M\$ à l'État, économie réalisée sur le dos des citoyens. Encore des taxes déguisées!

Contrairement à l'assurance maladie, qui incite à la surconsommation, le régime proposé incitera à la modération dans la consommation de médicaments.

Les principes du régime proposé sont sains, mais il faudra préciser certains points ayant sa mise en vigueur. Quel rôle exact sera réservé au secteur privé? Comment contrôler l'obligation d'assurance des travailleurs autonomes? Comment contrôler l'attrait accru que ce régime ajoutera aux immigrants malades qui viennent déjà se faire soigner gratuitement au Québec? Comment contrôlera-t-on l'inflation des coûts des médicaments et du régime? Comment contrôlera-t-on l'interfinancement des régimes privés vers les régimes de la RAMQ? Les étudiants seront-ils considérés comme des adultes qui ont un emploi (plafond de 1 000 \$ pour la coassurance) ou comme un assisté social apte au travail (plafond de 300 \$)? Ces questions et d'autres doivent être étudiées soigneusement. Le régime d'assurance maladie, qui a été créé à l'époque des vaches grasses, coûte abusivement cher parce qu'il a été mal conçu. Il ne faudrait pas répéter la même erreur. ■



Jean-Paul
Gagné



POINT DE VUE

Régimes publics de retraite et âge de retraite

Le 15 décembre 1995, le premier ministre **Jacques Parizeau** soumettait comme matière à réflexion le fait que « des centaines de septuagénaires, occupant leurs fonctions dans le privé ou dans le public, cumulent salaire et pension, alors que des milliers de jeunes sont sans travail ».

Rappelons qu'en 1981, le gouvernement du Québec a aboli la retraite obligatoire à 65 ans. D'autre part, le 1^{er} janvier 1996, les gouvernements du Québec et du Canada annonçaient que la cotisation (taxe sur les salaires) au **Régime des rentes du Québec (RRQ)** et au **Régime de pensions du Canada (RPC)** allait passer de 5,4 % à 5,6 % du salaire admissible.

Presque simultanément, la Régie des rentes du Québec prévoyait que sa réserve serait à sec en l'an 2006 et suggérait une hausse progressive du taux de cotisation de 5,6 %, aujourd'hui, à 13 %, en 2023. Parce que les régimes publics ne sont que partiellement capitalisés, les obligations en pensions qu'ils ont accumulées dépassent de beaucoup leur actif. En fait, le passif non capitalisé du RRQ est d'environ 200 milliards de dollars, alors que celui du RPC dépasse 500 milliards.

Une question se posera avec acuité dans les années à venir : est-ce que les régimes publics de retraite sont autant de systèmes pyramidaux à la Ponzi, qui auront profité aux premiers arrivés, mais deviendront un fardeau net pour les travailleurs futurs? Un problème d'équité intergénérationnelle se posera, en plus d'un problème macroéconomique d'emploi si les taxes sur les salaires continuent à s'alourdir.

Comment empêcher que les choses n'empirent dans les prochaines années et que les régimes publics de retraite deviennent de plus en plus inéquitables, compte tenu des tendances démographiques liées à la baisse du taux de natalité et du vieillissement de la population? Deux catégories de solutions peuvent être envisagées.

1. Les solutions à la marge : Pour éviter l'insolvabilité des régimes publics, il faudrait accroître année après année la taxe sur les salaires, réduire les abus des retraites accélérées pour cause d'invalidité, ajuster l'indexation annuelle à un indice plus représentatif des prix essentiels pour les personnes

retraitées et hausser le salaire de base admissible. Ces solutions à la marge seraient sans doute de nature à solutionner le problème du financement des régimes, mais pourraient, en contrepartie, accentuer les distorsions économiques en termes de chômage et de ralentissement économique futurs.

2. Les solutions globales :

Une approche globale au problème des régimes publics de retraite consisterait à intégrer tous les programmes publics et subventionnés de retraite, afin d'assurer leur solvabilité tout en réduisant les transferts intergénérationnels et en favorisant l'emploi.

Pour favoriser l'emploi des jeunes travailleurs, en effet, il faudrait non seulement maintenir l'âge admissible de retraite dans les régimes publics à 65 ans, mais rétablir cet âge obligatoire pour l'ensemble des travailleurs. De même, la taxe sur les salaires ne devrait pas être alourdie davantage.

En contrepartie, les gouvernements devraient coordonner les quatre régimes publics ou subventionnés que sont : 1. Les régimes RRQ-RPC, 2. le programme des pensions de vieillesse, 3. les régimes de pension agréés (RPA) et 4. les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER). Le contexte qui prévalait quand tous ces régimes ont été établis a changé et les gouvernements devraient revoir ceux-ci dans une perspective globale de justice sociale et de solvabilité financière.

Même si l'augmentation en flèche des taxes sur les salaires est une solution facile au plan actuariel, il s'agit d'une solution injuste au plan social et dommageable au plan économique. D'autres approches plus équitables et plus efficaces doivent être envisagées. ■



Rodrigue
Tremblay

Université de Montréal

LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental inc.

1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9 Téléphone : (514) 392-9000
Télécopieur public : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586

Rédaction : Éditeur adjoint et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Chef de pupitre : **Michel Clermont**
Directeur cahiers spéciaux : **Normand Saint-Hilaire** Directeur section finance : **Bernard Mooney**
Directeur cahiers technologies : **Yan Barcelo** Directeur artistique : **Jacques Bourget**

Publicité : Directrice associée : **Joanne Proulx** Adjointe, développement des ventes : **Claire Breton**
Adjoint administratif : **Normand Bergeron** Superviseur 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 (50 fois l'an) et **Affaires PLUS** (10 fois l'an) **1 an : 59,95 \$ 2 ans : 89,95 \$** (Taxes incluses)

Administration : Président : **Alain Guilbert** Directeur administratif : **Ginette Roy**
Directrice générale, division des Publications économiques : **Suzanne Paquet**
Directeur général des ventes : **Yvon Tremblay** Directrice du marketing : **Carol MacDonald**
Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée** Président du conseil : **Rémi Marcoux**

Impression : Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la deuxième classe, enregistrement no 0923
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.

Canam Manac : Marcel Dutil prévoit une meilleure année en 1996

Jean-Paul
Gagné

Marcel Dutil prévoit une meilleure année pour son groupe en 1996. Le président du conseil et chef de la direction du **Groupe Canam Manac** (Mtl, CAM.A, 3,90 \$) anticipe un bénéfice net de 15-16 M\$, ce qui donnerait environ 0,40 \$ par action. C'est une amélioration sur 1995 alors que le bénéfice net des activités poursuivies a été de 11,9 M\$ ou 0,29 \$ l'action, comparativement à 2,2 M\$ ou 0,06 \$ l'action en 1994.

En tenant compte de la vente à l'été 1995 de **MRM Steel**, qui a rapporté 16,8 M\$ nets, et de la dévaluation de 2,5 M\$ de certains placements, le bénéfice net de 1995 fut de 28,8 M\$ ou 0,69 \$ par action en 1995, comparativement à 10,8 M\$ ou 0,31 \$ par action en 1994. Le Groupe a accru ses revenus de 41 % pour les porter à 574,8 M\$.

Pour le premier trimestre de 1995, le Groupe a réalisé un bénéfice net de 749 000 \$, soit 0,02 \$ par action, en regard d'une perte de 1 469 000 \$ ou 0,03 \$ l'action en 1995. Les ventes du trimestre sont passées de 115 M\$ à 118 M\$, malgré une baisse de 10 M\$ ou de 25 % du revenu de **Manac**, qui fabrique des semi-remorques, des fourgons et des plates-formes pour le transport par camion.

Marcel Dutil se dit optimiste pour 1996 puisque ce trimestre est toujours le plus faible de l'année. « Le secteur de l'acier est très fort aux États-Unis et les usines canadiennes fonctionnent à pleine capacité », a-t-il dit aux AFFAIRES. L'usine de Saint-Gédéon vend 50 % de sa production aux États-Unis et le quart, dans les Maritimes et en Ontario. Celle de Mississauga vend 90 % de sa production en Ontario.

Le Groupe mijote plusieurs investissements. Il a conclu une entente de principe en vue d'acquiescer **Structal**, fabricant de ponts et de structures d'acier lourd de Québec. Structal réalise 15 M\$ de ventes. Prix payé : 2,4 M\$. Structal verra ajouter à sa mission la fabrication de poutres d'acier reconstituées. **Jean-Pierre Warren** demeure à la direction de Structal et se voit confier la responsabilité des activités de charpentes métalliques.

Les usines de Mississauga, de Jacksonville, de Washington (Missouri), de Point of Rocks et de Columbus seront

agrandies; un investissement d'environ 2 M\$ par usine; l'usine de Ciudad Juarez au nord du Mexique sera transférée ailleurs.

Marcel Dutil est à l'affût des occasions qui pourraient se présenter dans l'industrie de la semi-remorque. À cause de l'effondrement du marché (baisse anticipée de 40 % pour l'Amérique du Nord), l'industriel beauceron prévoit une restructuration majeure de l'industrie, qui pourrait lui permettre de faire une acquisition à bon prix vers la fin de 1996.

Prix de l'action

Marcel Dutil est mécontent du prix que le marché donne aux actions A de sa compagnie, dont la valeur comptable était de 3,96 \$ à la fin de 1995.

Pour accroître la valeur de l'action A, le Groupe pourrait répéter l'expérience de l'été dernier et racheter à nouveau de ses actions sur le marché; le groupe a alors racheté 2,1 M d'actions A (5 % des titres émis), ce qui a ramené leur nombre à un peu plus de 40 M. La situation financière est saine; le rapport dette à long terme:avoir propre était de 0,5:1 à la fin de 1995.

Marcel Dutil entend faire connaître davantage son entreprise aux investisseurs et aux analystes financiers canadiens, américains et même européens au cours de l'année.

En 1995, les ventes du secteur de l'acier ont augmenté de 28 %, atteignant 338 M\$ et la production des usines nord-américaines s'est accrue de 19 % à 211 000 tonnes. Les usines canadiennes ont accru leur production de 19 %, celles des États-Unis, de 20 % et celle du Mexique, de 33 %.

L'usine de Jacksonville a débuté sa production en août; quatre lignes de production étaient opérationnelles à la fin de décembre. Celle de Co-

lumbus a commencé à produire des cornières profilées à froid au début de 1996; elle fabriquera du tablier métallique à partir de juin. Les ventes de produits d'acier aux États-Unis représentent 39 % des ventes totales de produits d'acier de Canam.

Cette proportion monte à 46 % en incluant la production des usines du Mexique et de la France. L'usine du Mexique exporte 70 % de sa production dans le sud-ouest des États-Unis; elle est rentable. En France, l'activité deviendra rentable en 1996. L'usine de Niort a commencé à fabriquer des poutrelles comme on en fait ici; c'est une première en France. Les ventes de Canam France ont été de 39 M\$.

Le **Réseau Acier Plus**, qui offre des services de plans de montage et de dessins d'atelier aux PME d'assemblage et de montage de structures d'acier, compte 22 membres

affiliés. On recrutera dans le Mid-West américain cette année; on vise 70 membres à la fin de 1996 et 300 en l'an 2000.

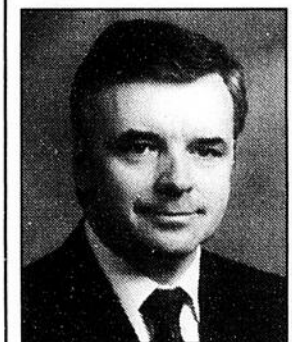
Manac et Tanguay

Manac a connu sa « meilleure année en termes de rentabilité, de ventes et de production ». Le chiffre d'affaires a été de 178 M\$, en hausse de 73 %, en bonne partie à cause de l'ouverture en 1994 de l'usine d'Orangeville en Ontario.

Manac détient 28 % du marché au Canada, mais seulement 2 % dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Marcel Dutil se dit convaincu d'un très fort potentiel du marché aux États-Unis. Une équipe de ventes couvre maintenant 13 États du Nord-Est américain. La demande pour les plates-formes et les semi-remorques forestières demeure soutenue.

Les **Industries Tanguay**, de Saint-Prime, ont connu une bonne année avec des ventes de 31 M\$, en hausse de 60 %; le bénéfice net a augmenté de 87 %.

En 1995, la compagnie a ajouté à sa gamme de produits des souffleuses à neige et des balais de pistes d'aéroports, dont la marque de commerce (SMI) a été acquise d'un syndicat du Nouveau-Brunswick; ces produits sont fabriqués dans la même usine



Jean-Claude Levesque

Monsieur Claude St-James, président du groupe Limocar Inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Jean-Claude Levesque, à titre de vice-président finances et planification et membre du conseil des actionnaires du groupe.

Auparavant directeur général de l'Association des Transporteurs Écoliers du Québec «ATEQ», monsieur Jean-Claude Levesque était jusqu'à tout récemment directeur général d'une des plus importantes compagnies de transport par autobus au Québec. Il possède une vaste expertise en analyse financière et acquisition d'entreprises.

En tant qu'entreprise privée, Limocar détient une position dominante dans le secteur de la réfection d'autobus dans l'est du Canada et dans le secteur de transport terrestre de personnes.

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Une confiance trop grande dans la comptabilité traditionnelle et les données financières axées uniquement sur les résultats signifie que les gestionnaires mènent leurs affaires comme quelqu'un qui conduirait son auto en ne regardant que dans le rétroviseur. Une nouvelle approche systématisée de suivi et de gestion du capital intellectuel doit s'ajouter au mode traditionnel de détermination de la valeur comptable qui figure au bilan officiel de l'entreprise. »

Hubert Saint-Onge,
vice-président et responsable du
Centre de leadership de la Banque CIBC.

LOCATION VAN GOGH

Location de tableaux haut de gamme

12 \$ / mois / mille \$ + option d'achat

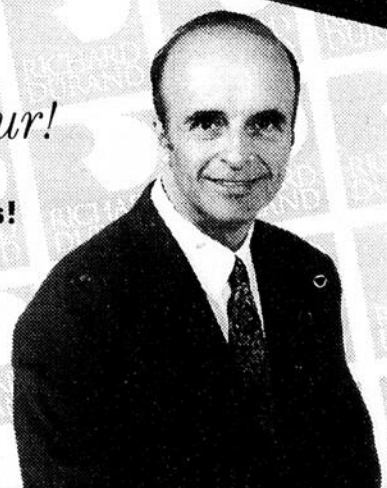
Visitez notre galerie, faites venir un représentant avec catalogue couleur des plus beaux tableaux disponibles.

(514) 686-0015

Richard Durand

Un conférencier vraiment formateur!

- Améliorez vos performances grâce à des outils de gestion pratiques et efficaces!
- Rehaussez le prestige de vos congrès ou réunions!
- Un conférencier unique!
- Un spécialiste en gestion des objectifs!
- Une réputation internationale!



Richard Durand

Conférencier et conseiller en gestion de performances
Pour un paradigme contemporain de la qualité

(514) 629-7515

Courrier internet:
durand@nationalnet.com

* Obtenez d'importants crédits d'impôts grâce à l'accréditation de Richard Durand à la SQDM.

Un monde de patience.

Chez **Templeton**, nous avons prouvé que cela rapporte de savoir attendre.

Templeton

Appeler le 1-800-387-0830.
Dès aujourd'hui.

qui fabrique des chargeuses, des abatteuses et des tronçonneuses pour l'industrie forestière. ■

NOTRE COLLECTION
PRINTEMPS-ÉTÉ 1996
EST ARRIVÉE!

Club 402-HOMME



COSTUMES

importés d'Italie
au prix de gros

100 % laine

Coupe exclusive
De 299 \$ à 450 \$
le costume

À votre service
depuis 15 ans

1118, rue Ste-Catherine O.,
Suite 200

Montréal (Québec) H3B 1H5

Téléphone:
(514) 861-3636

Du lundi au vendredi
De 9 h 30 à 18 h
Samedi de 10 h à 16 h

L'ACTUALITÉ

Québec met en place une structure pour recueillir plus d'épargne des contribuables

Alain
Duhamel

Pour aller chercher plus d'épargne auprès des citoyens, le gouvernement du Québec vient de mettre en place une structure qui lui permettra de solliciter cette

épargne à l'année longue. Cette épargne sera admissible à un régime enregistré d'épargne-retraite.

À cette fin, il a institué un nouveau service, **Placements Québec**, et s'est associé à la **Banque nationale**, ont appris LES AFFAIRES de source

sûre.

Le gouvernement québécois espère ainsi accroître l'encours de ses produits d'épargne et de placement de 1,8 milliard de dollars qu'il était au 31 mars 1995 à 5 milliards dans trois ans.

Placements Québec sera à l'oeuvre pour la prochaine campagne des obligations d'épargne du Québec (OEQ), prévue à la mi-mai. Annoncée dans le budget de la province en mai 1995, cette initiative devait se réaliser en septembre dernier de manière à être prête avant la campagne d'automne des obligations d'épargne du Canada et surtout avant la période intensive de vente des REER en janvier et février 1996.

Le ministre des Finances d'alors, **Jean Campeau**, avait renoncé à cet échéancier devant la difficulté de conclure des alliances stratégiques avec les banques et les caisses populaires, concurrentes directes du gouvernement dans le marché des dépôts, et le risque de lancer une nouvelle politique d'appel à l'épargne

publique en pleine campagne référendaire.

Le gouvernement du Canada a lancé l'automne dernier une initiative semblable en mettant sur pied une agence de commercialisation, l'**Agence canadienne de placement de titres de détail (ACPTD)**, et en rendant les obligations d'épargne du Canada (OEC) directement admissibles à un REER individuel sans qu'il ne soit nécessaire de détenir un régime autogéré.

L'agence n'a pas eu les succès escomptés puisque l'émission des OEC 1995 a rapporté un montant net de 3,3 milliards de dollars, en baisse de 2,3 milliards sur les rentrées nettes de la campagne 1994.

Depuis quelques années, les obligations d'épargne des gouvernements n'ont plus la faveur des déposants, qui sont attirés par d'autres placements plus attrayants.

L'encours des obligations d'épargne du gouvernement du Québec, qui s'élevait à 2 228,5 M\$ au 31 mars 1994,

n'était plus que de 1 804,2 M\$ un an plus tard; entre-temps, le gouvernement en avait vendu 365,7 M\$, mais il avait dû en rembourser 790 M\$ à des détenteurs en besoin de liquidités ou attirés par d'autres placements.

La tendance s'est maintenue au cours de l'exercice financier 1995-96 puisque, à la fin de septembre, le gouvernement québécois avait remboursé 482 M\$ aux détenteurs d'OEQ contre des ventes de 438 M\$ seulement.

L'encours a donc continué à diminuer et n'atteignait plus que 1 757 M\$ à la fin du premier semestre de l'exercice, ce qui représente 3,3 % seulement de la dette directe nette du gouvernement québécois, évaluée à 52 484 M\$ en date du 31 mars 1995.

Épargne placement

Placements Québec offrira cette année deux produits: les OEQ et le *Plan Épargne placement du Québec*, tous deux admissibles directement dans un REER.

Les OEQ garderont les mêmes caractéristiques, mais ne seront disponibles que dans le cadre d'un système d'inscription en compte auprès de Placements Québec. Les obligations seront émises pour 10 ans. Les acheteurs devront souscrire un montant minimum de 250 \$.

Le *Plan Épargne placement du Québec* propose aux déposants un programme de prélèvements pré-autorisés dans leur compte d'opération.

Placements Québec a pour tâche de coordonner la distribution des produits d'épargne et de placement, soit par l'intermédiaire des institutions financières, soit en vendant directement par téléphone, par courrier et par d'autres moyens d'innovations technologiques. Il fera office de guichet unique d'information auprès des détenteurs; chacun aura son compte et recevra un état de compte périodique, ce qui devrait éliminer l'émission de certificats.

Placements Québec a aussi la tâche de diversifier les produits d'épargne et de les commercialiser l'année durant et non seulement à l'occasion de campagnes de souscription comme c'est le cas pour les OEQ.

Placements Québec offrira donc, outre les OEQ, des titres à escompte et à terme. ■

L'ANGLAIS DU TRAVAIL

ET 12 AUTRES LANGUES OCCIDENTALES ET ORIENTALES
POUR LES SECTEURS PRIVÉ, PUBLIC ET PARAPUBLIC

ACCREDITÉ PAR LA SQDM
(y compris le 1 %)

- Cours de langue partout au Canada
- Immersion d'anglais à Toronto et Boston
- Débutants à avancés plus cours spécialisés
- Oral et rédaction • Groupes et particuliers

TRADUCTION

CENTRE INTERNATIONAL LINGUISTIQUE BOUCHEREAU 1976-1996

Montréal Tél. : (514) 842-3847 Fax : 842-3840

Québec Tél. : (418) 692-1370 Fax : 692-6026

Toronto Tél. : (416) 367-1147 Fax : 367-9535

Visitez notre site Web

<http://www.qbc.clic.net/~cilbque>

CANADA - U.S.A. - FRANCE - MEXIQUE

BEST WESTERN, C'EST...

UN PROGRAMME POUR GRANDS VOYAGEURS QUI VOUS OFFRE UN GRAND CHOIX D'OCCASIONS!

BEST WESTERN
GOLD CROWN CLUB
INTERNATIONAL



Pour adhérer au programme Gold Crown Club International de Best Western, composez sans tarder le 1 800 237-8483 ou profitez de votre prochaine visite dans un de nos hôtels pour vous abonner. Vous obtiendrez sans frais le Business Resource Guide, un guide d'affaires rempli de conseils et d'offres avantageuses.

Vous avez beau pouvoir accumuler toutes les primes pour grands voyageurs du monde, s'il vous faut une éternité pour les obtenir, vous n'êtes pas très avancé! Voilà pourquoi ça vaut le coup de choisir le programme pour grands voyageurs du Club Gold Crown International de Best Western. Avec des hôtels situés dans plus de 2 700 villes dans 63 pays, vous êtes assuré d'en trouver un presque partout où vous allez. Vous pouvez donc rapidement accumuler des points échangeables contre toute une sélection de primes intéressantes. Sans compter l'adhésion gratuite! Pour réserver, composez le 1 800 528-1234 ou voyez votre agent de voyages. Ou encore, voici notre adresse sur le réseau Internet: <http://www.bestwestern.com/best.html>. Avec plus de 3 500 hôtels dans le monde, la marque de qualité de notre programme pour grands voyageurs demeure l'enseigne Best Western elle-même!



BEST WESTERN. PARTOUT DANS LE MONDE. 1-800-528-1234

©1996 Best Western International, Inc. Chacun des Best Western est autonome et exploité de façon indépendante. Offre valable dans les hôtels participants jusqu'à épuisement des stocks.

Logistec vise le cap des 100 M\$ de ventes cette année

La nouvelle présidente poursuivra l'expansion aux États-Unis

Réjean Bourdeau

Par les fenêtres de son bureau de la rue Saint-Jacques, **Madeleine Paquin** garde un oeil sur le **Port de Montréal**. « Le plus drôle, c'est que ce sont les installations des concurrents que l'on voit d'ici », lance-t-elle en souriant. Si la jeune présidente de 33 ans se permet la remarque, c'est qu'elle sait que son réseau de terminaux portuaires est bien implanté sur la côte est canadienne, du côté des Grands Lacs, du fleuve Saint-Laurent et de la Côte atlantique.

Avec des ventes de 86,1 M\$ et un bénéfice net de 4,1 M\$ au 31 décembre 1995, **Logistec Corporation** (Mtl, LGT, 16,13\$) est un des chefs de file canadiens des services de manutention de marchandises spécialisées, destinés au secteur maritime et aux sociétés industrielles.

La société offre également un service d'agences aux armateurs et exploitants de navires étrangers faisant escale dans un port canadien. Elle représente des intérêts provenant notamment du Brésil, de Chine, de Colombie, de Finlande, de Grèce, de Hong Kong et des États-Unis.

Logistec compte 250 employés, 21 filiales, une compagnie affiliée et une participation dans six coentreprises.

À sa première année aux commandes, la nouvelle capitaine entend faire passer le cap des 100 M\$ de ventes à son entreprise. En cela, elle sera aidée par la conclusion, d'ici à juin, d'une entente prévoyant l'ajout, dans l'État du Connecticut, d'un terminal pour fruits à Bridgeport et d'un terminal pour métaux à New Haven. « Il s'agit d'une étape importante pour nous puisqu'elle augmentera nos ventes de 20 M\$ aux États-Unis », a dit M^{me} Paquin.

Même si le Canada reste attrayant, la croissance au sud de la frontière fait partie des plans prioritaires de Logistec. « Il y a moins d'occasions au pays étant donné l'importance de notre réseau. La croissance naturelle se fera davantage vers les États-Unis. »

L'entreprise a déjà amorcé son expansion géographique. Elle possède notamment des terminaux portuaires de grains à Chicago et à Milwaukee et de produits forestiers à Philadelphie et à Baltimore. Pour mener Logistec à bon port, M^{me} Paquin souhaite poursuivre cette percée. « Nous voulons implanter aux États-Unis, un réseau sembla-

ble à celui que nous avons ici. »

Transition

Depuis le décès du président fondateur, **Roger Paquin** (prère de M^{me} Paquin), en 1989, l'entreprise s'est restructurée. Pour assurer croissance et profits à ses actionnaires pendant cette période charnière, Logistec a pris une participation majoritaire dans **Sanexen services environnementaux**, qui fournit des services de décontamination à de grandes sociétés industrielles et aux gouvernements.

La transition a également permis d'ajouter du sang neuf à Logistec. Depuis cinq ans l'équipe a été renouvelée à 50 %. « On est allé chercher les meilleurs, de façon à allier la fougue avec l'expérience », a précisé la présidente.

Pour prendre la succession de son père, M^{me} Paquin s'est entourée de fidèles collaborateurs, dont son oncle **Jacques Paquin**, exécutif testamentaire et président du conseil d'administration, et **Serge Dubreuil**, président de **Logistec Arrimage**, la filiale la plus importante du groupe.

« Madeleine connaît le secteur depuis 12 ans et elle a

toujours démontré beaucoup de maturité », a déclaré Jacques Paquin, qui est aussi président de **Cogesfonds**, société de gestion de portefeuille de Québec. **Dominic Taddeo**, président-directeur général du Port de Montréal, vante également les compétences et la détermination de M^{me} Paquin. « C'est une fille intelligente qui va au bout de ses idées. Réussir comme jeune femme dans le secteur maritime : faut l'faire ! »

Famille

Née à Québec, mais déménagée à Montréal à cinq ans, M^{me} Paquin a pratiquement fait toutes ses études en anglais. En dépit d'un excellent vocabulaire, elle en a gardé un léger accent lorsqu'elle parle français. Elle a complété sa formation en management à l'**Université de Western Ontario** et à l'**École des Hautes Études Commerciales (HEC)** à Montréal.

Ses deux soeurs, **Suzanne**, 34 ans, et **Nicole**, 26 ans, travaillent également pour Logistec. La première est vice-présidente exécutive de **Transport Nanuk**; la seconde s'occupe des projets d'acquisitions de Logistec.



Madeleine Paquin

Âge : 33

Titre : Présidente et chef de la direction de Logistec Corporation

Résidence : Ile-des-Soeurs

Sports préférés : Équitation et golf

Défi : Développer aux États-Unis un réseau de terminaux semblable à celui implanté dans l'Est canadien

Carrière : Elle a toujours travaillé pour Logistec. Vice-présidente exécutive de Logistec en 1995; présidente des Agences maritimes Nortec en 1994; vice-présidente planification de Logistec en 1992; présidente des Agences maritimes Logistec en 1990; présidente de March Shipping en 1988.

Sumanic, le holding des trois soeurs, détient 45 % des actions et 60 % des votes de la société. Le reste des actions appartient à deux actionnaires indépendants (35 %), à la **Caisse de dépôt et placement du Québec** (10 %) et au public (10 %).

Madeleine Paquin possède une résidence à l'Ile-des-Soeurs et une maison de campagne à Saint-Lazare, près de Hudson, où elle pratique l'équitation et le golf. Sa fille, **Jessica**, n'a que huit mois et son mari, **Jacques Thevoz**, est président de **Europack**, société de déménagement international.

Selon **Didier Vanal**, président des **Agences Maritimes Nortec**, sa nouvelle patronne a la trempe qu'il faut pour assumer le lourd héritage de son père.

En mémoire de ses parents, M^{me} Paquin est coprésidente de la campagne de financement de l'**Hôpital Notre-Dame** de Montréal pour lutter contre le cancer. ■

Un grand nom. Deux excellentes occasions.

Taux de location 4,8%*
Mensualité 888\$*



LS 400

Taux de location 2,9%*
Mensualité 458\$*



ES 300

À partir de la conception, toutes les Lexus partagent la même recherche de la perfection automobile. Aujourd'hui, la ES 300 et la LS 400 partagent également une offre spéciale de location pour une durée limitée.

Appelez-nous ou venez nous voir.

LEXUS
À la conquête de la perfection

Lexus Toyota Gabriel
3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent (Québec)
Tél.: (514) 748-7777

Spinelli Lexus Toyota
561, boul. St-Joseph, Lachine (Québec)
Tél.: (514) 634-7171

Vimont Lexus Toyota
255, boul. St-Martin E., Laval (Québec)
Tél.: (514) 668-2710

Boulevard Lexus Toyota
120, rue Marais, Québec (Québec)
Tél.: (418) 683-6565

POUR CEUX QUI DÉTIENNENT LE POUVOIR



De gauche à droite: Pierre Raymond, Edward Aust et Michel Décary, membres de l'exécutif du cabinet d'avocats Slikeman, Elliott de Montréal et Lyse Charette, rédactrice, lors du lancement.

LES DIRIGEANTS : LEURS DROITS ET LEURS OBLIGATIONS

Dans notre société moderne, peu d'individus exercent autant de pouvoir et d'influence que les cadres d'entreprises. Pour la première fois au Québec, voici un livre qui décrit les limites de leurs pouvoirs. La publication de l'ouvrage **Les dirigeants : leurs droits et leurs obligations** constitue un guide qui éclairera les cadres sur une foule de sujets reliés à la vie organisationnelle tels que : le harcèlement sexuel, la compétence, la responsabilité des administrateurs et des dirigeants, le congédiement illégal, etc. L'ouvrage a été conçu pour être à la fois accessible, pratique et complet.

Finalement, un livre pour vous qui n'avez pas le temps de lire toutes les lois qui s'appliquent aux dirigeants d'entreprise. Grâce à cet ouvrage, vous aurez accès rapidement et simplement à l'information pertinente.

PRIX : 65,00 \$

POUR COMMANDER :

LES ÉDITIONS YVON BLAIS INC.

Téléphone: 1-800-363-3047

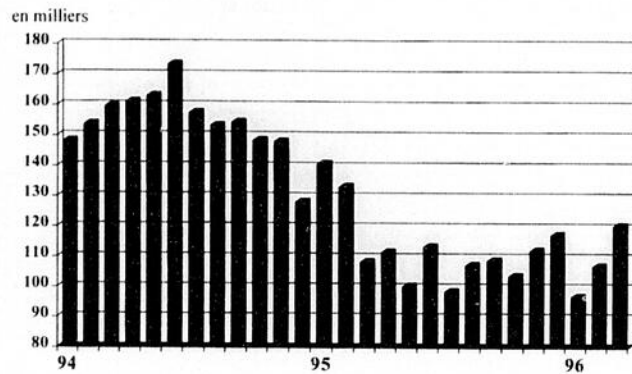
Télécopieur: (514) 263-9256

EXAMEN GRATUIT
30 JOURS

*L'offre s'applique à la location d'une Lexus LS 400 1996 neuve et d'une Lexus ES 300 1996 neuve auprès de Toyota Crédit Canada, sur approbation du crédit. SUR LIVRAISON : acompte de 12 000 \$ (LS 400) / 7 500,00 \$ (ES 300), frais de transport et de livraison (800,00 \$), premier versement, taxes applicables et dépôt de sécurité. DURANT LE BAL : 24 paiements mensuels de (LS 400) 888,00 \$ pour un coût total de 21 312,00 \$ plus taxes / (ES 300) 458,00 \$ pour un coût total de 10 992,00 \$ plus taxes. Limite de 48 000 km. Frais de 15 ¢ le kilomètre excédentaire. (10 ¢ le kilomètre lorsque convenu au début du contrat.) À LA FIN DU BAL : option d'achat de (LS 400) 46 400,00 \$ / (ES 300) 29 732,00 \$ plus taxes applicables. L'offre s'applique aux véhicules en stock chez le concessionnaire seulement. La disponibilité peut être limitée. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. L'offre prend fin le 30 avril 1996. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails sur les autres termes de location disponibles.

Mises en chantier - Canada

BANQUE NATIONALE



Après avoir atteint son plus bas niveau depuis 1957 en janvier dernier, le nombre de mises en chantier remonte la pente au Canada. En mars, pour un deuxième mois consécutif, le nombre total de mises en chantier au Canada était à la hausse. Si la détente des taux d'intérêt se poursuit et que l'emploi maintient sa tendance, l'augmentation de la confiance des consommateurs devrait se refléter favorablement sur les mises en chantier en 1996.

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	0,1	1,9	4,8
Nouv. commandes	fév.	-1,4	0,2	5,3
Commandes en carnet	fév.	0,1	1,6	2,8
Mises en chantier (000)	fév.	1,490	1,447	1,379
Production industrielle	mars	-0,5	1,3	2,3
Balance commerciale (M\$)	janv.	-14,449	-11,271	-159,3
Prix à la consommation	mars	0,4	0,2	2,8
Prix à la production	mars	0,5	-0,2	2,0
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mars	5,6	5,5	5,6
Revenu personnel	fév.	0,8	0,1	5,6
Indicateur avancé US	fév.	1,3	-0,5	-1,0

Canada				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Éconoflash (Bq. Nationale)	janv.	0,4	0,5	3,0
Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	0,6	0,5	2,6

Demande intérieure				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
1. Ventes au détail	janv.	0,3	0,3	1,8
Ventes de voitures (000)	janv.	1,0	-0,2	4,2
2. Livraisons manufacturières	janv.	0,1	0,9	8,9
Nouvelles commandes	janv.	0,4	2,0	7,2
dont : biens durables	janv.	1,8	3,1	5,7
3. Inventaires manif. (M\$)	janv.	-0,1	-0,9	14,6
Ratio stocks/expéditions	janv.	1,38	1,38	1,37
4. Mises en chantier (000)	mars	120,3	106,9	108,0
- Québec	fév.	15,3	9,7	14,5

Production				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Produit intérieur réel	janv.	0,4	-0,3	1,6
Production industrielle	janv.	1,0	0,3	3,2
dont : manufacturière	janv.	1,2	-0,8	3,6
Construction	janv.	-0,6	-0,6	-6,3
Services	janv.	0,3	0,1	1,7

Secteur extérieur				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Exportations de marchandises	janv.	-1,8	1,8	13,0
Importations de marchandises	janv.	0,7	-0,5	8,1
Balance commerciale (M\$)	janv.	2 591,1	3 111,7	28843,0

Inflation				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
Prix à la consommation ⁴	fév.	0,1	0,2	2,2
Prix industriels ⁴	janv.	-0,3	0,5	7,4

Marché du travail				
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	mars	9,3	9,6	9,5
- Québec	mars	10,9	11,3	11,1
Rémunération hebdomadaire	déc.	1,1	0,7	2,3

Statistiques trimestrielles				
	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		Dernier trim.	Trim. préc.	1995
PIB CANADA †	IV-95	0,8	1,2	2,2
Investissements †	IV-95	11,9	-7,4	4,8
Revenu personnel disponible †	IV-95	1,5	-1,8	1,2
Profits des entreprises †	IV-95	-2,5	3,0	14,8
% d'utilisation des capacités industri.	IV-95	83,1	83,4	83,0
PNB ÉTATS-UNIS †	IV-95	0,9	3,6	2,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Marchés financiers : retour au calme

Il est bien difficile, pour le moment, d'imputer aux taux d'intérêt à long terme une direction certaine

L'ensemble des marchés obligataires se comportent de façon relativement erratique depuis quelques semaines. Il est en effet bien difficile, pour le moment, d'imputer aux taux d'intérêt à long terme une direction certaine.

Au gré de l'interprétation que se font les investisseurs de la force de la croissance économique depuis le début de cette année, les taux d'intérêt à long terme s'emballent ou se replient. Et la brusque remontée des taux d'intérêt à long terme enregistrée en 1994 par les pays les plus industrialisés hante fortement les prévisions des taux d'intérêt formulées maintenant pour la prochaine année.

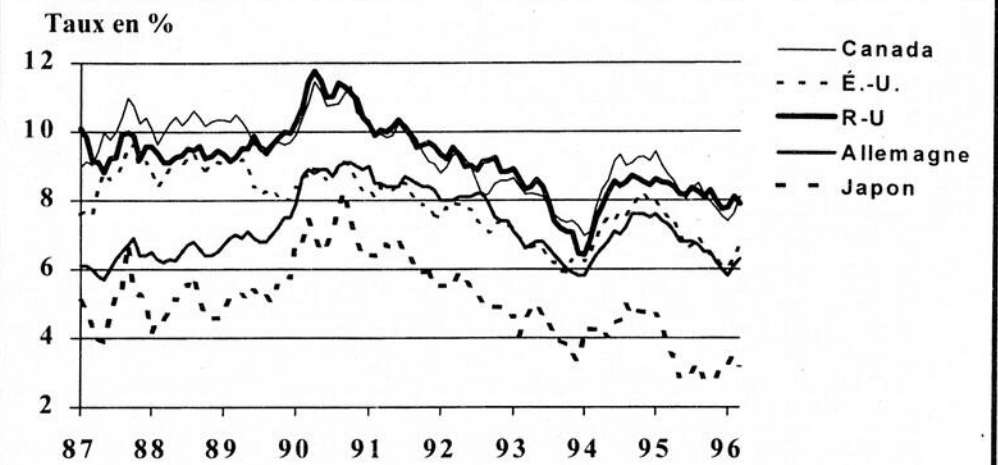
Par contre, la question que l'on doit se poser actuellement est de savoir si les mêmes facteurs qui, aujourd'hui, servent à expliquer pourquoi les taux d'intérêt à long terme ont si rapidement progressé en 1994 sont présents à l'heure actuelle. Regardons d'abord les relations observées entre les fluctuations des taux d'intérêt et certaines variables économiques.

Volatilité des taux d'intérêt

Il est presque impossible d'expliquer par des facteurs économiques la volatilité quotidienne des marchés financiers.

Certes, les marchés réagissent, parfois brutalement, à la publication de données économiques importantes. Et, de façon encore moins prévisible, ils réagissent aux trop fréquentes révisions de ces

Taux d'intérêt à long terme Comparaison internationale



Source : WEFA

Graphique : Banque Nationale

données. La publication des données de l'emploi aux États-Unis est un parfait exemple de la rapidité de réaction des investisseurs à des nouvelles économiques.

Largement plus forts que prévus, les chiffres d'emploi pour le mois de février ont créé un émoi. En effet, le gain de 705 000 emplois a surpris par sa vigueur. Reflet d'une économie qui roule à fond de train, ces données ont provoqué une hausse des taux d'intérêt à long terme en Amérique du Nord.

Par la suite, les investisseurs s'attendaient à ce qu'elles soient fortement révisées à la baisse. Elles ne l'ont que très peu été. De nouveau, le marché obligataire a réagi comme si les États-Unis étaient en pleine surchauffe.

Ces mouvements constants des taux d'intérêt sont bien

difficiles à prédire. Cependant, de toute façon, ces mouvements impriment rarement aux taux d'intérêt à long terme une tendance définitive.

Les mouvements de fonds du coût du capital pour un pays sont déterminés par deux variables importantes. Premièrement, il y a l'inflation, que la théorie économique estime encore inhérente à toute accélération de la croissance. Si la croissance économique génère une poussée d'inflation, les investisseurs exigent automatiquement une protection de leur pouvoir d'achat qui se transmet par une hausse des taux d'intérêt à long terme.

Deuxièmement, l'ampleur des besoins de financement d'une économie est également un déterminant majeur de l'évolution des taux d'intérêt. Lorsque très grands, ces besoins créent une rareté du capital qui fait grimper son coût.

L'expérience de 1994 se répétera-t-elle?

En 1994, les investisseurs avaient correctement anticipé la forte accélération de la croissance économique. Dans cette foulée, la Réserve fédérale, la banque centrale américaine, a rapidement resserré sa politique monétaire.

Cette sévérité soudaine des autorités monétaires américaines a convaincu le marché obligataire d'une résurgence de l'inflation.

Pendant ce temps, les besoins de financement de l'ensemble des gouvernements ne cessaient de croître à un imposant rythme.

Tout était donc en place pour provoquer une remontée importante et durable du coût du capital. Par contre, l'inflation ne s'est jamais emballée.

La restructuration économique en cours et les importants gains de productivité ont permis à l'Amérique du Nord de poursuivre une phase d'expansion sans créer des pressions sur les prix.

D'autre part, au moment même où la croissance économique perdait de son élan, les gouvernements ont soudainement compris l'importance de réduire leur déficit budgétaire. Cette nouvelle réalité, amplifiée il faut dire par la faiblesse de la croissance économique en 1995, a permis un profond abaissement du coût du capital.

La croissance économique s'est de nouveau accélérée au début de cette année. Par contre, il est peu probable qu'elle génère de l'inflation. Au Canada, l'affaiblissement de la croissance des prix industriels est un grand soulagement. Combinée à la réduction substantielle des besoins de financement de l'ensemble des gouvernements, la faiblesse de l'inflation limitera les pressions à la hausse sur les taux d'intérêt à long terme.

Pour une des rares fois depuis deux décennies, tout semble véritablement en place au Canada pour un abaissement durable du coût du capital.

Certes, le Canada n'est toujours pas à l'abri des sautes d'humeur des investisseurs étrangers, mais il est grandement probable que le calme règne sur les marchés financiers canadiens au cours de la prochaine année. ■



Dominique Vachon

Dominique Vachon est économiste à la Banque Nationale.

L'Arrêt-Source, une maison d'hébergement pour jeunes femmes en difficulté venant de partout au Québec, lance sa campagne annuelle de financement dont l'objectif est de 200 000 \$

Monsieur Raymond Boucher, président et chef de la direction de PNM/D/PUBLITEL inc. en est le président et il est entouré d'une équipe impressionnante de gens d'affaires.

À titre de porte-parole de L'Arrêt-Source pour la deuxième année, la compositrice-interprète Marie Denise Pelletier apporte, quant à elle, une précieuse collaboration au succès de cette campagne.

Les dons recueillis par cette campagne de financement permettront à L'Arrêt-Source de poursuivre sa mission de réinsertion sociale auprès des jeunes femmes en difficulté de 18 à 30 ans.

Pour de plus amples informations, ou pour contribuer à cette campagne, veuillez appeler au (514) 383-2335.



M. Raymond Boucher
Président et chef de la direction de PNM/D/PUBLITEL.



Entreprendre

● L'accession des femmes aux conseils d'administration plafonne

Moins de la moitié des entreprises à capital ouvert au Québec ont au moins une femme qui siège à leur conseil d'administration p. 24

● Bois de sciage frontalier : Québec n'a pas triché

Le remboursement de taxes à certains producteurs de bois de sciage frontaliers du Québec est parfaitement légitime et a été effectué, en réalité, en 1995 p. 30



ASSURANCE COLLECTIVE

Votre conseiller
et partenaire
en milieu de travail

1-800-561-3631

Martin
Vallières

Distex Industries a relevé le défi du changement

Distex fabrique des plaquettes de freins à disque pour les automobiles et les camions légers

L'industrie des pièces d'automobiles est difficile par les temps qui courent. Ce n'est pas que les volumes sont mauvais. Au contraire, des usines comme **Distex Industries**, d'Anjou, dans l'est de Montréal, tournent à haut régime.

Avec ses 450 employés, elle fait partie du groupe restreint des grands producteurs de pièces d'automobiles implantés au Québec. Cependant, pour survivre et s'assurer un avenir, Distex a dû s'habituer à absorber les changements en accéléré.

Produire mieux, à meilleur coût et selon des délais de livraison serrés : aucun fournisseur sérieux n'échappe à ces trois principes maintenant dans l'industrie de l'automobile. Ajoutez la concurrence croissante de pays à plus faibles coûts - lire le Mexique - et voilà un cocktail à faire grisonner plus d'un gestionnaire d'usine !

« Notre volume de production a doublé depuis quatre ans. En comparaison, la valeur des livraisons n'a augmenté que de 30 %. Ça vous donne une idée de la pression sur notre productivité, à indiqué en entrevue aux AFFAIRES **Georges A. Archambault**, directeur général de Distex.

« Nous vivons une période intense et stressante, mais motivante. Les plaquettes de freins à disque étaient auparavant considérées comme des *commodités* dans l'industrie de l'automobile. Elles sont devenues des produits spécialisés et à valeur ajoutée. »

Dans ce contexte, Distex se tire plutôt bien d'affaire, en dépit de son éloignement du cœur de l'industrie de l'automobile, dans le Mid-West américain et le sud de l'Ontario. Son effectif a crû d'un

tiers depuis trois ans, à 450 employés.

Après avoir frôlé l'extinction au début des années 1990, Distex a réussi un revirement qui a convaincu son propriétaire, le groupe américain **Echlin**, d'y investir près de 5 M\$ en améliorations diverses depuis deux ans.

Même que le système de gestion informatisé de la production implanté par Distex avec le fournisseur montréalais **Varnet** est en voie d'adoption dans d'autres usines du groupe Echlin.

Projet

Prochaine étape pour Distex : obtenir l'autorisation d'installer l'automne prochain une nouvelle presse à métal en feuille. Le projet évalué à 500 000 \$, anodin à première vue, symbolise néanmoins l'état d'esprit qui prévaut chez Distex.

« Les ingénieurs d'Echlin avaient condamné notre section de métallurgie en raison de sa désuétude et de sa mauvaise productivité.

« Cependant, quand ils sont revenus quelques mois plus tard, ils ne reconnaissaient plus la place. Les 40 salariés de la section s'étaient concertés avec leurs contremaîtres pour effectuer un revirement complet.

« Il n'était plus question pour eux que leur section demeure la *poubelle* de l'usine. On veut maintenant y investir, d'autant plus que d'autres

Distex Industries en un coup d'oeil

Activités	fabrication de plaquettes de freins à disque pour automobiles et camions légers
Siège social	Anjou (île de Montréal)
Valeur des livraisons	75 M\$ (estimation, filiale privée)
Marchés	États-Unis, Canada, outre-mer
Effectif	450 employés
Actionnaire	Brake Parts (Chicago, Illinois, membre du groupe Echlin)
Année de fondation	1976 (rachat par Brake Parts/Echlin en 1986)

usines de freins d'Echlin nous ont commandé des pièces de métal », se réjouit M. Archambault.

Ce développement récent témoigne de la participation active aux changements qui s'est instaurée parmi les salariés de Distex, selon son directeur général. L'entreprise a réussi à valoriser la participation des employés à l'identification des problèmes et des solutions, sur une base individuelle et d'équipes.

En contrepartie, les employés sont informés au moins une fois par trimestre de la situation de l'entreprise et de l'évolution des différents projets.

20 ans

Distex est née il y a 20 ans, en 1976, comme une PME industrielle familiale. Vinrent les grands projets de développement d'une industrie de transformation de l'amiante par le premier gouvernement du Parti québécois.

Une société d'État, la **Société nationale de l'amiante** (SNA), s'intéressa à Distex,

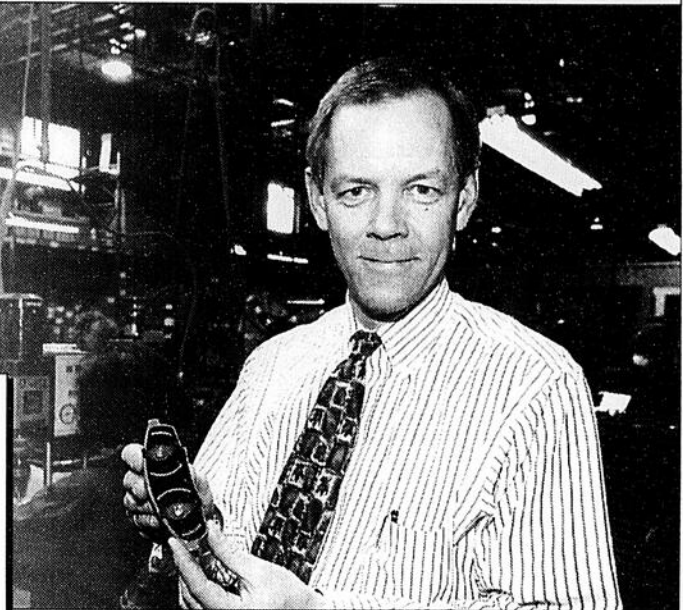
alors un débouché prometteur pour les fibres d'amiante. On connaît la suite. Le bannissement de l'amiante aux États-Unis a signifié la fin des projets de la SNA.

Pour Distex, le salut est venu en 1986 lors de son rachat par Echlin et son intégration à sa filiale spécialisée **Brake Parts**, de Chicago, et sa marque de commerce **Raybestos**. Cette intégration ne se fit pas sans heurts.

Distex a dû composer avec des changements rapides de technologie et de gestion de production. Elle devait s'adapter au marché croissant des freins pour les automobiles à traction avant.

Quand Georges Archambault fut embauché comme directeur en 1988, après 15 ans dans l'industrie alimentaire, « la situation était déjà tendue chez Distex, et le milieu de travail, pour le moins difficile ».

De plus, le caractère d'indépendance de ses salariés - 24 nationalités représentées dans l'usine - se heurtait aux gestionnaires américains plus autoritaires. Un an plus tard, ce



■ **Georges A. Archambault, directeur général, Distex Industries :** « Nous vivons une période intense et stressante, mais motivante. »

fut la grève. Elle dura neuf semaines. Le retour au travail s'effectua dans l'inquiétude de la survie même de l'usine.

Changements

« Les difficultés et le risque peuvent aider à rallier tout le monde au changement », constate aujourd'hui M. Archambault, en soulignant l'ouverture manifestée par le syndicat local affilié aux **Métallos/FTQ**.

En moins de deux ans, Distex a réussi un premier grand coup de barre pour rehausser sa productivité et son niveau de service à sa clientèle. Ses efforts furent vite récompensés par... la récession de 1991-92. Les périodes économiques difficiles sont favorables aux fournisseurs de pièces de rechange dans l'automobile, alors que les consommateurs boudent les véhicules neufs. La maison mère de

Distex, Brake Parts, a aussi décroché des contrats avec de grands réseaux de revendeurs-installateurs : **Midas, Sears, Uni-Sélect**.

Plus récemment, elle a obtenu le contrat d'approvisionnement en pièces de frein de rechange du réseau de concessionnaires de l'un des trois grands fabricants américains d'automobiles. Ce contrat est évalué à 100 M\$ de ventes additionnelles par année.

Brake Parts/Echlin poursuit des négociations avec les deux autres grands fabricants américains.

À plus long terme, l'entreprise souhaite d'ailleurs s'inscrire comme fournisseur de pièces d'origine aux usines d'automobiles. Pour Distex, cette perspective est prometteuse, mais aussi porteuse de nouveaux défis.

Elle devra notamment se qualifier dans un processus d'homologation propre aux fabricants américains d'automobiles, le **QS-9000** (*Quality System*). Elle travaillait déjà à l'obtention de la norme internationale **ISO**.

Georges Archambault ne doute cependant pas de la capacité de Distex de se motiver pour ce nouveau défi. ■

INVESTISSEZ DANS LA NAVIGATION D'ENTREPRISE

Avec les serveurs Compaq, il est facile de traiter des affaires dans le cyberspace, car ils intègrent tous les logiciels qu'il vous faut pour naviguer sur l'Internet. Pour en savoir davantage, appelez au 1 800 567-1616.



COMPAQ

Pensez donc : quel bonheur ce serait pour vous si chacun des ordinateurs de votre réseau avait la possibilité de vous prévenir de ses problèmes – avant qu'ils ne deviennent les vôtres !

Voilà, en somme, le concept prodigieux à la base de la capacité de gestion intelligente de Compaq, une collection supérieure de caractéristiques standard que l'on trouve uniquement dans le Compaq Deskpro.

IMAGINEZ :
UN ORDINATEUR QUI PEUT
DEMANDER DE L'AIDE
AVANT DE S'EFFONDRE.

Des caractéristiques comme notre disque dur IntelliSafe, qui non seulement vous prévient d'une défaillance imminente, mais se sauvegarde lui-même au préalable. (Pourquoi risquer de perdre des données essentielles?)

Il y a aussi le contrôle des actifs, qui vous permet de faire le suivi des matériels et logiciels de tous les ordinateurs de table de votre réseau, depuis le confort de votre bureau.

La capacité de gestion intelligente de Compaq comprend même des fonctions de sécurité étendues qui protègent la confidentialité de chacun de vos micro-ordinateurs. À commencer par des mots de passe de mise sous tension qui préviennent un accès non autorisé.

Pour obtenir des renseignements plus détaillés au sujet du système de prédétection le plus perfectionné que vous puissiez trouver dans l'industrie, veuillez appeler au 1 800 567-1616.

Après tout, si un ordinateur peut demander de l'aide avant de faire face à des problèmes, pourquoi pas vous ?

COMPAQ

Votre vie en sera transformée.



Drummondville : 126 M\$ d'investissements industriels en 1995, un record

La région de Drummondville a fracassé des records en termes d'investissements en 1995.

Selon le rapport que vient de publier la **Société de développement économique de Drummondville**, la région a bénéficié d'investissements industriels totalisant 126 M\$, un sommet de tous les temps. La région compte 19 municipalités.

Le nombre de projets réalisés a atteint 306, également un sommet.

L'année 1995 a également permis la création du plus grand nombre d'entreprises manufacturières créées en une même année, soit 43.

Ces projets ont créé 1 189 emplois; c'est la quatrième meilleure performance.

La région comptait 12 294 emplois industriels à la fin de 1995, comparativement à 12 211 un an plus tôt, soit un gain net de 83 emplois. La

moitié des emplois sont dans les entreprises de 100 employés et plus.

Ce développement a entraîné l'émission de 45 permis de construction industrielle d'une valeur de 8,7 M\$, en forte hausse sur 1994. Les investissements commerciaux et institutionnels se sont élevés à 24,5 M\$.

Les industries qui ont bénéficié de la plus forte création d'emplois industriels au cours des dernières années sont les produits plastiques et matériaux composites, la machinerie et le métal et les aliments et boissons.

L'industrie du textile et du vêtement, longtemps leader incontesté en termes d'emplois (2 378 à la fin de 1995), perd graduellement de son importance.

Elle a été devancée l'année dernière par l'industrie de la machinerie et du métal (2 837). (JPG) ■

Saint-Hyacinthe : gain net de 154 emplois manufacturiers en 1995

La région de Saint-Hyacinthe a bénéficié de 54 M\$ d'investissements industriels en 1995. Ces investissements ont généré 823 emplois. À cause de la perte d'autres emplois, le gain net fut de 154 emplois, si bien que le nombre d'emplois manufacturiers atteignait 10 392 à la fin de 1995. 44 % des nouveaux emplois ont été créés dans le secteur agroalimentaire.

En outre, 34 nouvelles entreprises manufacturières

ont vu le jour. La valeur des permis de construction industrielle dans la seule ville de Saint-Hyacinthe s'est élevée à 3 M\$.

L'année 1996 semble bien amorcée puisque 16 projets, dont plus de la moitié sont liés au secteur biotechnologique ou bioalimentaire, sont réalisés ou en voie de l'être.

C'est ce que révèle un communiqué de la corporation de développement économique. (JPG) ■

Projet de fusion du MREQ et de Taxe \$ Action

Le **Mouvement pour le redressement économique du Québec (MREQ)** projette une fusion avec **Taxe \$ Action**, mouvement fondé en 1982 à Montréal.

Le MREQ, lancé en février dernier par un groupe de personnes réunies autour du comptable agréé **Roger Joyal**, de Saint-Bruno, a récemment discuté de la possibilité de fusionner son organisme avec celui qui dirige **Kathy Touchet**. Le nom retenu serait celui du MREQ.

Les deux organismes

poursuivent essentiellement les mêmes buts : lutter contre le gaspillage des fonds publics à tous les niveaux, éliminer les déficits des gouvernements et réduire les taxes.

Chacun compte environ 2 000 membres.

Soutenu par l'ex-ministre **Jean Cournoyer**, animateur radiophonique au réseau Radiomédia, le MREQ tiendra sa prochaine assemblée publique le 27 avril, à 13 h, à l'Auditorium de Verdun (4110, boul. LaSalle). (JPG) ■

L'industrie de l'environnement a un grand potentiel dans l'est de Montréal

L'industrie de la protection de l'environnement offre un grand potentiel de développement dans l'est de l'île de Montréal, estime **Pierre Bibeau**, président de la **Société de promotion et de concertation socio-économique de l'Est de Montréal (Pro-Est)**.

M. Bibeau commentait alors la première partie de l'étude que **Price Waterhouse** réalise pour Pro-Est sur le potentiel de l'industrie de la protection de l'environnement dans l'est de l'île de Montréal.

« Les résultats révèlent que l'est de l'île possède le potentiel requis pour développer efficacement l'industrie de la protection de l'environnement sur son territoire et pour en faire une filière motrice de son développement économique futur », a-t-il déclaré.

Ce potentiel s'explique par la forte présence d'industries lourdes dans ce secteur de l'île. D'ailleurs, les achats de biens et services environnementaux dans cette région s'élèvent à 10 M\$ par année.

Selon l'étude, l'est de l'île de Montréal compte une centaine d'entreprises et d'organismes voués à la protection de l'environnement qui emploient au moins 2 500 personnes.

Concertation

L'étude précise que l'est de l'île bénéficie « d'un niveau de concertation élevé, avec peu d'équivalent sur un si grand territoire. »

Pro-Est est au cœur de cette concertation puisqu'il ré-

unit des élus des deux gouvernements supérieurs et des municipalités, ainsi que des représentants des entreprises, des syndicats et d'autres organismes socio-économiques.

Price Waterhouse poursuivra son étude au cours des prochains mois. La firme évaluera notamment l'expérience d'autres agglomérations nord-américaines qui ont fait de la protection de l'environnement un pôle de croissance économique. (JPG) ■

AVANT QU'UN VIS-À-VIS NE VIRE AU FACE-À-FACE



C. Boivin



S. Murray



M. Ruel



R. Bouthillier



R. Hébert



L. Tardif

En affaires, il est inévitable que surviennent, un jour ou l'autre, des différends entre clients et fournisseurs ou entre partenaires.

Ces conflits peuvent engendrer des coûts très élevés, une dépense d'énergie énorme et beaucoup de tension. Résultat : de bonnes relations d'affaires sont souvent compromises pour plusieurs années à venir...

Lorsque surgit un conflit, on a donc tout intérêt à le régler le plus rapidement possible.

Formée d'un groupe de 16 professionnels, tous gens d'affaires chevronnés, **Huis Clos Ltée** cherche à aider les entreprises à régler leurs différends de façon juste, rapide et économique.

Parce que l'intervention d'une tierce partie peut souvent faire toute la différence.

Vous voyez ici 6 des 16 membres de l'équipe de **Huis Clos**.



HUIS CLOS

Conseillers en conflits et litiges

(514) 876-7328

Baisse de la rentabilité des caisses de la région de Montréal

Les 324 caisses Desjardins affiliées à la **Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec** ont subi une baisse de leur rentabilité en 1995.

Les caisses et leur fédération (le réseau) ont réalisé des trop-perçus après impôts de 81 M\$, soit 0,42 \$ par 100 \$ d'actif des caisses, comparativement à 93 M\$ l'année précédente.

Cette baisse de la rentabilité s'explique par la mauvaise santé économique du grand Montréal et la très forte con-

currence des institutions financières, qui exerce une forte pression sur la marge bénéficiaire. Les pertes sur prêts se sont élevées à 133 M\$, soit 0,69 \$ par 100 \$ d'actif moyen, en regard de 72 M\$ l'année précédente.

Les caisses ont amélioré leur efficacité; elles ont notamment réduit leurs coûts de main-d'oeuvre, qui sont passés à 1,60 \$ par 100 \$ d'actif

en 1995, comparativement à 2,00 \$ cinq ans auparavant.

La capitalisation du réseau est excellente.

Évalué selon les normes internationales, le ratio du capital s'élevait à 10,59 % en fin d'année, fait valoir **Jocelyn Proteau**, président de la Fédération.

L'actif du réseau a progressé de 3 % pour s'établir à 19,6 milliards. Le portefeuille

de prêts est demeuré stable et l'épargne des particuliers s'est accrue de 3,7 %.

La fédération a continué de réduire ses coûts; ses frais représentaient l'an dernier 0,24 \$ par 100 \$ d'actif, en regard de 0,40 \$ en 1989.

Abeilles d'or

La Fédération a profité de sa dernière assemblée pour

remettre ses *Abeilles d'or* aux caisses qui se sont le plus illustrées. Voici ces caisses pour chaque catégorie :

meilleure performance financière : **Caisse populaire Desjardins de Napierville**;

meilleure performance marketing : **Caisse populaire Sainte-Dorothée**;

meilleure performance dans la gestion des ressources humaines : **Caisse populaire Saint-Antoine-des-Laurentides**;

meilleure performance dans les pratiques coopératives : **Caisse populaire Desjardins Rouyn-Noranda**.

L'Abeille d'or présidentielle, décernée à la meilleure caisse à tous les points de vue, a été accordée à la Caisse populaire Desjardins de Napierville.

L'Abeille d'or sectorielle, décernée aux caisses d'un secteur géographique, a été attribuée aux 40 caisses de l'est de Montréal. (JPG) ■

Bonne croissance des caisses Desjardins de la région de Québec

Les 315 caisses populaires de la **Fédération des caisses populaires Desjardins de Québec** ont connu une bonne année en 1995.

Leur actif cumulé a progressé de 6,3 % à 12,6 milliards de dollars; quant aux prêts, ils s'élevaient à 10,1 milliards à la fin de 1995, en hausse de 4,7 %. Cette croissance est surtout due aux prêts aux entreprises, dont l'encours s'est accru de 67 %.

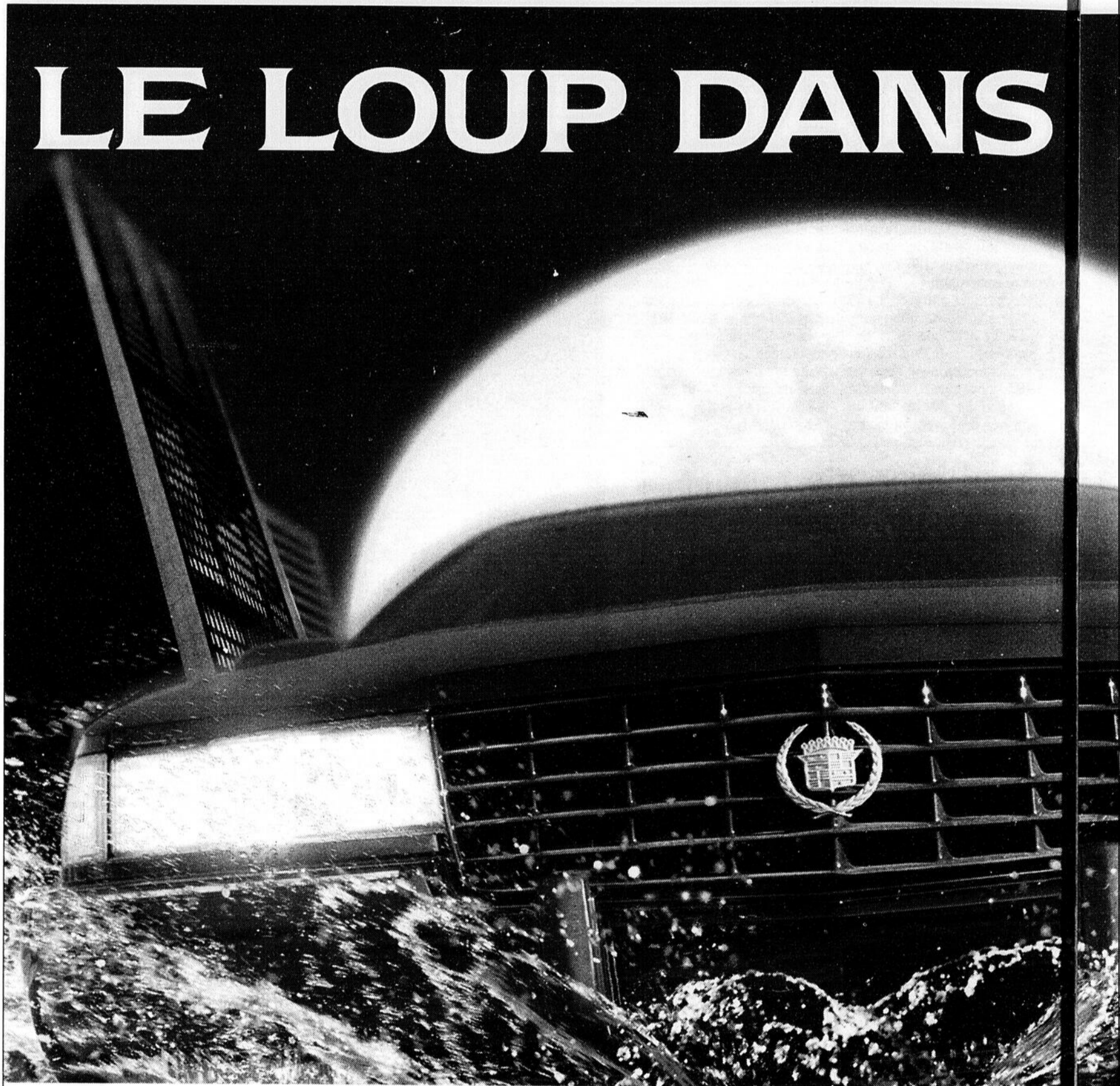
L'épargne a augmenté de 6,4 % à 10,6 milliards.

L'avoir propre des caisses s'établissait à 807 M\$ à la fin de 1995, comparativement à 741 M\$ un an plus tôt. Leurs réserves s'élevaient à 622 M\$, en hausse de 9,5 %. Le taux de capitalisation du réseau était de 7,16 % à la fin de 1995, comparativement au minimum légal de 5 %. Grâce à leur bonne capitalisation, 120 caisses ont versé 10,6 M\$ en ristournes aux membres.

Les trop-perçus avant impôt ont augmenté de 7,1 % à 84 M\$, soit 0,69 \$ par 100 \$ d'actif moyen; ce ratio avait été de 0,68 \$ l'année précédente. Les trop-perçus après impôts des caisses seules se sont élevés à 69 M\$, en regard de 64 M\$ en 1994; quant à ceux du réseau (caisses et fédération), ils ont également été de 69 M\$, comparativement à 71 M\$ l'année précédente.

La rentabilité a été affectée par les créances douteuses, qui sont passées de 0,24 \$ à 0,30 \$ par 100 \$ d'actif moyen des caisses.

Le réseau des caisses affiliées à la Fédération de Québec comprend 1,09 M de membres, 369 points de service, 405 guichets automatiques et 5 863 terminaux au point de vente chez les marchands; il fournit 7 100 emplois. (JPG) ■



Elle dérange, bouscule, s'impose. Quand on attaque le marché des voitures de luxe avec autant de caractère, c'est normal d'ébranler la concurrence.

300 chevaux. Nerfs d'acier. Gueule d'enfer. Pas tout à fait l'image qu'on se fait d'une Cadillac. Sophistiquée, confortable et puissante, elle réveille les instincts.

En bref

200 M\$ de primes pour le Groupe Promutuel en 1995

Le Groupe Promutuel, qui réunit 37 sociétés mutuelles d'assurance générale faisant affaire dans différentes régions du Québec, a souscrit 200 M\$ de primes en 1995, comparativement à 174 M\$ en 1994. L'excédent net s'est élevé à 11 M\$, au lieu de 14 M\$ l'année précédente.

Cette baisse s'explique par

le fait que « nous avons été frappés par de gros sinistres au niveau commercial et agricole », nous a dit Jacques Douville, vice-président exécutif et directeur général du Groupe. La sinistralité est passée de 65 M\$ à 75 M\$ au niveau des activités de réassurance ; dans l'assurance automobile, la situation est passée de très bonne à bonne. »

Le Groupe a terminé 1995 avec un actif cumulé de 338 M\$, en hausse de 30 M\$ sur 1994, et un avoir propre des membres de 151 M\$, comparativement à 138 M\$ un an plus tôt. L'actif des 37 mutuelles s'élevait à 222 M\$; leur volume-primes était de 173 M\$.

Promutuel Vie, filiale d'assurance de personnes, a réali-

sé 6 M\$ de revenus primes ; son bénéfice net a été de 374 000 \$, comparativement à 173 000 \$ en 1994. Elle a terminé 1995 avec un actif de 34 M\$ et un avoir propre de 7,2 M\$.

Promutuel Réassurance, qui fait la réassurance des polices vendues par les mutuelles, a eu un volume-primes de 77 M\$, en hausse de 15 M\$

sur l'année précédente. Seul réassureur à charte québécoise en assurance de dommages, cette société avait un actif de 109 M\$ à la fin de 1995.

En plus de réassurer une partie du volume d'affaires des mutuelles, elle prend elle-même des risques commerciaux dans le marché. Les mutuelles sont regroupées dans une fédération qui fête cette année son 40e anniversaire de fondation. (JPG) ■

Le Saguenay aura sa première fonderie de pièces d'aluminium

La patrie québécoise de l'aluminium, le Saguenay, n'avait pas encore sa fonderie industrielle de deuxième transformation pour le fameux métal blanc.

Une nouvelle entreprise de La Baie, Moultec, remédiera à cette déficience dès le mois prochain en inaugurant sa fonderie d'aluminium à moules permanents.

Cette façon de procéder vise la production en série de pièces de cinq à 20 livres.

Premier marché cible de Moultec : les producteurs d'équipements électriques et de luminaires dans l'est du Canada.

« La réception est positive. L'offre de service de fonte d'aluminium à moule permanent est encore déficiente au Québec, par rapport à ce qui existe en Europe notamment », a indiqué le président de Moultec, Raymond Tremblay, un métallurgiste d'expérience qui a travaillé chez Alcan jusqu'en 1994.

Le lancement de Moultec représente un investissement de 750 000 \$.

Sa capacité de production initiale lui permettra d'embaucher une quinzaine de salariés à moyen terme.

M. Tremblay a deux associés principaux dans ce projet : Pierre Blackburn et Jean-Michel Tremblay, qui ont reçu une formation en fonte d'aluminium dans la région.

Le lancement de Moultec a aussi suscité l'intérêt de cinq investisseurs privés de la région de Montréal, qui participent au capital par l'entremise d'une SPEQ.

Par ailleurs, aussi étonnant que ça puisse paraître, Moultec ne prévoit pas s'approvisionner en aluminium dans sa propre région.

Les usines d'Alcan produisent de lourds lingots qui sont destinés aux usines de laminage d'aluminium ; Moultec utilisera des petits lingots à fondre, explique M. Tremblay.

« Nous avons toutefois un accès facile à l'expertise technique des gens d'Alcan ; c'est ce qui sera le plus important pour nous. » (MV) ■

Précision

Gilles Tardif est directeur général de l'usine Frigidaire Canada de l'Assomption, contrairement à l'information publiée dans notre édition du 20 avril 1996.

Nos excuses. ■

LA BERGERIE

SEVILLE STS

Dans un monde où la compétition est féroce, mieux vaut foncer que bêler. La Seville STS dotée du système Northstar. Pour ceux qui n'ont de compte à rendre à personne.



CADILLAC

**Faire des affaires
sur l'inforoute, c'est
pour l'an 2000 ?**

Voici la solution d'affaires électroniques *Tactik*SM, une solution novatrice de commerce électronique qui marque une étape importante dans le développement de l'Inforoute Bell.

La solution *Tactik* permet à des entreprises, à des organismes et à leurs partenaires d'affaires de se regrouper sur des réseaux privés – des intranets – créés sur mesure pour eux. Ils peuvent, entre autres, y échanger de l'information, y faire des transactions et des transferts de fonds et y partager des bases de données.

Tactik

Ce qui rend la solution *Tactik* unique, c'est que tous ses réseaux se trouvent sur une plate-forme commune. Les utilisateurs autorisés peuvent ainsi accéder à plusieurs intranets à partir d'une même porte d'entrée et ce, dans un environnement graphique aussi convivial

**Non. C'est pour
aujourd'hui, le jeudi
25 avril 1996.**

que celui d'Internet. En plus, la solution *Tactik* répond aux normes élevées de sécurité exigées par le monde des affaires: tout accès aux réseaux est contrôlé et l'information qui y circule est protégée. La convivialité, la possibilité d'accéder à plusieurs réseaux et la sécurité: voilà toutes les forces de la solution *Tactik* que nous vous offrons dès aujourd'hui.

L'INFOROUTE BELL

1 800 790-3040



Le Groupe Cedar prépare la relance de la MIL-Davie

Daniel
Allard

Michel Marengère, président du conseil et chef de la direction du **Groupe Cedar**, société mère de **Dominion Bridge**, de Lachine, a affirmé qu'il voulait accroître de 20 à 30 %, d'ici six mois, l'emploi au chantier de **MIL-Davie** de Lévis.

Parlant récemment devant la **Chambre de commerce de la Rive-Sud de Québec**, le futur propriétaire de **MIL-Davie** a confirmé que les négociations en cours avec le gouvernement du Québec et la **Société générale de financement** pour l'acquisition du chantier naval devraient être conclues très prochainement : « Les deux parties ont pour

objectif de terminer cette négociation en avril. »

Insistant sur l'importance qu'il accordait à la mise en valeur des équipes centenaires de **MIL-Davie** et **Dominion Bridge**, M. Marengère a affirmé que le plus important était d'investir dans le capital humain.

L'espoir est donc permis pour les travailleurs de **MIL-Davie** qui sont actuellement 500 à être actifs sur le chantier. « On a des possibilités de transférer des charges de travail à la **MIL-Davie** », a-t-il affirmé.

Avec cette acquisition, le **Groupe Cedar** se dote d'installations stratégiques en eaux profondes, un atout de taille. Le président du **Groupe Cedar** a souligné qu'il sait, pour

l'avoir vérifié, que la quinzaine de plates-formes de forage en mer construites par le chantier de Lévis et en opération dans le golfe du Mexique ont satisfait pleinement les clients.

Diversification de la production

L'homme d'affaires confirme que la réalité, pour la **MIL-Davie**, commande une diversification de la production et qu'il compte bien y développer le secteur industriel sans délaisser le secteur naval. **Dominion Bridge** ne refusera pas le plan de relance déjà mis au point par **MIL-Davie**, ce qui ne veut pas dire qu'il n'y aura pas de modifications. De très importants in-

vestissements au chantier de Lévis sont donc à prévoir.

D'un calme et d'une assurance de bon augure, le grand patron de la **Dominion Bridge** a tenu à montrer que les beaux jours de cette entreprise centenaire se pointent à nouveau à l'horizon.

Il a donné l'exemple de **Dominion Bridge**, qui après avoir réalisé un chiffre d'affaires de 1,5 milliard de dollars US en 1980, a vu celui-ci plonger à 150 M\$ par la suite.

Mais un efficace plan de développement et une stratégie d'acquisition ont ramené la croissance.

« Nous réalisons actuellement 600 M\$ US de chiffre d'affaires et souhaitons atteindre le milliard d'ici deux ans avec notre expansion en Asie-Pacifique », a-t-il dit en parlant du **Groupe Cedar**.

Très actif dans cette partie du monde, le groupe a dernièrement pris le contrôle de **McConnell Dowell Corp.**,

firme de génie-conseil d'Australie présente dans 22 pays et générant plus de 260 M\$ US de chiffre d'affaires, selon M. Marengère.

Pour lui, l'avenir du chantier de Lévis passe par sa capacité à recevoir des contrats internationaux grâce à des alliances stratégiques qu'il compte conclure avec des flottes de navires en Asie, mais particulièrement par l'entremise des compagnies soeurs du **Groupe Cedar**. ■

Le projet de la Garde côtière : de lourdes conséquences pour les utilisateurs du fleuve

La politique de recouvrement des coûts de la **Garde côtière canadienne** (GCC) apparaît de plus en plus

comme une taxe régionalisée sur le transport des marchandises pour la communauté maritime. « La taxation est déjà trop élevée. Quand on impose des frais arbitraires, on ne parle plus de frais aux usagers, mais de taxes », affirme **Raynold Langlois**, président du Conseil de la **Chambre de commerce du Québec**.

La **Chambre de commerce** et une centaine d'autres organismes, municipalités, expéditeurs et compagnies maritimes du Québec font cause commune pour dénoncer

le projet de recouvrement des coûts de la GCC qui doit entrer en vigueur en juin.

À la recherche d'une formule de répartition du fardeau qui fasse consensus dans toutes les régions du Canada, la GCC a formulé plusieurs hypothèses qui ont toutes suscité de vives oppositions, particulièrement dans les provinces de l'Atlantique et au Québec. La dernière fait porter sur les épaules des exploitants laurentiens le plus gros du service des brise-glaces.

Guy Dufresne, président de la **Compagnie minière Québec-Cartier**, estime que, pour la première année, les droits maritimes pour-

raient lui coûter 1,6 M\$. « Dans les bas de cycle, dit-il, c'est notre profit qui y passerait. »

Quelque 800 000 tonnes de minerai de fer bésilien transitent par le port de Québec. Une augmentation de plus de 0,20 \$ la tonne suffirait à faire perdre cette activité au profit de la voie du Mississippi. Or, les divers scénarios de coût de la GCC varient entre 0,10 \$ la tonne, en été, à 0,94 \$ la tonne en hiver, compte tenu des frais de déglacement.

« La GCC refuse catégoriquement de relier recouvrement et réduction des coûts. Il n'y a donc aucune garantie que, si elle parvient à réduire ses coûts d'opération, cela aura un impact à la baisse sur le recouvrement des coûts comme le voudrait la logique », affirme la **Société de développement économique du Saint-Laurent** (SODES).

Les oppositions québécoises au projet de recouvrement n'ont pas fait broncher le commissaire de la GCC, **John Thomas**. Tout au plus, a-t-il consenti à une étude plus poussée sur les répercussions des droits maritimes et sur l'effet cumulatif des diverses politiques fédérales en matière de financement des ports, de la voie maritime du Saint-Laurent, du pilotage, du dragage et des interventions en cas de pollution. Le rapport est attendu en septembre. (AD) ■

LA CHAMBRE DE COMMERCE BRÉSIL-CANADA

et

LE CONSEIL CANADIEN POUR LES AMÉRIQUES

en collaboration avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

vous invite à

UNE RÉCEPTION ET UNE EXPOSITION

en l'honneur des 400 membres d'ABRAS

l'Association des exploitants de supermarchés du Brésil

LE MERCREDI 8 MAI 1996

de 19 h à 21 h à l'hôtel Westin Harbour Castle (Toronto)

Le secteur des supermarchés du Brésil représente une valeur de 50 milliards \$. Profitez de cette occasion pour établir des contacts et faire l'étalage sur table de vos produits pour ces fournisseurs et exploitants de supermarchés brésiliens.

L'honorable **Ralph Goodale**, ministre de l'Agriculture et l'Agroalimentaire Canada, prononcera une allocution.

Pour plus de renseignements, communiquer avec la CCBC.
Téléphone : (416) 364-3555 Télécopieur : (416) 364-3453

DANIELLE DARMOUNI

consultante internationale

anime

PROCESSUS ET STRATÉGIES

Séminaire pour consultants en management et en développement organisationnel

Du 30 mai au 1^{er} juin.

Au manoir du Lac Delage, Québec.

Pour information, contactez
Roselyne Giguère,
consultante en management,
au (418) 848-3463
ou (418) 686-0237

Pour toute question concernant la nouvelle taxe de vente fédérale-provinciale à la valeur ajoutée...

Téléphonez sans frais, du lundi au vendredi de 8 h à 22 h.

1 800 343-8282

ATME : 1 800 465-7735



Ministère des Finances / Department of Finance
Canada / Canada

Canada

REMISE DES DIPLÔMES C.M.A. 1996



ensemble
pour **fêter**
la force d'un
réseau



L'Ordre des comptables en management accrédités du Québec félicite les 281 nouveaux diplômés de toutes les régions du Québec qui viennent d'obtenir le titre de C.M.A. Au-delà de 1 100 invités et personnalités des milieux d'affaires et universitaires ont assisté, le 13 avril dernier, à la remise annuelle des diplômes que présidait M. Gérald Janneteau, C.M.A., président-directeur général du Réseau des sports (RDS).

La cérémonie a été le théâtre de plusieurs remises de prix décernés par l'Ordre des C.M.A. du Québec, La Société des comptables en management du Canada, le Conseil interprofessionnel du Québec et Martel Management et associés inc.

L'Ordre a profité de l'occasion pour remercier les institutions d'enseignement universitaires québécoises pour l'excellente formation qu'elles dispensent aux futurs C.M.A.

Félicitations à tous les nouveaux diplômés

ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

François Allaire
Martin Barabé
Ann Beaumont
Jocelyne Bédard
Marc Bernard
Pierre Bertrand
Nicolas Bourgeois
Christian Brazeau
Luc Campeau
Marie-Andrée Caron
Marie-Hélène Casgrain
Nathalie Chen Huan
Jean Serge Choquette
Valier Chouinard
François Cyr
Pierre Desforges
Daniel Desjardins
Linda Dorval
Marie-Josée Dupras
Marc Fafard
Nicole Ferland
Josée Gagnon
Geneviève Jobin
Sylvie Legros
Chantal Léveillé
Isabel Lussier
Sylvain Mailhot
Patricia Mainville
Nathalie Marchand
Denise Michaud
Nancy Michaud
Sophie Monette
Sophie Morin
Martine Nadeau
André Pelletier
Marie-Claude Rivest
Danielle Routhier
Brigitte Royer
Patrick Tremblay
Robin Tremblay
Ghislain Turcot

UNIVERSITÉ BISHOP

Nancy Enright

UNIVERSITÉ CONCORDIA

Vicken Balian
Névine Bouzakhm
Mara Caon
Dianne Chan
Bonnie E. Crux-Jarvis
Annie Desnoyers
Patrice Ghio
Constantina Konstas
André Michaud
Huu-Nghia Nguyen
Patrick Parent
Pascal Pierre-Noël
Silvia Resera
Alan Garnet Roth
Denis Samson

UNIVERSITÉ D'OTTAWA

André H. Dupuis
Terry Hamelin
Kim Marion

UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE

Daniel Bergeron
Nadine Bernier
Daniel Boyer
Robert Breault
Maryse Champagne
Caroline Chênevert
Dany Cormier
Gisèle Cyr
Robert Delorme
Ludvick Desjardins
Nathalie Dubreuil
Marie-Claude Foisy
Josée Forget
Mario Gagné
Isabelle Gingras
Carole Gosselin
Julie Gosselin
Chantal Gravel
Martine Hamel
Sara Labonté
David Lapointe
Sonia Lebel
Marie-Claude Lemaire
Sandra Levasseur
Lyne Lévesque
Nathalie Ouellette
Érick Pelletier
Danielle Poirier
Pierre Pomerleau
Isabelle Proulx
Diane Rancourt
Marc Renaud
Stéphane Roussin
Hugues Simon
Yanick Sinclair
Marc N. St-Pierre
Guylaine Tremblay
Isabelle Turcotte

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI

Jean Flamand
Michel Gagnon
Francine Grenon
Réal Lecompte
André Lessard
Dave Murray
Isabelle Tremblay

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À HULL

Christian Gratton
Marie-Dominique Matte
Philip Merritt
Caroline Moore
Nadine Quesnel
Stéphane Roussin
Jean-Pierre Séguin
Driss Tissoudal
François Villeneuve

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

Éric Alain
Philippe Alfonso
Martin Allard
Marie-Christine Ayoub
Julie Beaulieu
Pierre-Paul Belle-Isle
Daniel Bouchard
Martin Bourdages
Eric Brazeau
Karl Brûlotte
François Cadoret
Linda Castonguay
Chantal Cayer
Réal Chabot
Sylvie Champagne
Pierre Marc Charron
François Chartrand
Patrik D. Chavarie
Dannie Clavel
Nathalie Cloutier
André Côté
Chantal Côté
Luc Côté
Josée Courchesne
Christian Desjardins
Sophie Deslongchamps
Marc Desrosiers
Véronique Dufour
Patrick Dufresne
Sophie Fafard
Nadine Faria
Richard Fontaine
Chantal Garon
Myriam Gaudet
Stéphane Gaudet
Luc Godin
Marlène Grenier
Michel Guertin
Marie-Claude Guilbert
Alain Hanna
Guylaine Hubert
Moez Kastalli
Manon Lachaine
Mario Lacoursière
Robert Lalleur
Jean Lafrenière
Francis Langlois
Marc Laprise
Benoit Lauzon
Mireille Leblanc
Pierre Leblanc
Chantal Lefebvre
Annie Lemieux
Stéphan Létourneau
André Richard Losier
Johanne Malo
Patrick Mandeville
Patricia Marchand
Élise Marsolais
Alain Massé
Sylvain Ménard
Marie-Claude Messier
Stéphane Michaud
Matthieu Nicolas
Lucie Painchaud
Sylvie Proulx
Josette Quesnel
Marc Rémillard
Diane Renaud
Johanne Rondeau
Roy Michel Sabbagh
Martin Sara
Charles Séguin
Marcel Tétrault
Guylaine Tremblay

Éric Veilleux
Jean-François Villard

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À RIMOUSKI

Raymonde Bélanger
Béatrice Labonté
Serge Rosa

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

Jeanne-d'Arc Arès
Johanne Beauregard
Martin Biard
Jean-Paul Bruneau
Isabelle Chouinard
Martin Deshaies
Yves Dubé
Katie Fortier
Frédéric Fortin
Steve Gaudet
France Gélinas
Lucie Grenier
Martin Joyal
Suzanne Lafrenière
Yolaine Lampron
Nicole Eva Laveaux
Martin Lussier
Steeve Massicotte
Louis-Philippe Perreault
Nathalie Pétrin
Jean-François Poirier
Martin Roy
Doris Scott
Guylaine Talbot
Pierre Thériault
Hugues Trotter

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Alain Durand
Sylvie Gagné
Katy Mercier
Alain Perron

UNIVERSITÉ LAVAL

Sophie Agnard
Chantal Andrews
Martin Bergeron

Marlène Caron
Caroline Cloutier
Michelle Couture
Marie-Claude Dubois
Nancy Duchesne
Mario Fillion
Robert Fournier
Sylvie Gendreau
Benoît Gowigati
Josée Harbour
Danielle Hubert
Joanne LaBranche
Serge Lambert
Claire Lavallée
Marie-Andrée Lavertu
Valérie Lavoie
Sylvie Legrand
Monique Lemieux
Roch Lemieux
Rachel Léonard
Bastien Létourneau
Diane Danielle Martineau
Annie Ménard
Judith Mercier
Manon Moisan
Nathalie Nolet
Julie Pelletier
Richard Perron
Linda Plante
Patrick Quirion
Renée-Véronique St-Pierre
Michel Tardif
Marielle Thériault
Michel Thompson

UNIVERSITÉ MCGILL

John Apuzzo
Giovanna Ballaro
François Bolduc
Robert Bou Jaoudé
Denise Carr
Rocco Coletta
Valerie Desprey
Sabrina Garofalo
Claude-Bernard Lévesque
Nancy Ouimet
Yadranka Perkov
Samuel J. Peterson
Rosetta Russo
Nevin Sendel
Alka Sud
Marlene Tinkler

AUTRES INSTITUTIONS

Praveen Albuquerque
Van Alexopoulos
Claude G. Beauchamp
Douglas F. Hudson



Plusieurs personnes ont été honorées par La Société des comptables en management du Canada (SCMC) lors de la Remise des diplômes C.M.A. 1996. On aperçoit de gauche à droite, (1^{ère} rangée) : M^{mes} Julie Gratton, Mylène Dubé et M. Patrick Mc Namara, tous les trois récipiendaires d'une bourse de 1 500\$ pour s'être classés parmi les cinq premiers au Canada à l'Examen national d'admission; (2^e rangée) : MM. Gérald Janneteau, C.M.A., président d'honneur de l'événement; John W. Babiak, C.M.A., président du Bureau de l'Ordre et M^{me} Laura Talbot-Allan, F.C.M.A., présidente du Conseil de la SCMC. S'étant classée deuxième au Canada et première au Québec à cette épreuve, madame Gratton a aussi obtenu, pour son score au Québec, une plaque honorifique de l'Ordre des C.M.A. du Québec.



M. Robert Diamant, président de l'Office des professions du Québec, a remis le prix Fernand-Cloutier à M^{me} Sonia Lebel, C.M.A., comptable chez Cima Plus. Cette distinction couronne la meilleure performance obtenue à l'issue du Programme professionnel C.M.A. dont la réussite constitue l'une des conditions nécessaires à l'obtention du titre.

M^{me} Lebel s'est classée au premier rang avec la note de 82 %.

M^{me} Sonia Lebel, C.M.A., a aussi reçu le Prix Martel Management et associés à la fois pour s'être classée parmi les dix premiers au terme du Programme professionnel C.M.A. et s'être distinguée par ses activités professionnelles. On la voit sur la photo en compagnie de M. Réal Martel, président de Martel Management et associés inc.



MM. Pierre Delisle, président du Conseil interprofessionnel du Québec et Gilbert Buzaré, F.C.M.A., vice-président du Conseil des Fellows, ont présenté le prix Mérite du C.I.Q. à M. Don Burke, F.C.M.A. Cette distinction lui a été remise en reconnaissance de sa contribution exceptionnelle, de son engagement exemplaire et de sa

ténacité à promouvoir activement la profession de C.M.A.

Pour souligner les 75 ans d'existence de La Société des comptables en management du Canada, l'Ordre des C.M.A. remettait à son partenaire national une sculpture d'un artiste québécois. On peut voir sur la photo (de gauche à droite) M^{me} Laura Talbot-Allan, F.C.M.A., présidente du Conseil de la SCMC, MM. Gérald Janneteau et John W. Babiak.



Partenaire principal :

MELOCHE
COURTIERS D'ASSURANCES

CMA

ORDRE
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS
DU QUÉBEC

Livingston lance trois logiciels pour faciliter le commerce avec les États-Unis

Le libre-échange canado-américain a rendu les échanges plus complexes

JE SUIS À LA RECHERCHE D'UN EMPLOI



Jean-Marc Bayard
25 années d'expérience:

- Administration
- Direction
- Gestion des ventes
- Exploitation

(514) 446-0588

Martine Auger

Livingston, le plus important courtier en douanes au Canada, veut changer la façon d'importer et d'exporter en Amérique du Nord.

« Nous voulons devenir le premier gestionnaire d'informations pour les entreprises engagées dans le commerce international en Amérique du Nord », a affirmé aux AFFAIRES, Robert de Montigny, vice-président et directeur général pour le Québec.

Livingston vient de lancer trois logiciels développés au coût de 12,5 M\$ pour faciliter le commerce canado-américain.

Contrairement à ce qu'on pourrait croire, parce qu'il a éliminé ou réduit les tarifs

douaniers, le libre-échange a accru la paperasse et rendu plus complexes les échanges entre les deux pays. Malgré l'explosion de l'informatique, la plupart des transactions canado-américaines sont encore enregistrées sur papier.

Pour plus de 99 % des compagnies canadiennes, les informations sur la circulation des biens (bons de commandes, factures de Douanes Canada pour les douanes et impôts, avis d'envois, etc.) voyagent par la télécopie et non par les réseaux informatiques. C'est à cette lourdeur que s'attaquent les nouveaux logiciels de Livingston.

Bureaucratie

Les administrations douanières du Canada et des États-

Unis sont en train de modifier leurs méthodes de percevoir les droits de douanes. Avant, la conformité avec les règlements était vérifiée pour chaque cargaison lors de la traversée des frontières. Ces inspections empêchaient la circulation régulière des biens, nuisant ainsi au commerce.

Désormais, les douaniers permettront aux marchandises de circuler sans être inspectées. On s'assurera toutefois de leur conformité en inspectant les registres de l'importateur.

Celui-ci devra conserver les dossiers d'importation de chaque cargaison pendant six ans. Sa tenue de livres devra être très précise et relater tous les détails de la transaction : réception de la marchandise, comptabilité, douanes, etc.

Avec le système manuel actuel et à cause des irrégularités des tarifs douaniers, un manufacturier canadien qui importe des milliers de pièces ne peut évaluer le coût exact de chaque pièce. Il attribue donc un pourcentage approximatif à chaque unité, surévaluant ou sous-évaluant ses coûts. Dans les deux cas, il est perdant. S'il surévalue, il perd son avantage concurrentiel. Dans le cas contraire, ses ventes génèrent moins de profit. C'est pour contrer ces difficultés que Livingston s'est associée avec Andersen Consulting pour créer trois outils logiciels de gestion du commerce canado-américain.

Ils fonctionnent sous Windows.

Classer les biens selon les codes

Le premier logiciel, *ClassIT* permet à l'importateur de classer les biens selon les codes de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). L'utilisateur n'a qu'à inscrire le type du produit pour que le logiciel énumère une liste de classifications possibles tout en précisant la probabilité de chaque option.

Selon Revenu Canada et U.S. Customs, les biens sont mal répertoriés dans 40 à 60 % des cas, biaisant ainsi le coût des douanes et occasionnant souvent des pénalités. Le temps de classification est réduit de 20 à 50 %. Son coût annuel est de 795 \$ ou 1 075 \$ selon la fréquence des mises à jour (mensuelle ou trimestrielle).

Pont électronique

Le second logiciel, *ClearLinx*, est un pont électronique entre l'exportateur, l'importateur, Livingston et Douanes Canada.

Outil de l'exportateur américain vers le Canada, il simplifie la préparation des documents douaniers et permet d'émettre électroniquement les documents exigés par Douanes Canada (certificat

d'origine requis par l'ALENA, etc.). Son coût : 395 \$ US.

L'importateur canadien peut avoir accès à *ClearLinx Partner*, qui l'assure d'être en règle avec les exigences douanières. Effectuées en totalité ou en partie par des experts de Livingston, les transactions d'importation seront mieux contrôlées.

Banque de données sur les échanges

La troisième solution, *Insight*, est une banque de données sur les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Elle allège les filières en stockant les documents douaniers et elle permet de retracer en quelques secondes l'itinéraire et l'évolution de chaque cargaison. Il en coûte 400 \$ pour avoir accès au logiciel; son utilisation coûte 0,19 \$ la minute.

Pour l'instant, ces logiciels sont offerts en anglais seulement, mais des manuels d'instructions sont disponibles en français. Bien qu'elles s'inscrivent dans le cadre de l'ALENA, il faudra attendre quelque temps avant que ces applications englobent les transactions effectuées avec le Mexique.

Selon M. de Montigny, Livingston a pu développer ces logiciels grâce à la vaste quantité d'informations que ses agents ont recueillies dans les postes de douanes.

Fondée en 1945, Livingston est une entreprise privée qui a son siège social à Toronto. Elle a réalisé l'an dernier un chiffre d'affaires d'environ 180 M\$. Elle emploie 2 400 personnes et compte plus de 15 000 clients en Amérique du Nord. ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

• AVOCATS •

Montréal
(514) 871-1522
Québec
(418) 688-5000
Ottawa
(613) 594-4936



LAVERY, DE BILLY
AVOCATS

UNE VISION MODERNE

<http://www.transc.com/lavery/home.htm>

• COMMERCE INTERNATIONAL •

MAISON DES RÉGIONS DU QUÉBEC
(514) 982-5000

<http://www.transc.com/mrq/home.htm>

• FONDS MUTUELS •

TEMPLETON
Téléphone: 1-800-387-0830

<http://www.templeton.ca>

• FORMATION •

GRAPHOR
(514) 985-3050

<http://www.graphor.com/graphor>

UNIVERSITÉ LAVAL À QUÉBEC

Faculté des sciences de l'administration
À l'avant-garde dans l'utilisation d'Internet



(418) 656-2180

<http://www.fsa.ulaval.ca>

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

DANMEDIA - BUSINESS CLUB
Répertoire des manufacturiers. Pages Web - Accès - Cours
(514) 981-2939 <http://www.danmedia.com>

ERGONET
Gamme complète de services Internet exclusivement pour les entreprises.
Tél.: (514) 493-3746 <http://www.ergonet.com>

Solutions Corporatives INTERNET/INTRANET

- Développement de sites Web interactifs
- Accès Internet corporatifs et individuels
- Formation nouvelles technologies
- Intégration Intranet
- Enregistrement de noms de domaine



8 4 5 - 5 5 5 5

2020, rue Université, bureau 1620, Montréal (Qc) H3A 2A5
E-Mail: ventes@generation.net WEB: <http://www.generation.net>

• FOURNISSEURS D'ACCÈS •

TRANSCOM
(514) 392-9000 • Isabelle Sanchez
<http://www.transc.com/transcom>

• HAUTE TECHNOLOGIE •

TECHNOPARC CAMPUS SAINT-LAURENT
Tél: (514) 855-5723 Fax (514) 855-5729
<http://www.cum.qc.ca/citec>

• IMMOBILIER •

DOMAINE BELLEVUE D'INVERNESS LAC JOSEPH L'ESTRIE
E-mail: commerce@t-landmark.com
<http://www.t-landmark.com>

LA PAGE IMMOBILIÈRE DE MONTRÉAL
Tél:(514) 983-6164 Fax:(514) 487-2899
<http://www.magnet.ca/global>

• INFORMATIQUE •

CALCULUS
(514) 682-5050
<http://www.transc.com/calculus>

ERGOSOFT
9711, rue Colbert, Anjou, Qc., H1J 1Z9
(514) 493-3746 <http://www.ergosoft.qc.ca>

MULTIPRO SERVICES CONSEILS INC.
Tél:(514) 947-7448 Fax (514) 946-7447
<http://www.multipro-mtl.com>

• PRODUCTION MULTIMÉDIA •

GROUPE INTELLIA
Conception CD-ROM et sites internet.
Tél: (514) 392 1292 Fax: (514) 392-0911



<http://www.intellia.com>

IMAGISTRAL MULTIMEDIA
(514) 985-3050
<http://www.imagistral.qc.ca>

• RESSOURCES HUMAINES •



ORDRE PROFESSIONNEL DES CONSEILLERS
EN RELATIONS INDUSTRIELLES DU QUÉBEC

(514) 344-1609

<http://www.opcriq.qc.ca>

Pour annoncer votre adresse
Luc Prévost (514) 392-9000
poste 250
E-mail: prevostl@mail.transc.com

Certains sites peuvent être
disponibles en anglais seulement

NOUVEAU DIPLÔME DE DEUXIÈME CYCLE EN FINANCE

Ce programme vise à former des spécialistes chevronnés en analyse financière et en gestion de portefeuille. Il sert également à la préparation des trois examens du CFA (Chartered Financial Analyst).

Ce diplôme intéressera les étudiants-es qui possèdent un baccalauréat dans les disciplines suivantes : sciences administratives, sciences économiques, sciences comptables, actuariat, mathématiques.

D'une durée de un an à temps plein, ce programme peut également être suivi à temps partiel. Il intègre les disciplines suivantes : analyse financière, gestion de portefeuille, comptabilité financière, statistique, économie, déontologie.

DATE LIMITE POUR UNE DEMANDE D'ADMISSION À L'AUTOMNE 1996 : 15 juin 1996

Demande de renseignements

Téléphone : (514) 987-8288

Télexcopieur : (514) 987-3084

Internet : <http://www.regis.uqam.ca>

Courrier électronique : admission.regis@uqam.ca

L'UQAM
une force
novatrice

Université
du Québec
à Montréal

Technocap effectue deux nouveaux placements

La société de capital de risque **Technocap**, de Montréal, vient d'effectuer deux placements de 500 000 \$ chacun dans **GlobalMedic** et **FlashSales**, entreprises liées à Internet.

GlobalMedic prévoit un investissement de 1,95 M\$ et la création d'une quinzaine d'emplois, alors que FlashSales prévoit investir 1,8 M\$ et créer 17 emplois.

GlobalMedic exploite un site interactif pour la diffusion d'informations sur la santé.

Le service *Internet Santé* permet la recherche par symptômes, la recherche encyclopédique et la recherche par sujets. *IntraNet Santé* renseigne sur les centres médicaux, propose un système de rendez-vous interactif ainsi que des statistiques, des analyses et des prévisions. Enfin, la *Trousse informatique* est un ensemble de logiciels permettant de concevoir un système expert.

FlashSales a mis au point des logiciels pour entre autres

accélérer le développement de documents multimédias dans Internet.

Depuis octobre 1995, Technocap a fait passer son capital engagé de 40 M\$ à 52,7 M\$, alors que la **Banque Nationale** s'est jointe au rang des investisseurs et que **Bombardier** et **De Havilland** ont porté à 10 M\$ l'engagement de leur caisse de retraite.

Jusqu'à ce jour, Technocap a investi 10 M\$ dans neuf entreprises, ce qui a engendré des investissements de 32 M\$

et la création de 165 emplois. Outre GlobalMedic et FlashSales, les autres entreprises

dans lesquelles Technocap a investi sont **Absolu**, **Best-Seller**, **Caravelle**, **Entrepre-**

se **Planning Systems**, **Netcorp**, **Satcorp** et **Zytrax**.

Lors de son dernier *Techno-Forum des présidents*, tenu le 25 avril, Technocap a lancé l'entreprise virtuelle *Techno-Café*. (PD) ■

La Banque de Montréal accepte les transactions par Internet

La **Banque de Montréal** accepte les transactions effectuées en direct avec le détaillant **Internet Liquidators**, de Toronto, et réglées avec la carte **MasterCard**.

Internet Liquidators, qui vend aux enchères descendantes une vingtaine de gammes de produits, accepte aussi le paiement par **Visa** (**Banque Scotia**).

C'est le premier détaillant au Canada autorisé par deux institutions financières à ac-

cepter des paiements par carte de crédit dans Internet.

Pour assurer l'intégrité et la sécurité de la transaction, Internet Liquidators a relié son serveur avec **National Data Corp.**, première société de compensation d'opérations sur cartes de crédit au monde.

Le site de Liquidators est actif depuis le 18 avril. Selon le porte-parole de Liquidators, **Jeff Lymburner**, 96 enchères ont été tenues en

cinq jours.

« Avec nos réclames publicitaires dans des revues et sur des sites comme *Yahoo!*, nous prévoyons porter le nombre d'enchères à plus de 300 par semaine d'ici à la fin de l'été », a déclaré M. Lymburner.

Internet Liquidators envoie les articles de ses clients par **Purolator**.

L'adresse est la suivante : <http://www.internetliquidators.com> (PD) ■

INET 96 réunira 2 500 participants au Palais des congrès

La **Internet Society** vient de présenter le programme préliminaire de sa 6^e conférence internationale, qui se tiendra à Montréal du 25 au 28 juin prochain. L'annonce a été faite par le président de l'organisme, **Don Heath** en compagnie d'**Andrew Bjerring**, président de **CANARIE** et de **Monique LeFebvre**, coprésidente d'**INET 96** et présidente-directrice générale du **Centre de recherche informatique de Montréal**.

Plus de 2 500 participants sont attendus au **Palais des congrès de Montréal**.

Environ 200 conférenciers y livreront des témoignages sur une cinquantaine de thèmes. Il sera question d'applications et de services, de commerce transformé et de marchés métamorphosés, d'apprentissage et d'enseignement, de technologies de

pointe de réseaux, de transformations sociales engendrées par Internet, de réglementation croissante et de démocratisation de l'accès au réseau.

Parmi les conférenciers invités, mentionnons **John Morgridge**, président du conseil d'administration de **Cisco Systems**, **Reed Hundt**, président du conseil de la **Federal Communications Commission** et le sénateur français **Pierre Laffitte**, vice-président de la Commission des Affaires culturelles du Sénat de France.

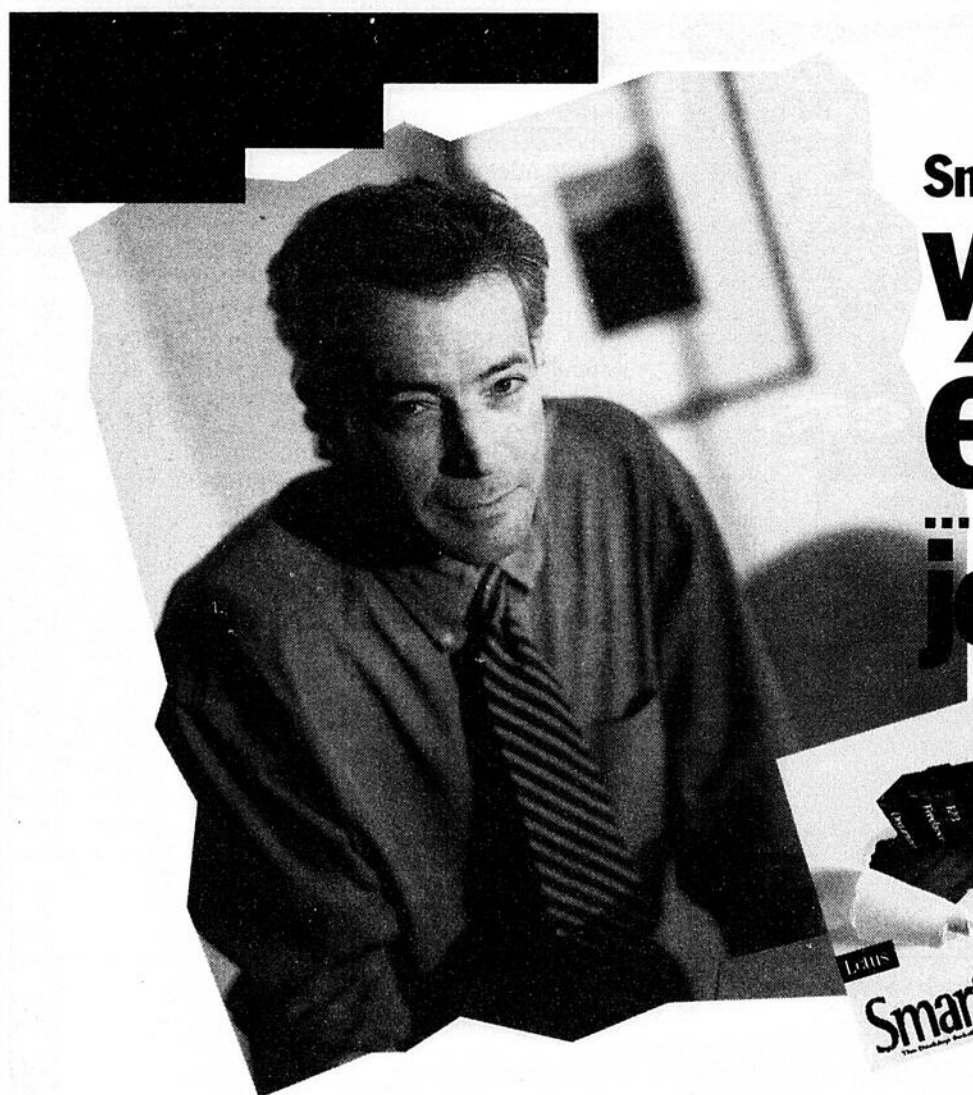
L'**Internet Society** a prévu des ateliers traitant d'innovation en matière d'enseignement et d'acquisition de connaissances en technologie des réseaux destinées aux pays en voie d'interconnexion.

Un atelier pour les écoles

primaires et secondaires est aussi prévu. Il sera question des technologies des réseaux dans les écoles, des applications de base de réseaux et de développement professionnel et de soutien aux utilisateurs.

Les ateliers sur la mise en place de réseaux portera sur l'aide aux pays qui ne sont pas encore reliés à Internet ou qui sont en voie d'étendre l'accès sur une base nationale. Le programme comprend six ateliers : technologie interréseaux pour centre serveur; technologie de réseau national d'interconnexion; services et navigation sur réseau; gestion d'un réseau national; introduction aux réseaux et administration de réseaux de campus ou d'entreprise.

L'adresse : <http://www.isoc.org/conferences/inet96/> (PD) ■



SmartSuite soutient

votre
équipe...

... un
joueur
à la fois.

Lotus
SmartSuite 96

Lotus
Working Together®

Lotus SmartSuite 96 est le progiciel de bureau spécialement conçu pour vous aider, vous et votre équipe, à mieux travailler... individuellement ou en équipe. SmartSuite est constitué de six applications parmi les plus puissantes et aussi les plus faciles à utiliser actuellement dans le monde des affaires. Une stricte intégration de ces logiciels permet à une personne d'exécuter vite et bien des tâches inter-applications.

Grâce à des éléments tels TeamReview, TeamShow, TeamConsolidate et Team Data Management, SmartSuite 96 manifeste un solide esprit d'équipe. Il offre même un ensemble complet d'outils d'édition de page pour le réseau World Wide Web.

En maximisant les talents individuels, vous maximisez leur puissance globale. Pour seulement 209 \$* (prix de détail approximatif), SmartSuite accroît la productivité de toute votre équipe et de chacun de ses membres.

SmartSuite est offert en versions Windows 95, Windows 3.1 et OS/2. Communiquez avec nous au 1 800 GO-LOTUS ou, dans le réseau World Wide Web, à l'indicatif www.lotus.com.

Lotus SmartSuite 96 comprend ces six applications commerciales réputées : le traitement de texte Word Pro, le tableur 1-2-3, le graphiciel de présentations Freelance Graphics, la base de données Approach, le gestionnaire d'information personnelle Lotus Organizer et l'outil multimédia de création et de distribution vidéographiques ScreenCam. SmartSuite a récemment obtenu la mention « Analyst's Choice » du magazine PC Week à titre de meilleur progiciel d'applications Windows 95, devant ainsi Microsoft Office.

* Mise à jour seulement. ©1996 Lotus Development Corporation. Tous droits réservés. Les marques déposées Lotus, Working Together, Lotus SmartSuite, Approach, Freelance Graphics, Lotus 1-2-3, ScreenCam et Lotus Organizer ainsi que la marque de commerce Word Pro sont la propriété de Lotus Development Corporation ; Microsoft Office et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corp ; OS/2 est une marque déposée de International Business Machines Corp.

Saint-Laurent se lance dans la promotion du développement technologique

Jean-Paul
Gagné

La Ville de Saint-Laurent vient d'adopter une stratégie de développement économique double :

1. aider le développement des entreprises installées sur son territoire par l'addition de trois commissaires industriels ;

2. initier la mise en réseau de tous les intervenants économiques (entreprises, universités, gouvernements supérieurs, municipalités et autres organismes) de la région de Montréal pour promouvoir l'investissement étranger et le développement technologique et industriel.

C'est ce qu'a déclaré aux

AFFAIRES le maire de Saint-Laurent, le Dr **Bernard Paquet**. Saint-Laurent est la troisième ville industrielle du Québec, derrière Montréal et Laval, avec une population de 75 000 habitants, 95 000 emplois et une valeur foncière imposable de 6,5 milliards. Les 850 entreprises du territoire paient 72 % des taxes recueillies par la Ville et occupent 70 % de son territoire. Le budget de la municipalité est de 157 M\$.

Développement local

Consciente que le développement économique de Saint-Laurent passe d'abord par la bonne santé et le dynamisme

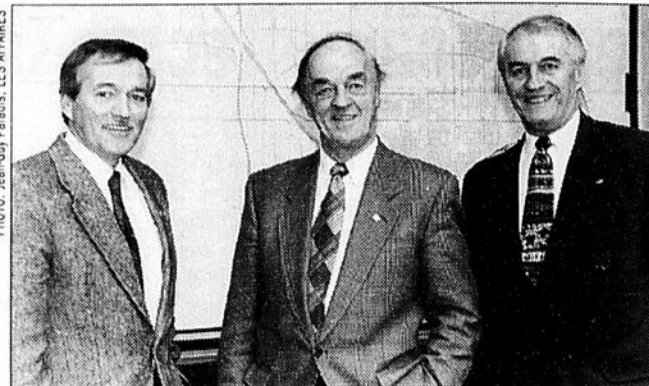
des entreprises installées sur son territoire, l'administration du maire Paquet a porté de deux à cinq le nombre de commissaires industriels au service des entreprises locales.

Dirigé par **Réjean Laliberté**, autrefois de Sherbrooke, le service de développement économique de la Ville compte quatre autres spécialistes du développement industriel : **Daniel Dicaire** (développement local), **Serge Côté** (développement technologique), **Sophie Gravel** et **Michel Luc Régimbald**, qui se partagent la prospection des investissements, la promotion des alliances stratégiques et le développement des marchés extérieurs. « La Ville fournit

toutes sortes de services aux résidents de Saint-Laurent, a dit le maire. Les citoyens corporatifs, qui paient aussi des taxes, sont également en droit de recevoir des services de leur municipalité. Nous voulons les aider à grandir chez nous. »

L'aide aux entreprises prendra diverses formes, a expliqué Réjean Laliberté. « On pourrait par exemple aider les entreprises à prendre le virage de l'amélioration continue ; on va aussi les assister dans la recherche de nouveaux marchés. »

L'embauche des nouveaux commissaires a été financée sans augmenter le budget du service, qui est de 893 000 \$. On a réaffecté autrement les



■ Le maire de Saint-Laurent, le Dr Bernard Paquet (au centre), accompagné de Réjean Laliberté (à gauche), directeur du Service de développement économique, et de René Dussault, président de la Commission de développement économique.

postes du budget du service.

Pour se rapprocher des dirigeants d'entreprises de Saint-Laurent, le maire tient depuis 1991 des petits déjeuners avec une vingtaine de présidents ou de vice-présidents à tous les deux mois. « Je veux savoir ce qui les préoccupe et voir comment on peut les aider. »

CITec Immobilier

Par ailleurs, les autorités de Saint-Laurent ont pris la relève du Technoparc du Montréal métropolitain (CITec) pour gérer l'aspect immobilier du campus Saint-Laurent du Technoparc. L'autre campus est situé le long de l'autoroute Bonaventure à Montréal.

L'administration du maire Paquet a ainsi créé **CITec immobilier**, dont la direction générale a été confiée à **Claude Normandeau**, président de la **Corporation immobilière Magil Laurentienne** (300 M\$ d'actif). M. Normandeau quittera graduellement ses fonctions à la Corporation immobilière pour prendre charge de CITec Immobilier.

M. Normandeau est un spécialiste du développement immobilier, ayant tour à tour travaillé pour la division immobilière de **Manufacturers Life**, le secteur immobilier des caisses de retraite de **Canadien Pacifique** et le **Fonds F-I-C**, filiale immobilière de la **Corporation du Groupe La Laurentienne**, dont il fut président.

Le campus de Saint-Laurent du Technoparc compte 35 M de pi². Le terrain demeure la propriété du CITec, mais CITec Immobilier s'occupera de vendre les terrains industriels et de monter les financements requis.

CITec réseau

Pour réaliser le mandat technologique et scientifique du Parc technologique, le maire Paquet veut créer une sorte de réseau, qu'il appelle **CITec réseau**, qui réunirait des représentants des gouvernements supérieurs, du **Conseil régional de développement de l'île de Montréal** (CRDIM), de la Ville de

Montréal et d'entreprises pour promouvoir le développement scientifique et technologique de la région de Montréal.

M. Paquet estime que le CITec aura du succès seulement s'il réussit à rallier les forces vives de la région de Montréal.

« Si on veut que la région de Montréal développe son potentiel technologique et scientifique, il faut créer des masses critiques et mettre en réseau les ressources de la région, notamment ses universités, qui sont excellentes », a-t-il déclaré.

Selon le Dr Paquet, c'est à cause des universités qu'**Asstra Pharma** a choisi de s'établir à Montréal.

Logée dans un bâtiment de 30 M\$ dans le technoparc de Saint-Laurent, la société pharmaceutique suédoise emploie 45 personnes, dont 40 chercheurs ; elle doit porter le nombre de chercheurs à environ 70 en 1997 ; son programme d'investissement totalise 133 M\$.

« Si on travaille ensemble, la région de Montréal réussira mieux dans la prospection d'investissements, a-t-il poursuivi. Si on se bat chacun de son côté pour hériter des grands projets internationaux, alors que nos concurrents de l'étranger se concertent pour chercher à attirer ces mêmes projets, on va perdre ces projets. »

M. Paquet ne craint pas la concurrence que pourraient livrer à Saint-Laurent d'autres villes de la région. « Montréal a besoin de la banlieue et la banlieue a besoin de Montréal. Ça ne sert à rien de se concurrencer, car, de toute façon, c'est finalement l'entreprise qui décide du lieu où elle veut s'installer. Qu'elle s'établisse dans l'ouest de l'île, dans l'est où à Laval, c'est toute la région qui va en bénéficier. »

Le réseautage que favorise le maire de Saint-Laurent ne modifie pas le mandat du Service d'expansion économique de la **Communauté urbaine de Montréal**, qui demeure responsable de la promotion à l'étranger. le Dr Paquet est président de la Commission de développement économique de la CUM. ■

40 millions d'internautes tourneront les yeux vers Montréal

Du 25 au 28 juin 1996, Montréal accueillera la plus importante conférence internationale portant sur l'Internet :



- 2 500 participants attendus
- plus de 50 sessions thématiques où seront présentées plus de 200 communications de conférenciers venus des quatre coins du monde
- des dizaines d'exposants
- une quinzaine d'activités connexes, dont :
 - ateliers pour enseignants des niveaux maternelle à secondaire 5
 - ateliers pour pays en développement
 - plénières réunissant les leaders internationaux du milieu Internet et décideurs gouvernementaux

Vous comptez vous inscrire comme participant ? Il suffit de remplir le formulaire apparaissant à l'adresse électronique <http://www.crim.ca/inet96/> ou de communiquer avec Sheila Woodland ou Thomas Deliduka au (301) 913-9338 ou à inet96@conference.com

Vous souhaitez profiter de l'occasion pour donner à votre entreprise une visibilité unique ? Devenez commanditaire d'INET'96 en communiquant au (514) 398-5113.

Une initiative de l'Internet Society (ISOC), en collaboration avec CANARIE et le Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM).



En bref

ATS Aérospatiale élaborera le plan d'affaires de l'Académie de Saint-Petersbourg

ATS Aérospatiale, de Saint-Bruno-de-Montarville, élaborera le plan d'affaires de l'Académie de l'aviation civile de Saint-Petersbourg, en Russie, pour son centre de formation des contrôleurs du trafic aérien.

L'entente est d'une valeur de 500 000 \$; l'Agence canadienne de développement international (ACDI) contribuera 266 412 \$. ATS s'est aussi assurée le concours de

l'Institut de formation de Transports Canada, situé à Cornwall. « C'est un investissement, affirme Amy C. Friend, vice-présidente d'ATS. C'est la meilleure façon de développer nos relations avec les clients ».

« Nous sommes une PME qui se bat contre des géants, dit William Friend, président de ATS. L'aide de l'ACDI nous permet de poursuivre notre croissance. »

ATS fabrique des systèmes virtuels de radar et de tours de contrôle pour la formation du personnel. L'été dernier,

elle a livré deux simulateurs à l'Institut de formation de Transports Canada. Elle a aussi décroché des contrats en Europe et en Asie. Elle emploie 110 personnes et a réalisé l'an dernier des ventes de plus de 10 M\$. (AD) ■

Le Groupe Hauts Monts, de Québec, est primé par Kodak

La filiale de recherche HMR du Groupe Hauts Monts, de Québec, un spécialiste de la photographie aérienne, vient de se voir décerner le prix *Livernois 1996* par Kodak Canada.

Ce prix est remis annuellement au Québec par la filiale canadienne du géant de la photographie pour souligner une réalisation jugée de haut niveau d'excellence et d'innovation en matière d'imagerie.

La filiale HMR de Hauts Monts a obtenu le prix pour son logiciel *Descartes* qui sert à la manipulation de fichiers d'images numériques. Selon Kodak, il s'agit du seul produit commercial

aussi complet pour l'affichage et la transformation d'images numériques dans le secteur de la géomatique.

Le prix Livernois, nommé en hommage à une famille de photographes renommés de Québec, est accompagné d'une bourse de 5 000 \$.

Le Groupe Hauts Monts se décrit comme la plus importante société non militaire de photographie aérienne en Amérique du Nord. Outre HMR, il comprend les entreprises *Géomatique GPL*, qui produit des cartes à partir de photographies aériennes, et *Prisma*, un fournisseur de services de photographie professionnelle. (MV) ■

Benoît Lauzière quitte Brébeuf

Benoît Lauzière, directeur général du Collège **Jean-de-Brébeuf**, de Montréal, quittera ses fonctions le 30 juin, au terme d'un mandat de cinq ans.

« J'ai évalué ma situation

et j'ai décidé de quitter. Je suis fier de ce qui a été accompli. Je pars libre et heureux », nous a dit M. Lauzière, 55 ans.

Il réfléchit sur certaines avenues d'emploi. (JPG) ■

Le Réseau Admission aux États-Unis

Le Réseau Admission, un des plus importants services de vente de billets au Canada, fait son entrée aux États-Unis.

Le Réseau a en effet été choisi par le *Cirque du Soleil* pour vendre ses billets d'admission en exclusivité pour le spectacle *Quidam*, qui sera présenté pendant trois ans aux États-Unis. Établie à La Jolla, Californie, *Admission Network USA* a sélectionné 20 points de vente dans le sud de la Californie.

Ce réseau sera étendu à 10 grandes villes américaines.

Né à Montréal comme filiale de *Concept Électronique Microflex*, qui a créé des logiciels de billetterie pour les spectacles, le Réseau Admission fait notamment la vente des billets des parties des *Canadiens* et des *Expos*, et de nombreux spectacles à Montréal. Il a aussi assuré la vente de billets dans les autres provinces, en France, en République tchèque, en Autriche et en Hollande. (JPG) ■

AXA lance une assurance pour travailleurs autonomes

AXA Assurances, filiale du groupe français AXA, vient de lancer *À la pige*, une protection d'assurance générale pour les travailleurs autonomes. Cette protection fait l'objet d'un avenant spécial de la police d'assurance habitation de

base couvrant tout le contenu d'un bureau à la maison et comprenant une responsabilité civile pour les activités accessoires.

D'autres assureurs ont lancé des produits semblables au cours des dernières années. (JPG) ■

Laval : Alain Bouchard, Personnalité Méritas 1996

La **Chambre de commerce de Laval** a choisi **Alain Bouchard**, président et chef de la direction d'**Alimentation Couche-Tard**, *Personnalité Méritas 1996*. Couche-Tard, qui fut fon-

dé par M. Bouchard, regroupe 300 dépanneurs.

Ensemble, ils emploient aujourd'hui 1 665 employés et réalisent un chiffre d'affaires de plus de 350 M\$. (JPG) ■

Précision assurance salaire

Dans un article sur l'assurance salaire publié le 6 avril, il était écrit que le revenu gagné inscrit au contrat et servant à déterminer les prestations n'est pas coulé dans le béton.

Or, il y a une exception : le revenu gagné inscrit au

contrat ne peut être modifié dans le cas précis d'une assurance irrévocable qu'en cas d'invalidité totale, et ce, même si le revenu de l'assuré a effectivement baissé depuis qu'il a contracté sa police. Une police irrévocable coûte plus cher. (DF) ■

Mauricie : Mégatech Électro se diversifie dans l'aéronautique

L'entreprise **Mégatech Électro**, de Grand-Mère en Mauricie, qui conçoit et assemble des composantes électroniques pour véhicules, se diversifie dans l'aéronautique.

Elle investit 1,5 M\$ afin de créer une nouvelle filiale, **Mégatech Aérospatial**, qui aura pignon sur rue à Cap-de-la-Madeleine.

Cette filiale sollicitera des contrats d'assemblage de harnais de câbles spéciaux auprès des avionneurs et des motoristes d'avions nord-américains, en commençant pas ceux implantés au Québec. « Nous avons constaté un important potentiel de croissance dans ce secteur aux normes très sévères. L'aérospatiale pourrait compter pour la moitié des

revenus de l'entreprise d'ici quelques années », a indiqué **Daniel Doucet**, directeur des ventes de Mégatech Électro.

La nouvelle filiale sera fonctionnelle à l'été. Ses 12 employés sont en formation spécialisée avec le concours de l'*École des métiers de l'aéronautique*, à Montréal.

Mégatech Électro est une PME manufacturière qui a connu une forte croissance depuis trois ans, passant de 80 à 255 employés grâce notamment à une relation fructueuse avec la *Division Ski Doo/Sea Doo* de **Bombardier**. Mégatech a aussi diversifié son marché vers des producteurs de véhicules routiers tels que **NovaBus** et **Prévost Car** au Québec, et **MCI** au Manitoba. (MV) ■



VENTE AUX ENCHÈRES

21 MAI à 19h



 <p>MONT ST-HILAIRE Propriété flanc de montagne. À proximité du Centre de conservation nature, Univ. McGill. Piscine intérieure. Valeur : 1,200,000\$. Mise à prix : 250,000\$</p>	 <p>ROSEMÈRE - PROPRIÉTÉ RIVERAINE Île Ducharme, Vue unique - rivière des Milles-Îles. Finition haute qualité. 2 thermo-pompe. Balance de vente : 100,000\$</p>	 <p>MONT ST-HILAIRE - DEMEURE ANCESTRALE Renovée. Immense terrain, tennis, piscine intérieure. Surface habitable : 8,000 pi.ca.</p>
---	---	---

HÔTEL DES ENCANS DE MONTRÉAL Inc.  **Visite sur rendez-vous (514) 344-4081**
Courtier Immobilier agréé **Jacinthe Laflamme ou Josée Lacoste**

Votre entreprise vaut-elle un investissement de 1 500 \$?

En une journée et demie, le **Productimètre^{md}** vous permet de diagnostiquer vos opérations de production sous 20 facettes.

Se poser les bonnes questions, c'est trouver les bonnes réponses pour améliorer sa productivité.

Pour découvrir de nouvelles façons de faire, contactez-nous au (514) 383-3210 ou au 1 800 667-4570.

Le CRIQ est enregistré ISO 9001 pour l'ensemble de ses services.

CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC



L'accession des femmes aux conseils d'administration plafonne

Martin
Vallières

Moins de la moitié des entreprises à capital ouvert au Québec ont au moins une femme qui siège à leur conseil d'administration.

Par ailleurs, les femmes occupent seulement 6,2 % de l'ensemble des postes d'administrateur, un pourcentage pratiquement inchangé depuis le début des années 1990.

Tel est le constat d'une étude menée par la firme Raymond Chabot Martin Paré (RCMP) auprès de 206 entreprises qui sont inscrites à la bourse et dont le siège social est au Québec.

Les résultats ont été divulgués lors de la parution de la quatrième édition du répertoire de femmes administratrices d'entreprise par le Comité Accès 51 de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Ce comité, créé il y a huit ans, a pour but de promouvoir l'accession des femmes à des postes décisionnels dans les entreprises et les organismes

publics. Le nom du Comité Accès 51 se réfère d'ailleurs à la part des femmes par rapport à l'ensemble de la population.

« Même si de grands pas ont été faits depuis 15 ans, on est encore bien loin du seuil de 51 % en ce qui concerne la participation de femmes à des postes de direction et d'administratrices », a constaté la présidente du Comité Accès 51, Louise Champoux-Paillé, qui est aussi vice-pré-

sidente, marketing et communications pour le Québec de la firme de courtage Midland Walwyn.

Selon l'étude de la firme RCMP, seulement 83 des 206 entreprises sondées ont une femme à leur conseil d'administration, ce qui représente une part de 40 %. Il y a cinq ans, lors d'une première enquête, 78 des 211 entreprises alors interrogées avaient une femme à leur conseil, soit une part de 37 %.

Le pourcentage des entreprises ayant au moins une présence féminine au sein de leur conseil d'administration est donc demeuré à peu près inchangé depuis le début de la décennie.

Durant cette même période, le pourcentage de femmes parmi l'ensemble des postes de conseil d'administration a, pour sa part, à peu près stagné, constate aussi l'étude de RCMP.

On recense maintenant 134

femmes parmi l'ensemble des 1 833 postes d'administrateur au total, ce qui représente une part de seulement 6,2 % par rapport à 5 % il y a cinq ans. Une étude précédente avait alors identifié 100 femmes parmi le total de 1 986 postes d'administrateur.

L'étude de RCMP permet aussi d'identifier des entreprises ouvertes à siège social québécois qui se démarquent parce qu'elles ont au moins deux femmes à leur conseil d'administration.

On retrouve, dans ce groupe, les grandes banques ainsi que les BCE, Donohue, Imasco, SR Telecom, Quebecor, Mont Saint-Sauveur International, les Magasins Château du Canada, Logistec Corp., le Groupe Jean Coutu, le Groupe Vidéotron et Télémedia.

En contrepartie, plusieurs grandes entreprises d'ici n'ont encore introduit aucune femme parmi leur conseil d'administration.

Ce groupe comprend notamment Domtar, la Coopérative fédérée de Québec, Transcontinental GTC, Laperrière & Verreault, M-Corp et C-Mac, ainsi que les Industries Lassonde, IPL, et Canam-Manac.

Selon M^{me} Champoux-Paillé, la méconnaissance de candidates est l'une des princi-

pales raisons invoquées par les entreprises qui n'ont pas encore nommé de femmes à leur conseil d'administration. « Les femmes d'affaires et professionnelles doivent encore créer des réseaux aussi actifs que les boys network de leurs collègues masculins », a-t-elle souligné.

C'est pour combler cette lacune que le répertoire Accès 51 a été créé et qu'il en est maintenant à sa quatrième édition. Le répertoire comprend les fiches descriptives de 200 femmes d'affaires et professionnelles d'expérience de la région du Grand Montréal qui siègent déjà à des conseils d'administration ou seraient des candidates à considérer.

Le Comité Accès 51 a identifié ces candidates selon le critère de leur formation - universitaire de préférence - et de leur expérience de carrière d'au moins 15 ans. Ces candidates à des sièges d'administrateur occupent déjà toutes minimalement un poste de cadre intermédiaire, dans les secteurs privé ou public.

Elles sont toutes bilingues en plus d'avoir démontré qu'elles ont le sens de l'organisation, qu'elles sont capables d'assumer des responsabilités et qu'elles font du réseautage dans leur milieu professionnel. ■

Femmes les plus présentes aux conseils d'administration d'entreprises

Nom	Fonction	Conseils d'administration
Micheline Bouchard	v.-p. dév. Groupe DMR	Gaz Métropolitain, Prod. for. Alliance
Jacqueline Boutet	prés., J. Boutet & Associés	SNC-Lavalin, Cogeco Câble
Shirley A. Dawe	prés. S. Dawe & Associés	Banque Nationale, Dominion Textile
Geraldine Kennedy-Wallace	prés. Université McMaster	Banque de Montréal, Gr. DMR
Mitzi Dobrin	prés. DBRN Holdings	Mont-St-Sauveur Int., Banque Royale
Nan-Bowles de Gaspé Beaubien	v.-p. Gasbeau	Imasco, Télémedia
Jeannine Guillevin-Wood	prés. Guillevin Int.	Banque Laurentienne, BCE
Claire Léger	v.-p. du conseil, Gr. St-Hubert	Gr. Jean Coutu, Quebecor
Louise Roy	d.g. Amériques, Air France	Télémedia, Vidéotron
Madeline Saint-Jacques	prés., Young & Rubicam	Premier Choix: TVEC, Télé-Métropole
Guyline Saucier	administratrice	B de M., Cambiex, Sodarcac, Tembec
Louise Vaillancourt	administratrice	Banque Nationale, Air Canada

Source : Raymond Chabot Martin Paré

Tableau : Les Affaires

La voiture de luxe la plus abordable sur nos routes.



La Sonata 1996. À compter de 16 595 \$*
Plus de 3000 \$ de moins que la Camry ou l'Accord.

SONATA
MEILLEUR
RAPPORT
QUALITÉ-PRIX
LE MAGAZINE
CARGUIDE

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE
L'INDUSTRIE : 5 ANS/100 000 KM!
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES!
Incluant : Livraison d'essence • Changement de roue
en cas de crevaisson • Déverrouillage • Remorquage

*Détails chez votre concessionnaire.

La Sonata 1996 de Hyundai représente le summum de la technologie automobile contemporaine. Nos ingénieurs n'ont rien laissé au hasard en la dotant de dispositifs de sécurité comme des zones déformantes pour absorber le choc ainsi que de freins à disque antiblocage (ABS) aux quatre roues et de deux coussins gonflables offerts. Ainsi, vous vous sentirez en totale sécurité. Non seulement la

Sonata offre-t-elle un intérieur remarquable et une allure exceptionnelle, mais son habitacle spacieux et luxueux assure un maximum de confort à tous les passagers. En fait, la Sonata vous offre plus d'espace intérieur que la Camry et l'Accord... pour des milliers de dollars de moins. Voilà la Sonata 1996 : la berline familiale de luxe qui vous en donne le plus pour votre argent.


HYUNDAI
On évolue à votre avantage

*P.D.S.F. de la Sonata de base à compter de 16 595 \$. Transport, immatriculation, préparation et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. La comparaison des P.D.S.F. est fondée sur les données fournies par le manufacturier.

LES AFFAIRES

Dossier spécial

L'industrie agroalimentaire

L'agriculteur-entrepreneur: une nouvelle mentalité à développer

Un concept original se développe : les Coopératives d'utilisation de machinerie commun (CUMA).

Jacinthe Tremblay

« Il faut une révolution des mentalités en agriculture. Après l'agriculteur-ouvrier et l'agriculteur-technicien, le moment est venu d'entrer dans l'ère des agriculteurs-personnes d'affaires », a affirmé Raymond Levallois, d'Agri-Gestion Laval.

Michel Chassé, président de la Fédération des syndicats de gestion agricole du Québec, partage l'avis de l'enseignant en économie agricole de l'Université Laval.

« Dans les années 1980, les agriculteurs sont devenus des techniciens alimentaires, des spécialistes de la génétique, etc. Désormais, les producteurs devront apprendre à tirer leur fierté de la rentabilité économique de leur entreprise et laisser un peu de côté l'apparence de leur ferme », soutient M. Chassé, producteur laitier de Baie-du-Febvre, dans la région de Nicolet-Yamaska.

Ce changement de cap suppose une nouvelle façon de définir ses objectifs. « L'agriculteur-entrepreneur ou personne d'affaires ne vise pas à élever le plus beau troupeau laitier. Il veut produire du lait

de qualité pour ses clients et en obtenir un prix intéressant », a expliqué M. Levallois.

Au Québec, les agriculteurs gèrent un actif variant entre 500 000 \$ et plusieurs millions de dollars. Or, le rendement moyen de cette injection massive en capital s'établit généralement à 3 ou 4 %. Certains réussissent mieux, comme M. Chassé : « Depuis que j'ai repris la ferme de mon père, il y a 17 ans, j'ai obtenu un rendement de 15 % sur mes investissements. »

La clé du succès

Selon M. Chassé, la clé du succès est le faible investissement en machinerie agricole coûteuse. L'agriculteur a également choisi d'embaucher un travailleur agricole pour assurer l'entretien quotidien de son troupeau de 50 vaches.

Selon M. Levallois, plusieurs agriculteurs sous-utilisent leurs équipements et machinerie agricoles : « Certains tracteurs ne fonctionnent que 200 heures par année et les équipements de récolte des fourrages ne servent qu'une cinquantaine d'heures. »

Depuis cinq ans, 350 entreprises agricoles ont joint les rangs de Coopératives d'uti-



lisation de machinerie en commun (CUMA), un phénomène nouveau salué par MM. Levallois et Chassé.

Ce partage peut également toucher les ressources humaines. Les membres des syndicats de gestion, par exemple, bénéficient des services-conseils d'un ou de plusieurs économistes agricoles. Ce mouvement, né il y a 25 ans dans la région d'Iberville, rejoint maintenant 2 300 producteurs québécois et ontariens. Il jouit du soutien financier du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ). D'autres initiatives, comme les Clubs de production, prônent l'embauche commune d'employés agricoles, comme des vachers.

La formation

Pour 30 % des agriculteurs, la gestion est confondue avec la comptabilité, ont constaté des chercheurs de l'Université Laval et de l'Université

McGill, lors d'une étude menée en 1992 auprès des producteurs de porcs.

« La gestion financière est jugée ennuyeuse, trop complexe et pas assez pratique », a résumé M. Levallois. Ces remarques ont inspiré les responsables du département d'économie agricole de l'Université Laval lors de la révision de son programme. Les futurs étudiants devraient donc recevoir, dès septembre 1996, une formation destinée à former des professionnels d'action. Le nouveau programme rejoindra tous les maillons de la filière agroalimentaire, « de la terre à l'assiette ». Son approche sera beaucoup plus pratique et comprendra un volet ouverture sur le monde, avec des stages à l'étranger.

Changer l'image

Selon M. Levallois, plusieurs producteurs sont piégés par les formules actuelles de promotion du « bon agriculteur ». « La plupart des concours mettent plus l'accent sur les résultats techniques que sur les résultats économiques ou les stratégies de gestion. Le désir que tout soit parfait sur leur ferme coûte souvent inutilement cher aux agriculteurs. »

M. Chassé prône, lui aussi, de nouvelles formes de valorisation de son industrie. Il souhaite qu'à l'avenir, le succès se mesure à la cohérence entre la dimension de la ferme et ses équipements, les faibles coûts de production et la capacité d'adaptation aux situations nouvelles. ■

L'Université Laval fournit relève et innovation scientifique aux entreprises agroalimentaires et de la consommation

Formation continue partout au Québec

6000 personnes diplômées en 32 ans, au Québec, au Canada et à l'étranger

- économie, gestion et marketing agroalimentaire
- horticulture ornementale et maraîchère
- ingénierie agricole, alimentaire et rurale
- nutrition humaine
- restauration et protection de l'environnement
- sciences des animaux et des plantes
- sciences et technologie des aliments
- service à la clientèle et consommation

UNIVERSITÉ LAVAL



Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation

Informations: (418) 656-3145
1-800-561-0478 poste 3145

Internet: www.fsaa.ulaval.ca
Courrier électronique: fsaa@fsaa.ulaval.ca

LE SAVOIR DU MONDE PASSE PAR ICI

W
W
·
f
s
a
a
·
u
l
a
v
a
l
·
c
a

Agroalimentaire : producteurs et transformateurs doivent s'attaquer aux marchés étrangers

Michel
De Smet

Au Québec, le domaine de la transformation agroalimentaire est le royaume des coopératives. Ce sont el-

Comme la terre
et la mer,
nous vous
offrons ce qu'il
y a de mieux

Études :

- Plan d'affaires
- Technico-économique
- Planification stratégique (R & D)
- Faisabilité

SAYEM BELLEAU
ET ASSOCIÉS

CABINET CONSEIL
EN BIO-ALIMENTAIRE
8-10, rue Ste Thérèse
Québec, (Québec)
Canada, G1N 1S7
Téléphone : (418) 681-1312
Télécopieur : (418) 681-1279

les qui, aujourd'hui, contrôlent presque sans partage l'abattage du porc, de la volaille ou encore de la transformation du lait. Cet état de fait en préoccupe plusieurs pour qui les coopératives manquent de dynamisme. Ces dernières réaliseraient en effet de très faibles profits par rapport aux énormes investissements en cause. Par exemple, en 1995, la **Coopérative fédérée de Québec** ne déclarait que 15 M\$ de bénéfices sur des ventes totalisant 1,5 milliard de dollars.

Une inquiétude légitime quand on considère la place prépondérante qu'occupe la transformation alimentaire dans l'économie québécoise : elle se classe au premier rang dans l'ensemble de l'industrie manufacturière pour la valeur de sa production. En 1995, par exemple, l'industrie des aliments et boissons affichait une valeur totale de production de 13,3 milliards de dollars, contre 12 milliards pour le secteur des pâtes et papiers, au deuxième rang.

« C'est cependant un domaine qui progresse peu. Si on considère les dernières an-

nées, la croissance moyenne annuelle aura été de 1 %. La faible augmentation démographique au Québec explique en grande partie la stagnation de la demande sur le marché intérieur », a souligné **Hughes Kimpton**, économiste à la direction de l'analyse et de l'information économiques du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ).

En clair, lorsqu'il y a croissance, comme ce fut le cas en 1995 alors que la production a grimpé de plus de 4 % par rapport à 1994, elle est avant tout attribuable à nos succès à l'exportation. Selon **Michel Morisset**, directeur du *Groupe de recherche en économie et politique agricoles* (GRE-PA) à l'**Université Laval**, c'est bien là que le bât blesse. « C'est la transformation agroalimentaire qui est la première concernée par le marché international. Or, c'est le maillon vulnérable du secteur agroalimentaire. »

Pourtant, M. Morisset se garde bien de jeter la pierre aux coopératives. Il met plutôt en cause la structure

La transformation agroalimentaire (Valeur de la production en M\$)

	Aliments	Boissons
1991	10 720	1 569
1992	10 683	1 653
1993	10 815	1 803
1994	11 092	1 631
1995 ¹	11 616	1 697

¹ : Estimation

Sources : Bureau de la statistique du Québec et Direction de l'analyse et de l'information économiques, MAPAQ
Tableau : LES AFFAIRES

même de l'industrie agroalimentaire. D'une part, **Provingo, Métro-Richelieu et Hudson-Daudelin (IGA)**, les trois géants du secteur de la distribution, exercent une pression énorme sur leurs fournisseurs. D'autre part, les producteurs agricoles, au fil des ans, ont obtenu du gouvernement de contrôler la mise en marché de leurs produits.

« On ne peut changer les règles du jeu en ce qui concerne la distribution parce qu'ici, on est en face des lois économiques du marché. En revanche, on peut souhaiter que se développe un meilleur partenariat entre les producteurs et les transformateurs », a déclaré M. Morisset.

Selon lui, les producteurs évoluent aujourd'hui à l'intérieur d'un système hyperprotégé constitué de porte-parole puissants, comme l'**Union des producteurs agricoles (UPA)** et les fédérations spécialisées, ainsi que d'un cadre

législatif complet visant les conditions de mise en marché des produits ou encore les niveaux de cotisations obligatoires des producteurs.

M. Morisset considère que tout cet arsenal politico-administratif a permis à l'industrie agroalimentaire québécoise de développer de façon adéquate son marché intérieur.

En revanche, il s'avère inefficace pour répondre au défi actuel qui force le producteur — et surtout le transformateur — à exporter pour assurer sa croissance.

« Ce qu'il nous faut, c'est développer davantage un secteur agroalimentaire de spécialisation avec des produits à forte valeur ajoutée. Il est important de penser davantage en termes de recherche et développement, par exemple, afin de doter la transformation agricole de la force de frappe qui lui manque actuellement pour s'attaquer aux marchés étrangers », a pour-

sui M. Morisset. C'est là un constat que les intervenants de l'industrie sont loin de rejeter. **André Roy**, directeur des affaires institutionnelles du **Groupe Lactel**, était présent à Saint-Hyacinthe, le 2 avril dernier, à la huitième conférence annuelle sur les perspectives agroalimentaires québécoises.

« M. Morisset y a livré un discours sur ce thème. J'observais les représentants des coopératives et ceux des producteurs. La plupart hochaient la tête en signe d'approbation. »

M. Roy dit souhaiter davantage d'actions concertées entre producteurs et transformateurs. Il lui est devenu évident que ce n'est pas le marché québécois stagnant qui pourra assurer à lui seul l'avenir de l'industrie agroalimentaire.

À cet égard, signalons qu'une étude réalisée par **Agriculture et Agroalimentaire Canada** ne prévoit pratiquement aucune croissance au Québec pour des produits comme le lait, les porcs et les bovins dans les années à venir, principalement à cause de la très faible augmentation démographique au Québec. Or, ces trois productions représentent les deux tiers des recettes agroalimentaires québécoises.

Toutefois, et contrairement au phénomène observé pour la plupart des exportations québécoises, le salut pour une fois ne passe pas nécessairement par les États-Unis.

« C'est un marché difficile où tous, Américains comme Canadiens, se protègent. Il y aura des réductions mineures de tarifs douaniers d'ici cinq ans qui ne modifieront pas la situation en profondeur », estime M. Roy.

Par contre, ce dernier fonde de sérieux espoirs sur l'Europe. Ainsi, dans le secteur des produits laitiers et dans le cadre des accords du GATT, la Communauté européenne autorisera, en août prochain, l'importation supplémentaire annuelle de 24 000 tonnes de fromage. Ce volume sera porté à 100 000 tonnes d'ici à 2001. ■



Nos deux passions:
la bouffe et la pub...

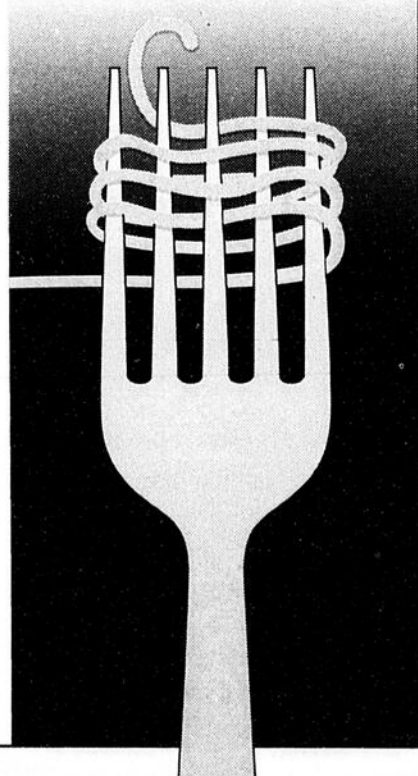
et nos passions
reflètent les étoiles.

RADIUS
PUBLICITÉ - PROMOTION

Serge Gravel
Président

Raymond Marchand
Vice-président création

(514) 499-8911



DEBRO

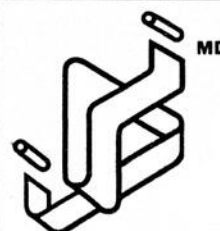
ADDITIFS ALIMENTAIRES
GOMMES ALIMENTAIRES
AGENTS DE FILTRATION

MICHEL OUELLET
REPRÉSENTANT DES VENTES

PRODUITS CHIMIQUES DEBRO

2055, BOUL. HYMUS
DORVAL (QUÉBEC)
H9P 1J8

(514) 684-9775
(514) 331-3500
FAX: (514) 684-6313

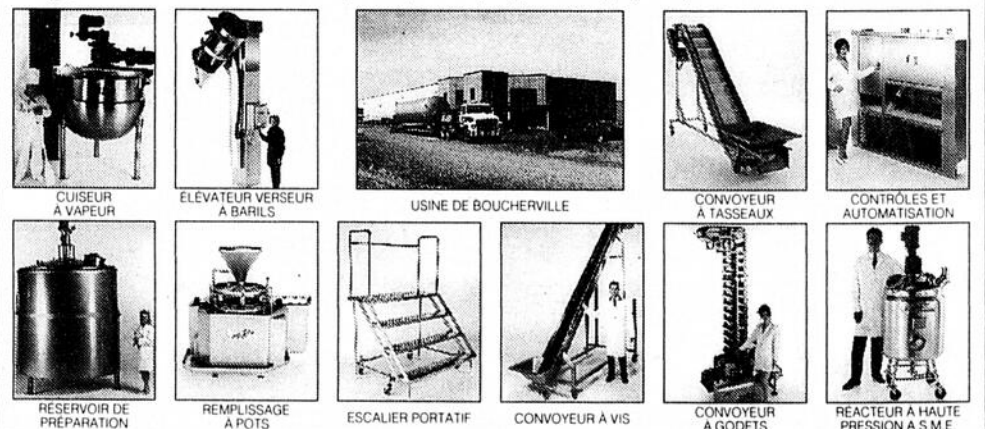


**Industries d'Acier
Inoxydable Itée**

1440, Graham-Bell
Boucherville Qc
J4B 6H5
Tél.: (514) 449-4000
1-800-449-4429
Fax: (514) 449-4002

UNE ENTREPRISE PIONNIÈRE
À L'AUBE DE SON 50^e ANNIVERSAIRE

Dans le domaine : agro-alimentaire, pharmaceutique, cosmétique,
boissons, laitier, chimique, pâtes et papiers, décoration architecturale



Dossier
spécial

Industrie agroalimentaire

Performance médiocre pour la distribution alimentaire

Michel
De Smet

L'industrie de la distribution alimentaire vit des temps difficiles. L'an dernier, elle a connu une croissance de 0,6 % à l'échelle canadienne.

Selon **Michel Nadeau**, vice-président, affaires publiques et services aux membres, du **Conseil canadien de la distribution alimentaire (CCDA)**, il s'agit de la performance la plus médiocre enregistrée depuis les 35 dernières années. Et c'est le Québec qui a connu le pire résultat : la province a accusé une baisse du chiffre des ventes de 5,2 % par rapport à 1994.

« De nombreux magasins de petite surface ont connu une année très difficile et plusieurs d'entre eux ont été contraints de cesser leurs activités », a déclaré M. Nadeau.

Il a expliqué que le Québec se caractérise par une multiplicité de commerces d'alimentation de taille plus que

modeste exploités par des propriétaires indépendants. Le tiers des 30 000 points de vente de produits alimentaires au Canada se trouvent au Québec, alors que la province ne compte que le quart de la population du pays.

Dans le contexte actuel marqué par la popularité des magasins de grande surface et une conjoncture économique qui incite les consommateurs à réduire jusqu'à leur budget d'achats alimentaires, cette situation amène inévitablement une rationalisation dans le domaine de la distribution.

Malgré tout, l'industrie québécoise de la distribution alimentaire pourra trouver matière à consolation en parcourant une récente étude publiée conjointement par le CCDA et le **Food Marketing Institute** des États-Unis.

Cette étude démontre notamment que les Québécois sont, à eux seuls, responsables de 28,2 % des ventes des magasins d'alimentation au Canada, comparativement à seulement 31,2 % pour la po-

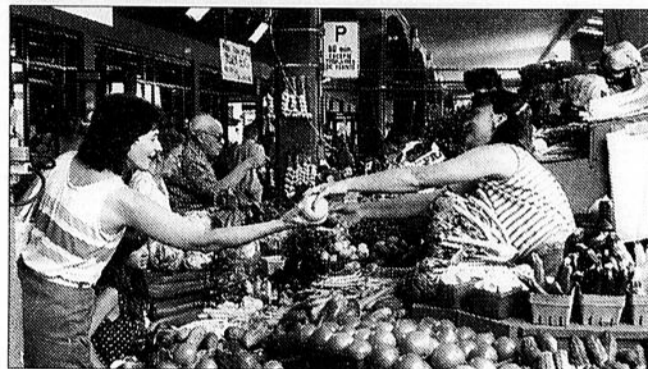


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

puleuse province de l'Ontario. La même étude souligne que les Québécois consacrent une part très importante de leur revenu à l'alimentation : 12,4 % en 1995, contre 7,7 % dans le cas des Ontariens et 9,7 % pour l'ensemble des Canadiens.

Vive concurrence

Le marché québécois de la distribution alimentaire est contrôlé à 80 % par trois grands acteurs dont les activités de distributeurs finissent par se confondre avec leurs activités d'épiciers.

élevées à 13,5 milliards de dollars dans un marché que l'on pourrait qualifier d'hyperconcurrentiel, où le bénéfice net après impôt dépasse rarement 0,5 %.

« La lutte pour conserver ou accaparer des parts de marché est féroce et se traduit par des investissements énormes consacrés à nos stratégies marketing ou encore à l'amélioration de notre position concurrentielle », a indiqué **Marie Bernier**, vice-présidente aux communications de Provigo.

Ainsi, l'an dernier l'entreprise a lancé un programme triennal de 350 M\$ visant la modernisation de ses magasins. De plus, chaque année, Provigo propose 15 % de nouveaux produits aux consommateurs, dont bon nombre disparaîtront ensuite rapidement des tablettes parce qu'ils n'auront pas su séduire la clientèle.

Le combat se livre également sur le front technologique. « Par exemple, pour nos magasins *Maxi*, nous avons mis en place un projet de transbordement aux quais qui permet à nos camions de recevoir immédiatement le chargement des fournisseurs. L'objectif ainsi recherché est de réduire l'accumulation des stocks en accélérant la rotation des produits », a poursui-

vi M^{me} Bernier.

Le secteur de la distribution alimentaire voit également l'émergence de nouveaux acteurs.

Nouveaux acteurs

C'est le cas des pharmacies qui consacrent une partie grandissante de leur surface de vente à l'alimentation, mais surtout des magasins entrepôts, dont le très grand volume de produits vendus leur permet de réaliser des économies substantielles au niveau de la distribution et d'offrir ainsi des produits ciblés à très bas prix.

« C'est sur ce terrain que devrait se jouer la partie principale. Les grands de l'alimentation se doivent de réduire l'impact du phénomène **Club Price** en répliquant par des stratégies de plus en plus dynamiques adaptées à leurs propres magasins de grande surface, comme *Super C* (Métro-Richelieu) ou *Maxi* (Provigo) », a expliqué **Charles Cantin**, économiste principal à **Agriculture Canada**.

Selon M. Cantin, les magasins entrepôts ont déjà accaparé plus de 15 % du marché de la vente alimentaire et ce pourcentage s'élèvera vraisemblablement à 20 % d'ici à l'an 2000. ■

■ **Le Québec se caractérise par une multiplicité de commerces d'alimentation de taille plus que modeste exploités par des propriétaires indépendants.**

Au palmarès, **Provigo** vient en tête, avec environ 35 % du marché, suivie de **Métro-Richelieu**, avec 28 %, et d'**Hudson-Daudelin (IGA)**, avec 17 %. En 1995, les ventes des produits alimentaires au Québec, magasins indépendants et chaînes confondus, se sont

NOUVEAU SAC STÉRILE

pour broyeur
de type *Stomacher*[®]

SECURE-T

SECURE-T, le seul à assurer à l'utilisateur la stérilité jusqu'au moment de son utilisation.

FILTRA-BAG

Muni d'une feuille filtre complète qui sépare le sac en deux compartiments identiques, FILTRA-BAG élimine les risques d'un pipettage difficile.



Aussi disponible sacs d'échantillonnage
TWIRL'EM[®]

Pour plus d'informations et connaître nos distributeurs, contactez :

Labplas
INC.

184, rue du Parc
St-Mathieu de Beloeil (Québec) J3G 4S5 Canada
Tél. : (514) 467-7343 • Téléc. : (514) 467-6564

DALE-PARIZEAU INTERNATIONAL AU SERVICE DE L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

Avec plus de 125 ans d'expérience,
Dale-Parizeau International est le plus important
courtier d'assurances à intérêts canadiens.

De nombreux intervenants du milieu agro-alimentaire
ont recours à nos services et notre expertise
en matière de gestion, de contrôle
et de financement de risques.



**Dale-Parizeau
International**

Courtiers-conseils en gestion de risques

1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3H1
(514) 282-1112 ou 1 800 282-5693

L'agriculture à un tournant décisif

Le GATT pourrait mettre fin à l'ère des marchés et des prix protégés dès 1999

Jacinthe
Tremblay

Le revenu net des agriculteurs québécois a progressé de 13,9 % en 1995, se-

Comme le sel aux aliments : indispensable

Pour l'industrie alimentaire :

- Crédit d'impôt
- Etiquetage nutritionnel
- Formation
- Recettes industrielles
- Conseils techniques
- HACCP-CQ-AQ-GQ

S A Y E M B BELLEAU
ET ASSOCIÉS

CABINET CONSEIL
EN BIO-ALIMENTAIRE
840, rue Ste Thérèse
Québec, Québec
Canada, G1N 1S7
Téléphone : 418 681-1312
Télécopieur : 418 681-1279

lon le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. Cependant, le plein potentiel de développement des terres québécoises est loin d'être atteint. Selon Charles Cantin, président du Groupe de gestion et d'économie agricole (GÉAGRI), la capacité de production de fourrage pourrait à elle seule permettre d'augmenter du tiers la production laitière.

« Nos terres pourraient produire un million de tonnes supplémentaires de fourrage destiné aux productions animales ou encore transformé en balles pour l'exportation, en agglomérés, en éthanol... »

M. Cantin, économiste pour Agriculture et Agroalimentaire Canada, à Québec, croit aussi que les agriculteurs québécois devront profiter de la hausse spectaculaire du commerce international des produits alimentaires. En 1994, il a bondi de 12 %, à 379 milliards de dollars US. Ce fut une année faste pour les exportateurs québécois de produits bioalimentaires, dont les ventes se sont élevées à

1,5 milliard. Comme dans la majorité des secteurs de l'économie, l'Asie représente un marché potentiel de premier ordre pour les producteurs. Cependant, depuis quelques années, de grandes percées ont été réalisées en Amérique latine, l'autre marché en croissance.

« En 1989, le Canada n'exportait pas de fromage au Brésil. En 1994, ce pays est devenu la troisième destination des exportations québécoises, après le reste du Canada et les États-Unis. Cinq ans après son entrée dans ce pays, notre fromage occupait déjà 2,4 % du marché brésilien », a rappelé l'économiste.

Le principal produit d'exportation québécois demeure cependant le porc, qui compte pour près de 20 % des expéditions vers l'étranger.

Nouvelles règles du jeu

En 1994, les revenus découlant des activités agricoles québécoises s'élevaient à quatre milliards de dollars. Le tiers de ces revenus étaient

générés par les producteurs laitiers. Par ordre d'importance, les autres productions étaient le porc (15 %), l'aviculture (11 %), l'horticulture (9 %), le boeuf de boucherie (8 %) et les céréales (5 %).

Selon Pierre Charlebois, économiste à l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), les producteurs québécois peuvent tirer profit des tendances lourdes observées au cours de la dernière décennie. « Dans les pays en forte croissance économique et démographique, comme l'Asie, les consommateurs recherchent de plus en plus des produits riches en protéines animales, comme le porc et le lait », a indiqué l'analyste lors de la huitième conférence Perspectives agroalimentaires, organisée par le GÉAGRI et le Groupe de recherche en économie et politiques agricoles (GRÉPA) de l'Université Laval. Plus de 700 représentants de l'industrie participaient à cet événement tenu le 2 avril à Saint-Hyacinthe.

« Les producteurs de porc québécois profitent déjà de

cette tendance. Les producteurs laitiers, eux, devront faire le choix entre le maintien du régime actuel de protection du marché intérieur et l'ouverture sur le monde ou une formule à mi-chemin », a indiqué M. Charlebois.

Au cours des plus récentes négociations du GATT, les producteurs québécois et européens ont fait front commun pour assurer le maintien des prix protégés. Au cours de la prochaine ronde, prévue pour 1999, les choses pourraient changer.

« Les pays membres de la Communauté économique européenne viennent d'adopter une nouvelle politique agricole qui prévoit un système combiné de protection des prix et de soutien direct aux producteurs. En 1999, les Européens ne pourront plus servir de paravent aux producteurs laitiers québécois. Leurs seuls alliés seront alors les Japonais, qui défendent le marché du riz », prédit l'économiste.

Quel soutien ?

Cette année, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec et les différents organismes d'aide aux agriculteurs, comme la Régie des assurances agricoles du Québec,

consacreront 667 M\$ en appui à l'agriculture québécoise. La part du lion revient aux producteurs de porc, qui récolteront 105,1 M\$.

Selon Michel Morisset, directeur du GRÉPA, le Québec doit tenir compte de la mondialisation des marchés dans la révision de sa politique agricole. « Il faut en arriver à une meilleure coordination entre les différents maillons de la chaîne agroalimentaire. Cette nouvelle approche implique une modification des rapports de pouvoir entre les intervenants et, éventuellement, une nouvelle répartition des budgets. »

Actuellement, les principaux bénéficiaires de l'aide gouvernementale sont les producteurs. Selon M. Morisset, il faudra sans doute en arriver à un soutien accru à la transformation et à la commercialisation, dans la mesure où les règles commerciales le permettront. « Ce soutien pourrait prendre différentes formes : aide à la formation des travailleurs, avantages fiscaux ou participation étatique dans certaines entreprises », a précisé l'économiste.

Un tel bouleversement implique une autre révolution, a reconnu M. Morisset. « Il faut que les intervenants québécois se coordonnent par filières de production. » ■

Lantic

SUCRE LANTIC LIMITÉE

Sucre Lantic, est fière d'avoir obtenu la certification

ISO 9002

pour l'ensemble de ses opérations à Montréal, Toronto et St-Jean (N.-B.).

Pionnier dans la gestion intégrale de la qualité, Lantic est la seule entreprise canadienne de raffinage de sucre à se qualifier à cette norme de qualité.

Pour de plus amples information, veuillez communiquer avec notre bureau de ventes au:

Sucre Lantic Ltée
4026, rue Notre-Dame est
Montréal (Québec) H1W 2K3
Téléphone: (514) 527-8681 / 1-800-361-7742

GESTION GLOBALE DE L'INGÉNIERIE DE PROCÉDÉS AGRO-ALIMENTAIRES

Nos clients sont nos meilleures références

LES CONSULTANTS
CAUDET ET ASS. INC.

1645 SIGOUIN, DRUMMONDVILLE, QUÉBEC, CANADA J2C 5R7
TÉL.: (819) 477-7422 FAX: (819) 477-7751

INGÉNIEURS-CONSEILS & GESTIONNAIRES DE L'INGÉNIERIE

- BOULANGERIE
- ABATTOIR
- USINE DE TRANSFORMATION ALIMENTAIRE
- FROMAGERIE
- MEUNERIE
- ALIMENTS ET BOISSONS

Dossier
spécial

Industrie agroalimentaire

Charlevoix : nouvelle stratégie basée sur les appellations contrôlées

Dominique
Froment

La région de Charlevoix peaufine sa nouvelle stratégie agroalimentaire basée sur le concept européen des appellations contrôlées. **Jean-Robert Audet** est président et fondateur de **Veau de Charlevoix**, l'entreprise qui est au cœur de cette nouvelle stratégie, qui pourrait faire des petits au Québec.

Agronome au ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Pêcheries du Québec, M. Audet voulait revenir dans son coin de pays. Il a quitté son emploi stable pour se lancer dans l'élevage du veau de grain, en 1981, à Sainte-Agnès. Sa femme, **Linda Côté**, a, elle aussi, laissé un bon emploi au **Groupe Commerce** pour embarquer dans l'aventure.

« Au bout de trois ans, j'étais au bord du gouffre, se souvient M. Audet. J'étais complètement isolé. A un moment donné, le taux de mortalité de mes veaux a même atteint 50 % lors d'une épidémie, en 1993. »

De plus, M. Audet n'arrivait pas à concurrencer le veau de lait avec son veau de grain. Pourtant, ce dernier a plus de saveur et coûte moins cher. Cependant, la couleur du veau de lait plaît aux consommateurs. Les bouchers, qui connaissent leurs goûts, ne voulaient rien savoir du veau de grain de M. Audet.

Trois années de recherche ont été nécessaires pour développer un veau nourri au lait et au grain, un compromis entre la couleur et la saveur. « J'ai travaillé en étroite collaboration avec des cuisiniers de Charlevoix. »

En 1989, huit ans après la création de Veau de Charlevoix, l'entêtement de M. Audet a porté fruit. **L'Union des producteurs agricoles** a même eu recours à ses services pour se faire conseiller sur la « conquête des marchés ».

Dans la mouvance du succès de Veau de Charlevoix, la région de Charlevoix a lancé, en 1994, sa *Table agro-touristique*, qui met en relation des agriculteurs et des chefs cuisiniers de la région.

« Il n'y a plus d'avenir dans Charlevoix pour les productions traditionnelles comme le lait, le porc et le poulet. Dans la production de masse, nous ne sommes plus concurrentiels ; d'autres régions peuvent produire à meilleur coût, soutient M. Audet. Il nous faut trouver des créneaux plus pointus, comme le veau de lait et grain, le daim, le sanglier, l'agneau, les escargots, les mini-légumes, etc. »

La solution pour Charlevoix, croit en effet l'entrepreneur de 40 ans, consiste à développer des produits spécifiques et à les protéger par une appellation contrôlée. Il prévoit d'ailleurs que Charlevoix, promoteur de cette stratégie, réussira à convaincre le gouvernement du Québec d'adopter une loi en ce sens.

Cette loi ne sera cependant pas une panacée puisque, si la formule connaît du succès, d'autres régions l'adopteront. Et si on retrouve sur le marché des étiquettes *produit de Charlevoix, de Saint-Hyacinthe ou de Victoriaville*, chaque région aura le fardeau de prouver aux consommateurs

que ses produits sont de qualité supérieure.

Du dynamisme de la recherche pour développer des produits distincts et les mettre en marché dépendra le succès de chaque région. Dans cette lutte, Charlevoix compte miser sur le fait que la région est l'une des deux seules réserves mondiales habitées de la biosphère, tel que décrété par l'**UNESCO**.

« L'appellation contrôlée devra garantir la qualité supérieure du produit ou sa spécificité, et non seulement désigner sa provenance. »

Veau de Charlevoix se prépare déjà à cette concurrence puisque l'entreprise, qui emploie 13 personnes, entend obtenir la norme **ISO 9001** d'ici à l'été 1997, de même que la norme de salubrité internationale **HACCP**.

M. Audet sait fort bien que le chemin est parsemé d'embûches. L'image de son *veau-saveur* s'est détériorée depuis

que des grossistes ont commencé à faire passer du veau de grain pour du veau de Charlevoix et à le vendre au prix de ce dernier, plus élevé.

« La solution était d'avoir mon propre abattoir et centre de transformation pour contrôler ma distribution », a confié M. Audet. Ce complexe alimentaire, qui ouvrira ses portes cet été, transformera aussi des produits provenant d'autres producteurs charlevoisiens : cretons et flancs de veau farcis, rôtis précuits et autres sous-produits de l'agneau, de l'autruche, du daim, etc. Ce projet nécessitera des investissements de l'ordre de 840 000 \$. Des éleveurs intéressés à y participer ont même formé une **SPEQ** de 150 000 \$.

M. Audet a également invité des éleveurs à lui fournir des veaux pour permettre de faire fonctionner son abattoir à pleine capacité, sa production hebdomadaire de 24 veaux ne suffisant pas.

Un comptoir de vente sera aménagé aux abords de la route 138 traversant la région, qui est empruntée chaque année par 2 M de personnes.

Les menus des restaurants comporteront la mention *produit de Charlevoix*.

M. Audet prévoit un chiffre d'affaires de 4,5 M\$ et un effectif de 30 employés d'ici à cinq ans pour son centre de transformation. ■

Comme un bon
dessert,
on y revient

International :
• Transfert technologique
• Commerce bio-alimentaire
(Maroc-Chine-États-Unis)

S A Y E M BELLEAU
ET ASSOCIÉS

CABINET CONSEIL
EN BIO-ALIMENTAIRE
840, rue Ste-Thérèse
Québec, (Québec)
Canada, G1N 1S7
Téléphone : (418) 681-1312
Télécopieur : (418) 681-1279

LE MEILLEUR CHEDDAR AU MONDE PROVIENT DES USINES D'AGROPUR ...

AGROPUR, la plus importante coopérative laitière et premier fabricant de fromage au Canada, vient de se voir décerner une autre reconnaissance pour l'excellence de sa fabrication fromagère.

Lors de la 21e édition du **World Championship Cheese Contest**, tenue à **Madison, Wisconsin**, en mars dernier, son fromage cheddar, en réalisant un score de 99,5 % était confirmé le meilleur de sa catégorie. Agropur détient depuis le titre fort enviable de fabricant du **meilleur cheddar au monde !**

Le concours regroupait 787 produits, répartis dans 20 catégories. Toutes catégories confondues, le cheddar d'Agropur s'est classé au deuxième rang.

... ET LE PLUS GROS BLOC DE FROMAGE AUSSI !

En effet, rappelons que cet exploit a tété précédé d'un autre tout aussi impressionnant. En septembre 1995, Agropur réussissait, à la demande de son client **Loblaws**, le tour de force de fabriquer un bloc de cheddar de 26 085 kg pour ainsi établir un nouveau record Guinness.



agropur

510, rue Principale, Granby (Québec) J2G 7G2

Agriculture et
Agroalimentaire Canada
Direction générale de la recherche

Horticulture

Centre de recherche et de développement en horticulture

à Saint-Jean-sur-Richelieu

Centre d'excellence en recherche sur les légumes de plein champ

Des équipes spécialisées en:

Production
régie des cultures, fertilisation rationnelle, taille

Protection
lutte biologique, lutte intégrée

Conservation
manutention des produits après la récolte



Renseignez-vous sur notre Programme de partage des frais pour l'investissement en R et D accessible aux individus, aux regroupements de producteurs et aux entreprises privées du secteur horticole.

Centre de recherche et de développement en horticulture
430, boul. Guin, Saint-Jean-sur-Richelieu, Québec J3B 3E6
Tél.: (514) 346-4494 Télécopie: (514) 346-7740



Invitations au voyage.

À bord d'un camion GMC, la route n'est pas tout à fait la même. Mais c'est lorsqu'il quitte l'asphalte, qu'un camion GMC prend toute sa valeur. D'une pression du doigt, le dispositif Insta-Trac^{MC} vous fait passer en mode quatre roues motrices, sans que vous ayez à vous arrêter ni même à ralentir. Et là, dans le confort le plus total, le vrai voyage commence...



TROIS LETTRES
QUI EN DISENT LONG

ENTREPRENDRE

Bois de sciage frontalier : Québec n'a pas triché

Le remboursement de taxes aux producteurs était légitime

François Riverin

Le remboursement de taxes à certains producteurs de bois de sciage frontaliers du Québec est parfaitement légitime et a été effectué, en réalité, en 1995.

La semaine dernière, des quotidiens ont publié une information selon laquelle le gouvernement du Québec avait remboursé 9,3 M\$ de taxes à 17 producteurs frontaliers. L'article laissait croire que le remboursement venait d'être effectué.

Les Américains et les Canadiens mettent la dernière touche à une entente signée au début d'avril pour limiter les exportations de bois du Canada. L'information apportait de l'eau au moulin des scieurs américains qui ont toujours prétendu que les scieurs canadiens sont subventionnés, entre autres, par des droits de coupe trop bas, ce qui leur cause une concurrence déloyale.

En réalité, selon les renseignements obtenus de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec (AMBSQ), le remboursement de taxes, sous forme de crédit d'impôt, a été effectué en 1995, avant que les Américains ne lancent leur quatrième croisade contre les exportations de bois d'oeuvre du Canada.

« En 1986, le Canada a imposé une taxe de 15 % sur les exportations de bois d'oeuvre vers les États-Unis, a expliqué aux AFFAIRES Gaston Déry, directeur général de

l'AMBSQ. Comme certaines scieries frontalières coupaient et payaient leurs billes de bois aux États-Unis, il était difficile pour les Américains de prétendre qu'elles étaient subventionnées. Les deux pays ont convenu que la production de ces usines serait exemptée de taxe, jusqu'à concurrence de 300 M de pieds mesure de planche (PMP).

« Or, à cause d'une incurie administrative, seulement six de ces scieries ont été exemptées de la taxe, tandis que 17 autres ont continué à la payer. C'était la simple justice que celles qui ne devaient pas la payer soient remboursées. »

Taxe de 15 %

À la suite de la deuxième enquête lancée par les Américains contre le bois d'oeuvre canadien en 1986, les gouvernements du Canada et des États-Unis ont signé un mémoire d'entente (*Memory of Understanding* ou MOU), selon lequel le Canada s'engageait à prélever une taxe de 15 % sur les exportations de bois d'oeuvre, ce qui fut fait : le produit de cette taxe était remis aux provinces.

Le 16 décembre 1987, les représentants du Canada et des États-Unis ont amendé le protocole d'entente de 1986 pour reconnaître le droit aux scieries frontalières d'être exemptées de la taxe. L'amendement réglait le problème pour les expéditions futures, mais ne corrigeait pas la situation injuste qui prévalait avant.

Ce n'est qu'en 1990 que les Américains ont reconnu le principe du remboursement des six scieries. Toutefois, à l'automne 1991, le Canada a décidé de mettre fin unilatéralement au MOU et de cesser de prélever la taxe de 15 %. Les Américains ont déclenché aussitôt leur troisième enquête contre les exportations canadiennes. En 1992, ils ont imposé un droit compensateur de 6,51 % de la valeur des livraisons de bois canadiennes.

Pendant tout ce temps, le dossier des six scieries frontalières a été placé en attente. En 1994, le tribunal du libre-échange a donné raison au Canada sur le litige. En 1995, les États-Unis ont commencé à rembourser les droits compensateurs payés par les producteurs canadiens. Québec a fait de même pour les producteurs frontaliers.

Accord de cinq ans

Le 2 avril dernier, les États-Unis et le Canada ont signé un accord de cinq ans par lequel le Canada limitera les exportations canadiennes aux États-Unis en imposant une taxe de 50 \$ US le 1 000 PMP pour tout volume de bois expédié dépassant le volume de base de 14,7 milliards de PMP.

Pour les volumes expédiés au-delà de 15,35 milliards de PMP, la taxe passera à 100 \$ US le 1 000 PMP. Cette taxe sera prélevée par le fédéral, mais sera remboursée aux provinces, moins les frais d'administration.

Le volume de base pourra être augmenté de 92 M de PMP chaque fois que le prix moyen du 2 X 4 sec, longueurs assorties, dépassera 405 \$ US le 1 000 PMP (le bois se vend présentement autour de 270 \$ US le 1 000 PMP). En 1998, le seuil déclencheur sera porté à 410 \$ US le 1 000 PMP.

En échange de cette concession du Canada, les producteurs de bois de sciage des États-Unis ont promis une paix commerciale de cinq ans sur la question du bois d'oeuvre. Il reste maintenant au Canada à distribuer à chaque producteur et à chaque province son quota de bois non taxable. Le gouvernement du Québec doit décider, pour sa part, de combien il réduira la hausse des droits de coupe mis en vigueur au 1^{er} avril. En décembre 1995, Québec avait proposé de hausser ses droits de coupe de près de 58 % au lieu d'imposer des quotas ou des taxes à l'exportation. ■

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

ISO

qualité totale conformité
valeur excellence efficacité
perfection marché normes
productivité mondial

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA
LES VRAIS DÉCIDEURS

DATE DE PARUTION: 25 mai 1996
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

Avec l'avènement d'Internet, toujours plus de personnes, toujours plus d'entreprises décidaient que ce réseau pouvait répondre à leurs besoins. Et leur nombre défiait toutes les prévisions, dépassait même l'imagination.

Le soutien technique, déjà relativement réduit, ne pouvait plus répondre à un tel volume de demandes. Et plus Internet se développait, plus la tâche d'y naviguer devenait complexe. La simple mise en opération d'un logiciel ne suffisait plus.

Cette situation, nous la connaissons bien parce que nous l'avons vécue depuis le tout début. Compte tenu de cette vaste expérience, nous savons que le temps est venu de prendre les devants.

Chacun de ces programmes peut être davantage personnalisé en y intégrant des fonctions telles que des codes d'accès personnels supplémentaires, une facturation corporative, une page Web, etc.

Désormais, une alliance stratégique entre iSTAR et Alis Technologies permet aux utilisateurs d'iSTAR, partout au Canada, de naviguer dans Internet avec iSTAR-Tango. Ce logiciel est le seul navigateur à offrir un contenu adapté aux différentes communautés linguistiques du pays : il propose une interface dans bientôt 15 langues (six actuellement), affiche correctement les pages Web dans plus de 75 langues et offre des hyperliens qui varient en fonction de la langue choisie pour l'interface.

De plus, pour la première fois dans Internet, le World Wide Web et d'autres ressources seront « filtrés » et évalués selon un système fiable et efficace que les utilisateurs peuvent comprendre aisément. Bien entendu, il s'agit là aussi de notre connexion la plus directe avec nos abonnés, une connexion qui deviendra notre principale voie de communication afin de nous permettre de toujours mieux les servir.

EN AFFAIRES SUR LE NET!

Nous sommes convaincus que l'utilisation commerciale d'Internet peut représenter un immense avantage concurrentiel.

DÉSORMAIS

iSTAR INTERNET INC.

iSTAR est née de la fusion des ressources et des talents combinés de NSTN et de I*Internet.

Les expertises de NSTN et de I*Internet ont d'ailleurs largement contribué à la mise en place de CA*net, l'artère du réseau canadien parrainée par le gouvernement fédéral.

Nous sommes donc en présence de deux entreprises de taille, du secteur de la haute technologie, qui ont décidé d'unir leurs forces à celles d'autres organisations de premier plan dans tout le pays afin de recréer l'univers Internet au Canada.

UNE ARTÈRE PLUS ROBUSTE ET PLUS FIABLE

Les objectifs définis pour notre réseau sont à la fois ambitieux et réalistes. Nous avons développé un important réseau pancanadien pour répondre à vos exigences, même les plus sévères, dès aujourd'hui et pour de nombreuses années.

Avec une largeur de bande et un débit beaucoup plus importants, nos clients peuvent avoir accès à Internet sur une base locale à partir de n'importe laquelle de nos stations, de Halifax à Victoria. Si vous avez l'habitude de voyager pour affaires, vous appellerez ça, sans aucun doute, du travail intelligent.

NOTRE SERVICE iSTAR COMMUTÉ POUR LE BUREAU OU LA MAISON

Nous avons étudié la manière dont les gens achètent des services d'accès par liaison téléphonique à Internet et nous en sommes venus à la conclusion suivante : vous voulez un accès qui corresponde exactement à vos besoins et vous êtes prêts à payer pour cet accès, rien de plus.

Nous avons donc préparé un éventail de programmes complet, définis en fonction des besoins réels de nos utilisateurs. Ces programmes de connexion sont disponibles à partir d'aussi peu que 10\$ par mois et couvrent toute la gamme des services, y compris des connexions grande vitesse pour les logiciels d'applications d'affaires les plus sophistiqués.

À PROPOS DU SOUTIEN...

À titre de client iSTAR, vous pouvez compter sur un service à la clientèle et un soutien technique d'un niveau incomparable dans toute l'industrie. Vos appels sont reçus par des personnes compétentes - pas par des machines - qui trouveront réponse à vos questions. Et vous pouvez appeler quand cela vous convient, 24 heures sur 24 et sept jours sur sept (mise en activité progressive d'ici juin 1996). À notre avis, c'est la moindre des choses pour un fournisseur de services.

POURQUOI S'ARRÊTER LÀ ?

À l'usage exclusif de nos abonnés, nous avons créé sur le World Wide Web un vaste site appelé True North. Nous avons pris cette initiative parce que nous croyons qu'en vous fournissant tout le soutien nécessaire pour vous brancher, nous n'avons fait que la moitié de notre travail. L'autre moitié, c'est de vous offrir tout le soutien nécessaire pour naviguer.

True North vous offre un accès simple et efficace aux meilleures sources d'information disponibles dans Internet, constamment mises à jour. Vous pouvez bénéficier également de tous les avantages d'être membre d'une véritable « communauté » virtuelle, ce qui, jusqu'à maintenant, était pratiquement une chasse gardée des services Online les plus importants.

Nous avons donc réuni une imposante brochette de spécialistes en matière de sécurité et de « coupe-feu », de consultants, de professionnels ainsi que des programmes de connexion spécialisés.

Nous pouvons compter sur des architectes de réseaux et des consultants qui ont une vision d'avenir et une feuille de route aussi riche qu'enviable. Nous pouvons compter sur des gestionnaires de projets responsables et dynamiques. Nous pouvons compter sur des techniciens rapides et efficaces qui n'ont pas peur de retrousser leurs manches. Nous pouvons compter sur des services de création Web, qui vous mèneront, vous et votre entreprise, dans le cyberspace en un clin d'oeil.

Sans blague.

POURQUOI MAINTENANT ?

Déjà, des milliers de personnes se sont abonnées à nos services afin de profiter pleinement de la qualité exceptionnelle des outils de communication que nous mettons à leur disposition.

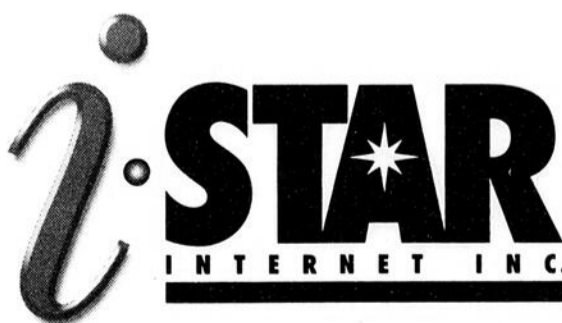
Ce sont ces personnes qui ont fait de nous le plus important fournisseur Internet au Canada. Ce sont elles aussi qui demeurent fidèles à iSTAR parce qu'elles reconnaissent que nous sommes une entreprise fermement engagée à les maintenir au sommet de la vague, aujourd'hui et pour les années à venir.

Désormais, vivez le futur au présent.

APPELEZ-NOUS DÈS AUJOURD'HUI

1 888 GO iSTAR

Si vous êtes déjà branché, adressez votre courrier électronique à ventes@istar.ca ou visitez notre site : www.istar.ca



Déclic, pour que les décrocheurs retournent à l'école

Le décrochage scolaire touche 40 % des jeunes sur l'île de Montréal. Au Québec, 20 % des chômeurs n'ont même pas terminé le secondaire. En 1993, trois jeunes décident de lutter contre le décrochage et fondent **Déclic**, organisme à but non lucratif dont le principal objectif est la réinsertion scolaire.

Déclic s'adresse aux jeunes de 12 à 25 ans. Il existe à

Montréal plusieurs organismes qui s'occupent des décrocheurs. « Ils leur assurent un minimum de formation professionnelle et leur trouvent un emploi, a expliqué **Chantal Guérin**, 31 ans, directrice du service d'intervention chez Déclic. Nous essayons plutôt de les retourner à l'école, pour qu'ils aillent au moins jusqu'au secondaire V. »

Déclic utilise la formule de l'expérience de travail. Les jeunes forment une équipe et créent une entreprise d'impression de T-shirts. Ils doivent tout faire, du début à la fin : incorporation (fictive), création, production, impression, graphisme, publicité, vente. « Nous faisons le lien entre école et travail. Quand les jeunes arrivent ici, ils ne veulent plus rien savoir de

l'école. Ils se demandent à quoi ça sert de suivre des cours de français ou de mathématiques. »

Dans l'atelier, quand ils doivent rédiger une annonce publicitaire, il est facile de faire le lien avec l'utilité du français. Quand ils doivent mesurer la quantité des encres, ils se rendent compte que les maths, c'est utile.

L'an dernier, d'avril à décembre, Déclic a reçu 90 jeunes, dont 70 % ont dit vouloir

retourner à l'école. (JdL) ■

Axor s'intéresse au Parc du savoir de Fredericton

Le Groupe Axor, de Montréal, compte parmi les neuf sociétés canadiennes qui ont répondu à l'invitation de la **Corporation de développement économique du Grand Fredericton** (CDEGF) pour

la mise en valeur d'un nouveau parc de recherche et de technologie.

Le **Parc du savoir du Grand Fredericton** doit être aménagé sur un emplacement de 26 acres appartenant à l'**Université du Nouveau-Brunswick** (UNB). Il accueillera des entreprises qui ont besoin d'un environnement scientifique et technologique à proximité de l'Université, laquelle abrite quelque 40 laboratoires et centres de recherche.

Dans l'agglomération de Fredericton se trouvent quelque 80 entreprises privées, employant 1 000 personnes, identifiées à l'industrie du savoir et aux applications de haute technologie.

En janvier, la CDEGF en a appelé aux manifestations d'intérêt dans tout le Canada afin de dénicher une entreprise qui prendra charge de l'aménagement du parc, de son développement et de son administration. Axor est la seule firme québécoise qui ait manifesté un intérêt; trois firmes ontariennes et cinq firmes des Provinces maritimes ont répondu à l'invitation.

Axor est une importante société de génie-conseil, de construction et d'exploitation en énergie, en immobilier et en infrastructures oeuvrant aux États-Unis et dans plusieurs provinces canadiennes, notamment au Nouveau-Brunswick.

Elle emploie 250 personnes et s'attend à réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de 270 M\$ en 1996.

La CDEGF est un organisme formé en février 1995 et financé par les municipalités, la chambre de commerce et les associations de gens d'affaires de la ville. (AD) ■

Pec-Nord investit 1 M\$ dans la première écloserie de pétoncles au Québec

Pec-Nord, spécialisée dans l'élevage du pétoncle géant, vient d'ouvrir la première écloserie du genre au Québec. Un investissement de 1 M\$ a permis de lancer ce projet.

Selon son président, **Paul-Aimé Joncas**, 650 000 \$ ont servi à construire une aire d'habitation pour les employés et un entrepôt de 600 pi². Pour sa part, l'écloserie, qui comprend un système d'épuration et de pasteurisation, a coûté 350 000 \$.

L'entreprise, située en Basse-Côte-Nord, entre Saint-Augustin et Blanc Sablon, emploie trois personnes et prévoit des ventes de 200 000 \$ cette année. Il faut cinq ans avant que les pétoncles atteignent leur maturité. (RB) ■

Hier, la révolution industrielle...

...aujourd'hui, l'âge de l'inforoute.

LES **AFFAIRES** Le journal des décideurs

Les **500** plus importantes entreprises au Québec

Édition 1996

Annoncez-vous et soyez parmi les pionniers.

DATE DE PUBLICATION : 15 JUIN 1996

LES AFFAIRES

Dossier spécial

La tournée des régions Bois-Francs

Alain
Duhamel

Le maillage s'enracine dans la culture entrepreneuriale

L'idée de mailler des entreprises les unes aux autres, encore téméraire il y a cinq ans, a pris racine dans la culture entrepreneuriale de la région des Bois-Francs, qui fut la première à s'en emparer comme d'un outil stratégique de développement économique.

« Le maillage, c'est une mentalité », a affirmé **Fabrice Canin**, président de **Vic mobilier de magasin**, entreprise de fabrication de meubles et de systèmes de rangement pour magasins située à Victoriaville, qui emploie 95 personnes.

« Il faut prendre le risque, a dit **Yvon Beaudoin**, président des **Machineries Yvon Beaudoin**, de Chesterville, entreprise dont l'effectif a grimpé de quelques employés à 26 personnes en une année. Il faut se faire confiance et se respecter assez fort. »

Les **Machineries Yvon Beaudoin** fabriquent des équipements agricoles sur commande : des enrobeuses à balles de foin rondes, des pinces, des pics et des ramasseuses en plastique.

Traceur au laser

Dans le cour normal de leurs affaires, rien ne prédestinait ces deux dirigeants à se croiser et à établir entre eux de bons rapports. Et pourtant, aujourd'hui, ils font ensemble

de bonnes affaires.

Un projet de la **Corporation de développement économique des Bois-Francs** (CDEBF) en vue de dresser l'inventaire de la machinerie de production dans la région a fait ressortir la présence d'un équipement de pointe : un traceur au laser capable de découper des pièces en métal avec une très haute précision. **Yvon Beaudoin** avait investi plus de 500 000 \$ dans l'acquisition de cette machine.

« Nous ne pouvions justifier une machine comme celle-là à nous seuls », reconnaît **Fabrice Canin** qui, désormais, confie des travaux de découpage de ses pièces de métal à l'atelier de **Chesterville**.

« L'an dernier, a dit **Yvon Beaudoin**, on a mangé 100 000 \$ avec cette machine. J'avais une rentabilité de 26 % seulement. Aujourd'hui, j'atteins 80 % et je découpe pour 50 compagnies. Au commencement, j'avais peur de la concurrence. Cependant, si je fais plus d'ouvrage, je peux baisser mon coût de 15 %. Nous sommes plus productifs qu'auparavant. » Son entreprise sous-traite à d'autres entreprises près de la moitié de ses travaux de fabrication d'équipement agricole et tend à se spécialiser davantage dans la préparation de pièces.

Les concurrents sont ailleurs

Michel Baril, président d'**Industrie Flexart**, entreprise de Victoriaville qui fabrique du placage de bois jointé, perçoit le maillage d'entreprises comme un moyen d'unir les forces des entrepreneurs de la région, même s'ils sont concurrents dans les mêmes marchés, pour résister aux au-

tres manufacturiers situés ailleurs dans le monde.

« Nous n'aurons quasiment pas le choix avec la mondialisation des marchés. Nous prenons conscience que nous avons de plus gros concurrents à battre dans notre marché. La concurrence vient d'ailleurs ; elle est loin. Cependant, ici, on peut faire ensemble plusieurs choses. »

Michel Baril, qui emploie une cinquantaine de personnes dans ses entreprises, a commencé à échanger des renseignements avec certains concurrents directs dans la région et à partager avec eux des achats de matériel et du transport.

« Nous avons négocié avec un client américain, a-t-il ajouté. Quand on essaie de rentrer chez un client, le vrai concurrent n'est pas d'ici, dans la région, mais dans une autre région. Ce que nous devons faire, c'est offrir une gamme plus vaste. Si on ne peut le faire seul, ensemble nous le pourrions. »

Des PME ensemble

À **Warwick**, **Gilles Desrochers**, président du **Groupe Phénix**, fait du maillage un principe fondamental de développement des affaires. Il réunit sous un même toit plusieurs petites entreprises qui peuvent interagir entre elles, soit en s'associant dans une production, soit en partageant des équipements coûteux qu'elles n'auraient pas les moyens, prise une à une, de se payer.

« J'avais une petite entreprise de meubles. La clientèle a grandi. J'ai acheté une ancienne usine et j'y ai réuni mes fournisseurs pour arrêter de se croiser dans des boîtes de ca-

mion », a expliqué **M. Desrochers**, persuadé que, désormais, elles ont ensemble un avantage concurrentiel certain.

Rompre l'isolement

Mailler les entreprises entre elles, les amener à se déployer en travaillant en réseau avec d'autres et développer les affaires par des alliances stratégiques constituent autant de moyens de progresser auxquels de nombreux entrepreneurs sont désormais sensibles.

René Thivierge, directeur général de la CDEBF, a mis deux bonnes années d'efforts dans l'organisation de rencontres, de visites et d'échanges entre industriels de toute taille, pour rompre l'isolement et ouvrir les perspectives.

« Autant il était difficile, il y a cinq ans, de faire une activité, autant, aujourd'hui, le taux de réponse est bon partout. Le milieu s'est découvert ; nous avons créé un lieu d'échange. Nous avons augmenté les affaires entre nous ; les entrepreneurs se visitent et se parlent. »

Ainsi, chaque année, c'est comme si une multinationale s'installait dans les Bois-Francs. Si chaque entreprise travaillant en maillage accroît ses affaires et augmente son effectif de 5 %, ensemble, elles créent quelques centaines d'emplois. « Il a fallu 15 ans de travail pour obtenir un investissement de 450 M\$ de **Magnola** et quelque 350 emplois à **Asbestos**. »

Pendant ce temps-là, nous créons une multinationale par année ; cela vaut un milliard de dollars, mais c'est moins spectaculaire ! ■



Source: MICHEL LEBLANC

À QUÉBEC, NOTRE HORAIRE EST TOUJOURS AU BLEU FIXE.



À chaque jour d'affaires, vous pouvez compter sur notre horaire pour bien planifier vos rendez-vous. De plus, il facilite vos correspondances avec les vols de **Canadien** et de **American Airlines** vers le Canada et les États-Unis. Appelez **Inter-Canadien** au 1 800 665-1177 ou votre agent de voyages pour réserver ou pour connaître notre horaire de fin de semaine.

départs de Québec*			
Toronto	6 h 35	10 h 35	16 h 35
départs de Toronto*			
Québec	8 h 45	14 h 45	18 h 45

*Horaire en semaine. Vol direct en jet.

Inter-Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU

Trois corporations de développement économique s'unissent pour percer les marchés canadien et internationaux

La Corporation de développement international Drummond/Bois-Francis/Érable jouera le rôle d'un démarcheur

Alain
Duhamel

Mettant en pratique ce qu'elles prêchent en matière de maillage d'entreprises, trois corporations de développement économique régional ont fait alliance pour se doter d'un instrument de prospection des marchés canadien et internationaux.

Indicateurs économique des Bois-Francis (Variation en % de 1994 à 1995)

Revenu et marché du travail

Population (1 ^{er} juillet)	0,1
Revenu total	1,1
Revenu personnel par h.	0,9
Emploi total	1,3
• Agriculture	-9,4
• Autres ind. primaires	—
• Ind. manufacturières	2,9
• Construction	-3,1
• Transports, comm. et autres services publics	8,0
• Commerce	-10,5
• Finances, assurances et affaires immobilières	0,0
• Services (1)	9,3
• Administration publique	0,0
Nombre de chômeurs	-9,7

Activité économique

Ventes au détail	-2,4
Immobilisations totales	3,3
• Primaire	-22,4
• Secondaire	-31,9
• Habitation	-20,5
• Transports, comm. et autres services publics	6,1
• Commerce	-32,0
• Finances, assurances et affaires immobilières	30,3
• Services (2)	8,0

(1) Services sociaux, commerciaux et personnels.
(2) Idem à (1) + les services des administrations publiques.

Sources diverses. Données colligées par Industrie, Commerce, Science et Technologie, Québec.

La Corporation de développement international Drummond/Bois-Francis/Érable (CDIDBFE) jouera le rôle d'un démarcheur, dont la mission consistera à aider les entreprises manufacturières à trouver de nouveaux débouchés dans les marchés extérieurs au Québec et à repérer des savoir-faire utiles au développement de la production industrielle d'ici.

« C'est un atout majeur. La mondialisation des marchés est déjà là », a dit Jacques Doyon, directeur général de la Corporation de développement économique de l'Érable (CDEF), qui s'est associée à la Société de développement économique de Drummondville (SDED) et à la Corporation de développement économique des Bois-Francis (CDEBF) dans ce projet.

« Sur la scène internationale, nous n'avons d'autre choix que de nous unir. C'est un outil supplémentaire que nous aurons », a affirmé Martin Dupont, directeur général de la SDED. La Corporation internationale, dirigée par un conseil provisoire formé des trois commissaires industriels, devrait avoir un budget annuel de fonctionnement de l'ordre de 300 000 \$, qui proviendront surtout des entreprises du secteur privé participantes.

Les attentes à son égard sont élevées. Les commissaires espèrent que ce démarcheur parviendra à accroître les affaires de 255 M\$ sur une période de cinq ans et à

créer ou à consolider quelque 1 500 emplois.

« Avec le nombre de PME que nous avons, nous pensons que c'est possible, croit René Thivierge, directeur général de la CDEBF. Si on regarde la demande, c'est réalisable. »

Vitalité entrepreneuriale

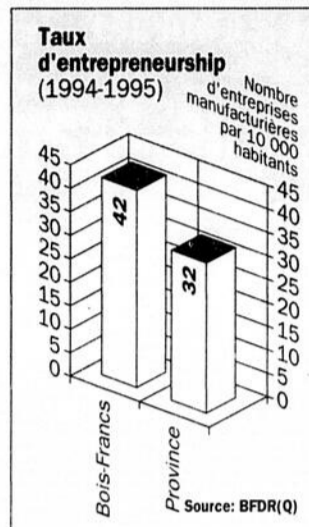
La vitalité entrepreneuriale de la région des Bois-Francis ne se dément pas d'année en année. Dans leur étude sur le dynamisme entrepreneurial au Québec, les professeurs Marc-Urbain Proulx et Nathalie Rivierin, de l'Université du Québec à Chicoutimi, identifient cette région comme l'un des milieux québécois les plus fertiles en création d'entreprises.

L'an dernier, dans la région de Drummondville, 43 nou-

velles entreprises manufacturières ont créé quelque 160 emplois en investissant 15 M\$ dans la municipalité régionale. Les investissements industriels se sont élevés à 125,9 M\$ et ont créé 1 189 emplois. « Notre meilleure année, et de loin, depuis 1988 », a proclamé fièrement Martin Dupont.

En moyenne, chaque année, depuis 1978, l'investissement industriel à Drummondville a dépassé les 58 M\$ et a créé 752 emplois. La municipalité régionale de comté (MRC) Drummond compte aujourd'hui 430 entreprises manufacturières qui emploient 12 294 personnes.

Dans la région de Victoriaville, le secteur manufacturier a gagné 386 emplois et a investi un peu plus de 51 M\$. L'emploi manufacturier compte pour 75 % des 8 637



emplois que procurent les 305 entreprises des Bois-Francis. L'an dernier, huit nouvelles entreprises ont créé 75 nouveaux emplois.

Dans la municipalité régionale de l'Érable, les entreprises ont investi plus de 8 M\$

et créé 235 nouveaux emplois, dont 6,1 M\$ dans le secteur industriel, qui gagne 201 emplois. Dans la MRC de l'Érable, qui maintenait une moyenne de cinq nouvelles entreprises manufacturières par année, 10 nouvelles entreprises ont démarré. Elle compte près de 200 entreprises, qui procurent un peu plus de 4 200 emplois.

Plus près du fleuve Saint-Laurent, dans la MRC Nicolet-Yamaska, le secteur manufacturier a généré 1 M\$ d'investissements répartis dans 14 projets, tandis que 16 projets dans les services et les commerces ont généré des investissements de 906 000 \$; ensemble, ils ont créé 84 nouveaux emplois.

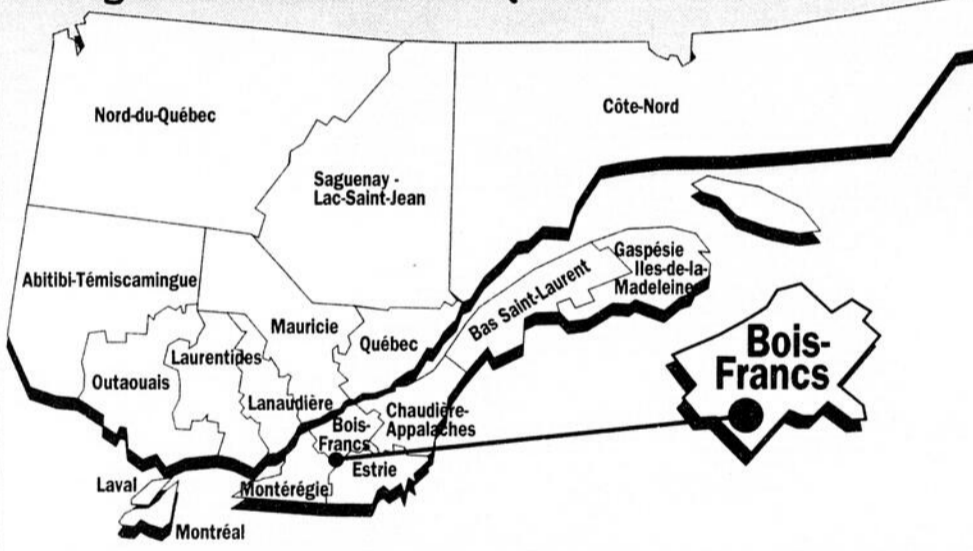
Dans Bécancour, des investissements de 4,2 M\$ ont contribué à créer ou à maintenir 124 emplois. Hors du parc industriel et portuaire de Bécancour, le secteur manufacturier se compose de 75 entreprises qui procurent quelque 800 emplois; l'industrie lourde se concentre dans le parc et emploie 2 468 personnes.

Enfin, dans la région de Davuluyville, deux nouvelles entreprises et trois projets d'expansion industrielle, représentant des investissements de 6,8 M\$, ont créé 154 emplois.

Identité industrielle internationale

« Nous tentons de nous doter d'une identité industrielle et de la véhiculer au plan international, a dit Pierre Des-

Les régions administratives du Québec



Si vous achetez votre journal

LES AFFAIRES

au moins une semaine sur deux, lisez ce qui suit, comparez et vous vous abonnerez sans hésiter !

- Avec un abonnement d'un an que vous payez 59,95 \$, vous économisez 84,65 \$ et vous obtenez 50 exemplaires du journal **LES AFFAIRES**, 10 exemplaires du magazine **Affaires PLUS** et l'annuaire **LES AFFAIRES-500**
- Avec un abonnement de 2 ans que vous payez 89,95 \$, vous économisez 199,25 \$ et vous obtenez 100 exemplaires du journal **LES AFFAIRES**, 20 exemplaires du magazine **Affaires PLUS**, 2 annuaires **LES AFFAIRES-500** et en prime, l'Électronote, le porte-clés enregistreur

En achetant votre journal en kiosque pendant 41 semaines, vous aurez déboursé 91,02\$, soit un peu plus qu'un abonnement de 2 ans. Alors n'hésitez plus, joignez les rangs de nos abonnés et soyez toujours à la fine pointe de l'information économique et financière



Avec votre abonnement de 2 ans, vous recevrez l'électronote EN CADEAU

C'est facile et rapide!

Abonnez-vous par la poste, en retournant le coupon ci-contre dûment rempli, par télécopieur, au (514) 392-2039 ou par téléphone, appelez au 1-800-236-5758 ou au (514) 287-1803

LES AFFAIRES BULLETIN D'ABONNEMENT

OUI ! VEUILLEZ M'ABONNER SELON LE CHOIX QUE J'AI INDIQUÉ :

Je conserve en tout temps l'option d'annuler et d'être remboursé pour les numéros non reçus.

2 ANS POUR 89,95 \$, J'ÉCONOMISE 199,25 \$!
100 numéros du journal **LES AFFAIRES** + 20 numéros du magazine **Affaires PLUS** + 2 annuaires **LES AFFAIRES-500** et mon **Électronote** en cadeau! (TPS et TVQ incluses).

1 AN POUR 59,95 \$, J'ÉCONOMISE 84,65 \$!
50 numéros du journal **LES AFFAIRES** + 10 numéros du magazine **Affaires PLUS** + 1 annuaire **LES AFFAIRES-500**! (TPS et TVQ incluses).

Facturez-moi S.V.P.

Nom _____ Prénom _____
Nom de l'entreprise _____ Fonction/profession _____
Adresse _____ Ville _____
Province _____ Téléphone _____
Code Postal _____

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre service de marketing puisse leur offrir les meilleurs produits possibles. Si vous ne désirez pas recevoir, ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici

Je conserve l'option d'annuler en tout temps et d'être remboursé pour les numéros non reçus. JLA

Prix courant (taxes incluses)	en kiosque	de l'abonnement
LES AFFAIRES	2,22 \$	48,00 \$ 72,00 \$
Le magazine Affaires PLUS	3,36 \$	12,66 \$ 19,00 \$
L'annuaire LES AFFAIRES-500	inclus	inclus inclus

Numéros d'inscription: T.P.S. R104343249 T.V.Q. 1001-964-662

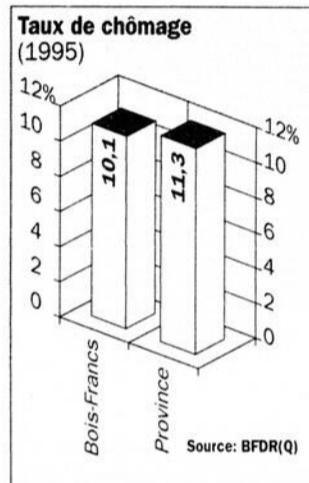
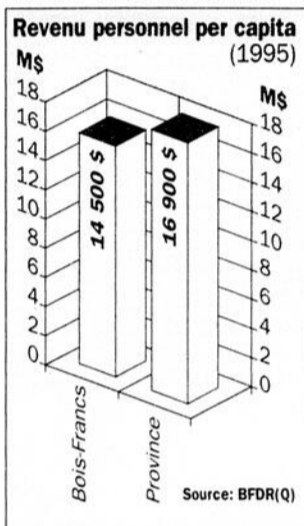
jardins, directeur général du Conseil de promotion économique de la Rive-Sud, qui voudrait mettre à profit la présence de plusieurs entreprises industrielles internationales et la proximité de l'Université du Québec à Trois-Rivières. Par exemple, nous pourrions être la région des métaux légers. Le parc de Bécancour est bien connu, mais pas forcément comme un parc de métaux légers.»

À Drummondville, outre la mise en place de la Corporation de développement international, la société de développement se préoccupe de la sous-traitance découlant de grandes entreprises déjà établies dans la région, telle Disques Améric, qui peut produire à Drummondville et

dans ses autres installations aux États-Unis quelque 225 millions d'unités par année.

« C'est Drummondville qui fait le transfert technologique, a indiqué Pierre Deschênes, directeur général. Cependant, Drummondville atteint son point maximum et demeurera le vaisseau amiral. C'est ici que continuera de se faire la R & D, mais notre développement se fera dans d'autres sites. »

La présence de Disques Améric aura d'autres retombées économiques dans la région puisque la Société de développement travaille à l'implantation d'un manufacturier de boîtiers pour disques compacts qui pourrait s'imposer comme un fournisseur économique et un nouveau pourvoyeur d'emplois. ■



Burel Industries relance la fabrication des crayons

Yvon Brûlé et Yvon Champagne ont monté de toutes pièces, à Notre-Dame-du-Bon-Conseil, une usine de fabrication de crayons de bois. Ils sont bien résolus à prendre la place de l'américaine Berol dans le marché canadien.

Avec Burel Industries, seul fabricant canadien de crayons de graphite, Yvon Champagne, 48 ans, ancien fabricant de goujons de bois, et Yvon Brûlé, 44 ans, ancien cadre de Berol, relancent dans leur région une production industrielle établie depuis plusieurs décennies, mais interrompue en 1992 par la fermeture de l'usine Berol de Drummondville. Berol a préféré rentabiliser ses installations situées aux États-Unis.

« Quand Berol a fermé, il nous fallait démarrer une autre entreprise dans ce marché sans concurrence réelle, a dit Yvon Champagne. Nous sommes les seuls au Canada et la concurrence nous vient de l'étranger. Cela a constitué le principal facteur pour le démarrage. Berol nous laissait le chemin ouvert. Cependant, il faut vraiment vouloir. » Les deux associés



■ Yvon Champagne (à gauche) et Yvon Brûlé ont créé Burel Industries, unique fabricant canadien de crayons de bois.

ont mis 20 mois de préparation pour trouver, dans le monde, les pièces d'équipement dont ils avaient besoin pour monter une chaîne de fabrication. Avec la construction de l'immeuble, il s'agit d'un investissement de 1,2 M\$.

« C'est une production très spécialisée, a expliqué Yvon Brûlé. Il a fallu beaucoup d'innovation pour arriver à faire un produit vendable. »

Burel Industries a commencé la production des crayons en bois de cèdre en septembre 1995. L'entreprise emploie une douzaine de

personnes et peut fabriquer 20 000 crayons par mois.

En 1997, lorsqu'elle aura atteint sa pleine capacité, l'usine fabriquera 60 millions de crayons par année et pourrait employer une bonne vingtaine de personnes. Son chiffre d'affaires annuel devrait alors dépasser les 5 M\$.

Pour commercialiser ses crayons de graphite et ses crayons de couleur, Burel Industries utilisera les services d'un agent manufacturier, Gervais et Associés, et d'un réseau de grossistes établis en produits de bureaux.

Outre les crayons de bois,

Burel Industries commercialise aussi des stylos et des crayons personnalisés fabriqués ailleurs, mais imprimés dans son usine.

« Nous sommes très attentifs à la qualité car nous sommes en train de faire notre nom », a dit Yvon Brûlé.

« On va faire notre chemin », a ajouté avec détermination Yvon Champagne. (AD) ■

Les PME de la Banque Nationale

Félicitations aux lauréats 1995

Trois entreprises, de par leur dynamisme en affaires, leur compétence et leur sens de l'innovation, ont vu leurs efforts récompensés en se méritant le titre de lauréat du programme de reconnaissance des PME de la Banque Nationale dans la région Drummond/Bois-Francs.

La Banque Nationale encourage ceux et celles qui gagnent à entreprendre.



PME d'or
Élieude Pelletier
Directeur général
Doucet Machineries inc.



PME d'argent
Yvon Vallières
Président
Val métal inc.



PME de bronze
Gilles Bergeron
Président
Acier Victoria ltée

BANQUE NATIONALE
Notre banque nationale

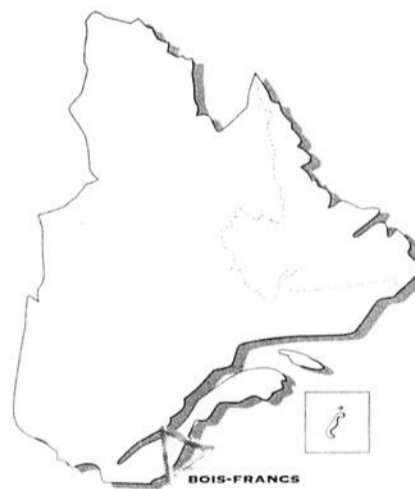
BOIS-FRANCS

UN ALLIÉ STRATÉGIQUE DE LA PME

CENTRACCÈS PME offre un éventail complet de services aux PME d'ici qui misent sur le développement des marchés et l'innovation technologique.

Ses conseillers sont présents dans toutes les régions du Québec. Dans la région des Bois-Francs, ils vous mettent en contact avec des spécialistes, vous informent et vous donnent accès aux différents programmes et services offerts par les ministères fédéraux.

Pour bénéficier d'un meilleur accès à de l'information stratégique, à des réseaux d'affaires et à du soutien financier en matière de développement des marchés et d'innovation technologique, veuillez communiquer avec un conseiller du Bureau fédéral de développement régional (Québec).



BOIS-FRANCS
Place du Centre
150, rue Marchand, bur. 502
Drummondville J2C 4N1
(819) 478-4664 1 800 567-1418



**CENTRACCÈS
PME**

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Federal Office of Regional Development (Québec)

Canada



Le Groupe Phénix : un maillage de neuf entreprises

Alain
Duhamel

Au cœur de la municipalité de Warwick, neuf entreprises vivent depuis quelques mois un maillage intime en partageant non seulement le même toit, mais aussi des équipements, des services et

des ambitions. « L'avenir appartient à ceux qui vont s'unir pour produire, a affirmé **Gilles Desrochers**, instigateur et animateur de ce regroupement de petites entreprises qui peuvent agir au besoin en complémentarité les unes avec les autres. Les petites entreprises regroupées se-

ront très fortes ensemble. »

Gilles Desrochers est le propriétaire d'**Ébénisterie 116**, entreprise fondée en 1983 qui fabrique surtout des meubles de magasin, d'hôtel, de restaurant et des éléments de décor.

Elle emploie 32 personnes et réalise un chiffre d'affaires



annuel de plus de 2 M\$. Dans un immeuble tout neuf et moderne, le centre industriel **Phénix**, construit au coût de 1 M\$ sur les terrains de l'ancienne usine de la **Warwick**

Woolen Mills, en bordure de la rivière des Pins, loge, outre l'**Ébénisterie 116**, huit autres petites entreprises qui ne sont pas concurrentes entre elles dans leur marché respectif, mais qui pourront conclure des alliances stratégiques dans le but de réaliser certaines productions.

Il s'agit des **Produits industriels Warco** (peinture et teinture), des **Industries Dremer** (cadre et laminage), de **Décapage Beau-Set** (finition de meubles), de l'**Ébénisterie Thériault** (armoires), des **Mouleurs Bois-Francs** (plancher et moulure), de **Rembouillage S. Croteau** (fabrication et réparation des meubles), de **Repcro** (agent manufacturier en produits d'aqueduc) et de la **Fonderie de Warwick** (pièces de fonderie).

Ensemble, elles emploient une cinquantaine de personnes et réalisent un chiffre d'affaires qui dépassera les 5 M\$ cette année.

L'union fait la force

Prises une à une, ces entreprises ne pourraient sans doute investir dans un immeuble neuf et immobiliser des capitaux dans l'acquisition de machines modernes sans s'endetter lourdement, en supposant qu'elles trouvent prêteur.

« J'ai vu des jeunes entrepreneurs s'endetter par-dessus la tête pour s'acheter une machine qu'ils utilisent à peine trois heures par semaine, a indiqué Gilles Desrochers. Ce qui tue les petits entrepre-

■ **Gilles Desrochers, du Groupe Phénix : « Je veux faire du maillage à grande échelle. »**

neurs, c'est la surcharge de machinerie.

« Ici, on s'aide. On achète entre nous. Nous partageons des équipements très coûteux, l'électricité et d'autres services. »

Dans le centre industriel Phénix, un entrepreneur peut utiliser la machinerie située dans une autre entreprise en payant le temps d'utilisation; un monte-charge et des camions de livraison sont aussi disponibles pour tous.

Dans ce maillage intime, les projets et les ambitions des uns et des autres produisent un effet de synergie qui leur donne un brin d'audace dans des marchés où seules de plus grosses entreprises s'avancent. Ils se sont mis à plusieurs pour préparer une offre pour un marché de construction aux États-Unis. « Nous formons une union. Le marché est énorme et ce que nous pouvons donner, c'est un bon prix et de la bonne qualité. »

Gilles Desrochers songe déjà à l'expansion du centre, qu'il voudrait voir grandir de 32 000 à 40 000 pi², et à l'investissement partagé dans des opérations spécialisées telle une installation de débitage.

« Je veux aller dans le maillage à plus grande échelle, a-t-il dit. Notre expansion se fera avec Phénix. Le principe va faire son chemin, c'est sûr ! » ■

VOUS AVEZ DIT CONSEILLER ?

Préparer la mise en marché du nouveau produit informatique

Terminer le protocole d'entente pour le financement de l'entreprise

Interpréter les données relatives au contrôle d'inventaire

De plus en plus de PME font confiance à un comptable agréé pour les conseiller dans la gestion de leur entreprise.

Outre sa qualité d'expert financier, votre CA est en mesure de vous offrir des solutions concrètes afin que votre entreprise atteigne ses objectifs de développement.

CA

Les comptables agréés de la Mauricie et des Bois-Francs

Partenaires en affaires



Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.



Notre maison vous offre un choix complet d'ouvrages indispensables pour la gestion de votre entreprise.

Pour obtenir notre dernier catalogue GRATUITEMENT, composez le (514) 392-9000 ou le 1-800-361-5479

La production de la canneberge prend de l'ampleur

Alain
Duhamel

La production de la canneberge, longtemps tenue comme une production marginale dans l'agriculture québécoise, prend de l'ampleur et redonne vie aux terres en friche de la région de Notre-Dame-de-Lourdes et de Villeroy.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, une seule famille d'agriculteurs, les Larocque, de la région de Lemieux, cultivait ce petit fruit acidulé qui fait partie, pourtant, de la table traditionnelle du temps

des Fêtes sous forme de gelée ou de sauce. Au début des années 1980, Marc Bieler a commencé une seconde exploitation dans une tourbière de Saint-Louis-de-Blandford. Aujourd'hui, l'Association des producteurs de canneberges, constituée en 1994 à l'initiative de la Corporation de développement économique de l'Érable (CDEE), compte 16 producteurs qui ont mis en culture près de 1 000 acres de terre.

La canneberge pousse à l'état sauvage en Amérique du Nord. Les Américains la cultivent depuis deux siècles

pour ses vertus thérapeutiques. Cependant, au Québec, on vient de découvrir que sa culture convient particulièrement bien dans le plat pays des Bois-Francis près des tourbières où le sol est pauvre.

La coopérative canado-américaine Ocean Spray accapare près de 80 % de la récolte qu'elle destine à la production de jus ou de mélanges de jus. Aux États-Unis, la vente des fruits frais écoule à peine plus de 5 % de la production.

« Il y a beaucoup de développement aux États-Unis, mais le phénomène ne s'y li-

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



■ Martin LeMoine, producteur de canneberges : « La filière canneberge sera aussi importante que la pomme. »

tre-Dame a investi 1,5 M\$ dans la mise en exploitation de 50 acres sur un potentiel de 150 acres.

La récolte des canneberges a lieu en automne lorsque les champs sont inondés comme des rizières. L'eau joue un rôle essentiel puisqu'elle irrigue les champs en été et forme une couche de glace protectrice en hiver. Martin LeMoine craint les redoux comme un exploitant de station de ski.

En plantant de nouvelles variétés et en améliorant les techniques de production, Martin LeMoine pense que les producteurs québécois pourront obtenir un rendement de 20 000 livres à l'acre et rejoindre ainsi les niveaux de production du Wisconsin et de l'Oregon.

« Ils ont des coûts de production plus élevés que les nôtres, a-t-il indiqué. C'est une production rentable. Dans quelques années, la filière canneberge sera aussi importante que la pomme en ce qui a trait à l'investissement et au rendement. » ■

mite pas car les producteurs ne répondent pas à la demande », a expliqué Martin LeMoine, copropriétaire, avec Marcel Pilote, de la ferme Atocas Notre-Dame, une exploitation de 50 acres située à Notre-Dame-de-Lourdes.

« Le Québec est en voie de devenir une des 10 régions productrices en Amérique du Nord. »

30 000 \$
l'acre

En 1994, la production continentale a dépassé les 5,2 M de barils, dont 11 % provenait du Canada, surtout de la Colombie-Britannique. Le Massachusetts, avec 37 % de la production, et le Wisconsin, avec 31 % de la production, sont les principaux

États producteurs.

À la fin du siècle, en postulant un rendement moyen de 15 000 livres à l'acre, la production québécoise s'élèverait à 15 M de livres ou 150 000 barils, ce qui représente environ le quart de la production canadienne. La valeur à la ferme serait alors de l'ordre de 10 M\$ au prix d'aujourd'hui.

Car il faut attendre cinq ans avant qu'un champ de canneberges ne parvienne à sa pleine maturité et ne donne un rendement supérieur au seuil de rentabilité.

« C'est vraiment une production agricole à long terme. Elle exige beaucoup de surveillance », a dit Martin LeMoine, qui évalue les coûts de développement à environ 30 000 \$ l'acre. Atocas No-

François Bourret mise sur une solution intermodale

Tous les soirs de la semaine, un convoi Écorail quitte le terminal de Bourret Transport et Entreposage, à Drummondville, à destination de Mississauga, en Ontario.

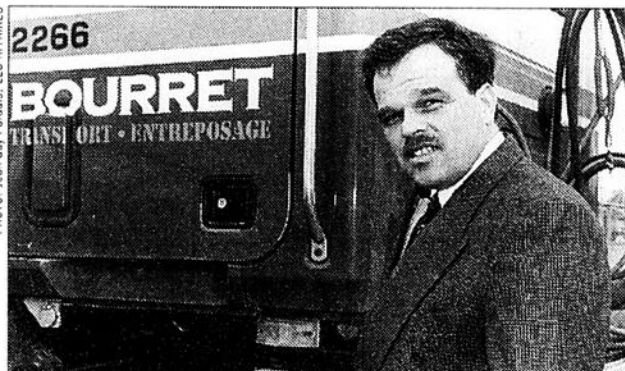
C'est un hybride, né de la réunion du train de marchandises et du routier dans une technologie nouvelle, le système 3R International.

« C'est la première vraie nouveauté dans le domaine du transport routier depuis que les camions ont remplacé les chevaux », a affirmé François Bourret, président de Bourret Transport et Entreposage, le premier transporteur routier à l'utiliser en service commercial régulier.

Un convoi se compose de semi-remorques routières montées directement sur les bogies et d'unités motrices intercalées, guidées par un système électronique de contrôle mis au point par la firme d'informatique STR inc., de Boucherville. Il élimine donc les wagons plats et les locomotives.

Écorail, filiale à part entière du Canadien National, a inauguré un service quotidien en août 1995 et espère parvenir à la rentabilité commerciale au cours de l'été prochain avec des convois comportant au moins 20 semi-remorques, nombre qui a été atteint pour la première fois le 8 avril.

En s'associant à un transporteur ferroviaire, François Bourret fait un pari audacieux : non seulement a-t-il accepté de mettre à l'essai une nouvelle technologie de transport, mais encore il a brisé le mur qui sépare depuis plusieurs années les transporteurs ferroviaires et les transporteurs routiers qui se font une concurrence im-
pitoiable dans les mêmes



marchés. L'intermodalité s'offre au transporteur routier comme un moyen de retrouver la rentabilité.

Pour demeurer concurrentiels et conserver ses marchés, les transporteurs routiers ont dû investir dans l'acquisition de véhicules de plus en plus gros et de plus en plus coûteux, encaisser des hausses de prix des carburants, des pneus, des assurances sans que, en parallèle, les tarifs suivent le mouvement.

« La tarification est vraiment en retard sur les coûts réels. Écorail nous permettra de développer de nouvelles régions tout en dépensant moins sur le matériel roulant », a expliqué M. Bourret. Il décrit aujourd'hui son entreprise comme un transporteur multirégional.

« Notre mission de transporteur régional n'a pas changé : elle a simplement évolué. »

D'abord une
société de
camionnage

Transport Bourret, fondée par le grand-père de François Bourret, Ludger, en 1928, a d'abord été une société de camionnage. Puis, en 1986, elle a construit un premier entrepôt de 100 000 pi². Aujourd'hui,

■ François Bourret, président directeur général de Bourret Transport et Entreposage : « Tout ce que les clients ont à faire, c'est de fabriquer et de vendre leurs produits. Nous, on se charge du reste. »

l'entreprise exploite 300 000 pi² d'entrepôt répartis dans quatre bâtiments. En outre, la compagnie prépare les commandes et assure la livraison juste à temps.

Elle a un chiffre d'affaires annuel d'environ 15 M\$, emploie 110 personnes et entretient un parc roulant de 60 tracteurs et 260 semi-remorques.

Grâce à des maillages avec d'autres transporteurs du Québec et de l'Ontario, Bourret Transport et Entreposage devient aussi, et de plus en plus, l'exploitant d'un terminal de transport intermodal situé à une heure à peine des agglomérations de Montréal, de Québec, de Trois-Rivières et de Sherbrooke.

« Tout ce que les clients ont à faire, aime dire François Bourret, c'est de fabriquer et de vendre leurs produits. Nous, on se charge du reste. » (AD) ■

BOIS-FRANCIS

Une histoire bien de chez nous



Tout commence à l'ouverture de notre premier bureau, au Québec, en 1858. Depuis ce premier jour, nous avons eu à cœur de nous pencher attentivement sur les besoins de notre clientèle pour lui apporter les conseils judicieux, nécessaires au succès et à l'expansion de ses affaires. Aujourd'hui présents dans tout le Québec, nous continuons de porter un regard vigilant sur vos exigences et celles de vos marchés, pour encore et toujours mieux servir vos projets... et aider à faire de vos succès, actuels et prochains, une histoire sans fin!

Samson Bélaïr
Deloitte &
Touche

Comptables agréés et conseillers en management

Une équipe de 1100 personnes; 26 bureaux au Québec





Le Centre de recherche du meuble et du bois ouvré prépare un catalogue électronique

Alain Duhamel

Le Centre de recherche industrielle du meuble et du bois ouvré (CRIMBO) veut s'associer à cinq entreprises manufacturières pour mettre au point le premier catalogue électronique dans l'industrie québécoise du meuble.

« L'idée de former un consortium d'entreprises est nouvelle, a expliqué Yvon Dionne, directeur du CRIMBO.

« À l'avenir, nous procéderons de cette façon. Il faut que les industriels participent et qu'ils deviennent partie prenante à de tels projets. »

Le catalogue électronique fournit aux designers et aux

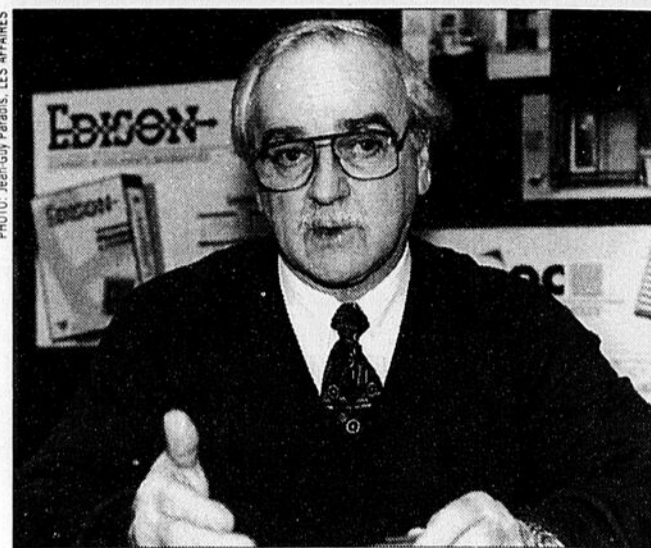
manufacturiers un environnement virtuel dans lequel il leur est possible de concevoir et de mettre à l'essai théorique des produits, puis de les cataloguer aux fins de les mettre en production.

Le développement du logiciel coûte 438 400 \$, à partager en parts égales entre le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et

de la Technologie du Québec (MICST) et cinq entreprises privées, dont l'engagement à cet égard devrait être confirmé d'ici quelques semaines. Chacune d'entre elles aura droit au crédit d'impôt accordé au soutien des travaux de recherche et développement (R&D) et touchera une redevance de 5 % sur le produit des ventes du logiciel. Le prix de vente devrait se situer entre 12 000 et 15 000 \$.

Le CRIMBO, qui prévoit livrer le logiciel en 1997, touchera lui aussi des redevances, qu'il entend réutiliser entièrement au développement de nouveaux programmes d'innovation technologique pour l'industrie du bois ouvré puisque telle est sa mission première.

Le CRIMBO est un centre de transfert technologique et de savoir-faire institué en 1986 à l'initiative de l'Association des fabricants de meubles du Québec (AFMQ), de l'Association des industries de portes et fenêtres du Québec (AIPFQ), de l'Association des fabricants et distributeurs de l'industrie de la cuisine du Québec (AF-DICQ), du Centre de recherche industrielle du Québec



(CRIQ) et du Collège de Victoriaville, qui abrite l'École québécoise du meuble et du bois ouvré.

■ Yvon Dionne, directeur du CRIMBO : « Il faut que les industriels deviennent partie prenante. »

Une douzaine de logiciels

Au cours des ans, le CRIMBO a mis au point une douzaine de logiciels, dont les plus connus sont le *Crimflo*, pour l'aménagement optimal de l'espace de production en usine, le *Lamcol*, pour l'étude des profilés lamellés-collés, l'*Edison*, pour l'échange de documents informatisés, et le *Pro-Doc*, pour la gestion in-

formatisée des cartes de route. À l'avenir, une importante partie de son financement, qui provient surtout des contrats de recherche qu'il effectue pour le compte de l'industrie, reposera sur la vente de licences de logiciel.

Avec l'école du meuble, le CRIMBO a contribué pour beaucoup au développement d'un centre d'excellence sous la responsabilité du Collège de Victoriaville.

Le rayonnement du Collège a dépassé depuis plusieurs années le périmètre de la région des Bois-Francs.

À Montréal, il a le Centre technologique De Lorimier qui lui sert non seulement d'école de formation en ébénisterie, mais qui servira aussi d'incubateur à la disposition des artisans et de vitrine.

Il se propose en outre d'ouvrir sur la rive sud de Montréal, avec le concours d'un fabricant d'équipement, *Homag*, une entreprise de fabrication de panneaux dont au moins un des trois quarts de travail sera entièrement dédié à la formation.

Elle pourrait employer jusqu'à 45 personnes et les former au fonctionnement de machines ultramodernes et informatisées.

« Nous sommes dans une approche d'entreprise privée, a dit Yvon Dionne. Nous ne parlons pas d'entrepreneuriat, nous le faisons. »

Le courage de dire les choses, c'est le pouvoir de les changer.

S'exprimer pour faire partie des solutions...

Il y en a qui préfèrent laisser les autres décider à leur place. Ça les regarde.

D'autres veulent participer aux débats et exprimer leur point de vue.

Pour ces gens-là, il existe une façon simple d'agir.

Quand on a envie de faire partie des solutions...

CKAC 730
RADIO MEDIA

Ensemble, nous avons le pouvoir des mots.

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

L'ENVIRONNEMENT

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES VRAIS DÉCIDEURS

DATE DE PARUTION: 25 mai 1996

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

Dossier spécial LES AFFAIRES

La tournée des régions

NE MANQUEZ PAS À CHAQUE SEMAINE UN DOSSIER COMPLET SUR UNE RÉGION DU QUÉBEC

Saguenay-Lac St-Jean

↓

dans l'édition du 4 mai

avec la collaboration de nos commanditaires

CA Comptables agréés du Québec

BANQUE NATIONALE Notre banque nationale

Samson Belair Deloitte & Touche

Inter-Canadian UN COIN DE CIEL BLEU

Hydro Québec

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

Doucet et Machinex, deux manufacturiers en croissance rapide

Alain
Duhamel

La croissance accélérée de Doucet Machineries, de Daveluyville, et de Machinex, de Plessisville, doit beaucoup aux rapports nouveaux que les dirigeants ont établis avec leurs employés dans le but de les intéresser davantage à leur entreprise.

En 1995, Doucet Machineries, concepteur et manufacturier de machines-outils pour le façonnage du bois, a réalisé un chiffre d'affaires de 6,6 M\$, deux fois plus que trois ans auparavant, et a employé 80 personnes, le double de l'effectif de 1993 au moment où l'entreprise commençait à se relever des années

difficiles de récession.

« Nous avons établi un système de participation aux succès de l'entreprise et de bonnes communications », a affirmé Élieude Pelletier, le président-directeur général.

Chaque trimestre, la direction informe les employés des résultats financiers et de l'évolution de l'entreprise en regard des objectifs de développement convenus. Une partie de la rémunération dépend directement des ventes brutes ; chaque mois, les employés touchent un ajustement qui peut atteindre 15 % dans les bonnes périodes.

« Nous avons retenu les ventes brutes comme base de calcul au lieu des profits parce que nos prix de vente sont

corrects. Les employés le comprennent bien. Ils ont une base fixe et une autre qu'ils vont chercher en équipe. »

Doucet Machineries, fondée en 1974, appartient aujourd'hui à son fondateur, Gilles Doucet, qui agit comme vice-président, à Élieude Pelletier et à une SPEQ (société de placement de l'entreprise québécoise) formée d'employés et d'investisseurs externes. Ses principaux marchés se trouvent aux États-Unis et en Amérique latine.

Machinex traite les matières récupérables

L'an dernier, Machinex, manufacturier de machines de tri et de traitement des matières récupérables, a réalisé un chiffre d'affaires de 10 M\$. Cette année, elle prévoit réaliser 14 M\$ avec un effectif de

■ Claude Boulé, directeur général de Machinex : « On pourrait avoir un troisième quart, mais on manque de main-d'oeuvre. »



74 personnes. En 1993, le chiffre d'affaires était de 3,9 M\$ et l'effectif de 45 personnes.

« Il y a trois ans, nous avons eu une crise de croissance et nous avons formé un comité d'adaptation de la main-d'oeuvre pour faire participer les employés, a dit Claude Boulé, directeur général. Ils ont tous participé au projet d'expansion. Nous n'avons pas fait de mises à pied depuis des années ! »

En 1994, Machinex a investi 2 M\$ dans l'agrandissement et la modernisation des installations de production de son usine et encore 1 M\$ l'an dernier dans l'agrandissement des bureaux. Elle prévoit investir cette année un autre 1,5 M\$ pour accroître la capacité de production. Claude Boulé croit que la compagnie pourrait encore accélérer son expansion si elle trouvait tou-

te la main-d'oeuvre dont elle a besoin. « On pourrait avoir un troisième quart, mais nous n'avons pas la main-d'oeuvre. Nous pourrions certainement en prendre plus. »

Machinex, société fondée en 1970 par Germain Massicotte, appartient à quatre personnes à parts égales : Claude Boulé, Mireille Massicotte, Pierre Paré et Paul Fortin, tous cadres dans leur entreprise. Elle vient d'acquérir Ambaco Canada, de Pickering, des agents manufacturiers qui auront pour mission de développer les marchés de l'Ontario et de l'Ouest canadien.

Doucet et Machinex, considérées comme les leaders canadiens dans leur domaine respectif, élargissent désormais leurs préoccupations à l'environnement industriel dans lequel leurs machines prendront place de manière à ce que l'acheteur puisse ren-

■ Élieude Pelletier et Gilles Doucet, de Doucet Machineries : « Quand ça va bien, ça ne dérange pas de payer un peu plus. »

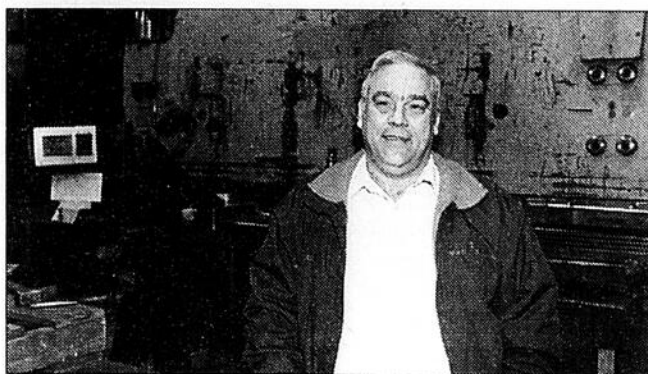
tabiliser rapidement son investissement.

Claude Boulé y voit un moyen de prévenir le surinvestissement dans des installations dont la capacité dépasserait les besoins. « Nous établissons un plan d'ensemble pour traiter les volumes projetés avec des phases d'implantation. Nous allons progresser avec lui. »

Selon Élieude Pelletier, la planification d'ensemble des usines s'impose comme une extension normale de l'esprit d'innovation de Doucet Machineries.

« Nous serons présents de plus en plus dans l'aménagement de l'usine, a dit Élieude Pelletier. Nous nous intéressons au développement des installations et à leur démarrage car nous nous sommes rendu compte que le client ne tire pas toujours le maximum de sa machine. »

« Dans nos produits, il y a peu de concurrence. Doucet a une réputation d'innovateur. Le nom est de plus en plus connu et de plus en plus respecté. » ■



Une vision résolument concurrentielle

Partenaire en affaires, Hydro-Québec donne de l'énergie aux entreprises.



Chaque client est différent.

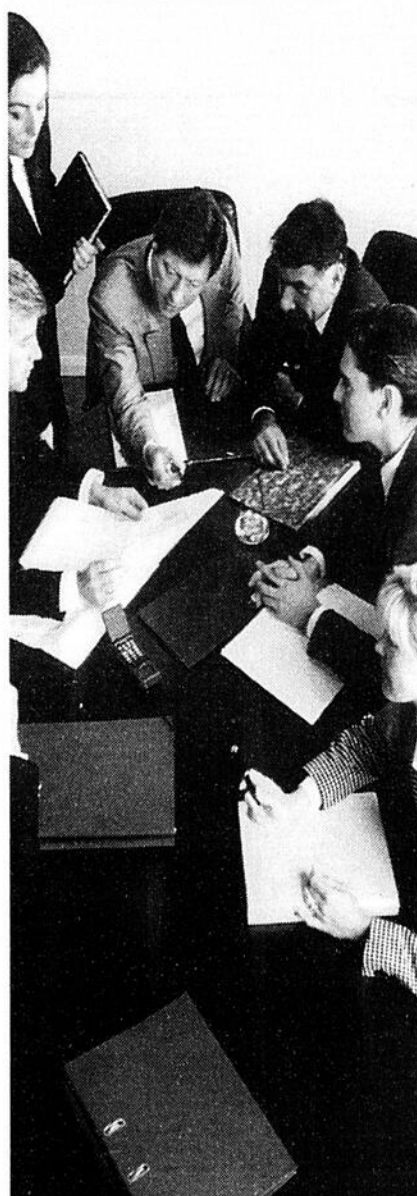
C'est pourquoi nos experts font l'analyse des besoins énergétiques de nos

clients d'affaires. En étant partenaires, nous pouvons vous aider à diminuer vos coûts d'opération et à optimiser votre consommation d'énergie. Par le fait même, de rester compétitif. L'électricité offre un taux d'efficacité à 100% et est synonyme de propreté et de sécurité – autant de facteurs décisifs

dans le choix d'une source d'énergie. Prenez une décision éclairée en consultant le représentant commercial de votre secteur. Pour relever le défi de la concurrence, nous avons tous une obligation de résultats et ça, on ne le perd pas de vue. Les affaires et l'énergie: deux forces, une même vision.

Hydro Québec

L'énergie qui voit loin



Il est irrationnel d'accorder une indemnité tenant lieu de délai-congé à un employé qui ne réclame pas sa réintégration

Une décision innovatrice de la Cour supérieure

La déclaration d'un employé congédié selon laquelle il ne désire pas sa réintégration équivaut à une démission. C'est ce qu'a décidé le juge Anatole Lesyk de la Cour supérieure, dans l'affaire **Restaurants McDonald's du Canada Ltée c. Couture**¹.

Il avait été saisi d'une requête en évocation à l'encon-

tre d'une décision rendue par un commissaire du travail accueillant une plainte de congédiement portée en vertu de l'article 124 de la *Loi sur les normes du travail*.

Gérant congédié

Le plaignant était gérant de restaurant. Il a été congédié après que son employeur eut

appris qu'il avait commis des attouchements sur une jeune employée subalterne en dehors des lieux du travail.

L'incident était survenu à l'intérieur et aux abords d'une discothèque de Montréal où le gérant et la jeune employée s'étaient trouvés en même temps un soir de septembre 1994. Assez tard en soirée, la jeune femme ayant

eu un malaise, le gérant l'a accompagnée à l'extérieur de la discothèque.

Ils se sont toutefois arrêtés sur le palier des escaliers où le gérant a commencé, malgré le refus de la jeune femme, à l'embrasser et à la caresser. Il l'a par la suite abandonnée inconsciente à l'extérieur de la discothèque et à quitté les lieux.

Le gérant, qui avait déjà été suspendu par son employeur pour une période de deux semaines pour une faute de nature semblable, a contesté son congédiement en portant plainte en vertu de l'article 124 de la *Loi sur les normes du travail*.

Le commissaire du travail, tout en reconnaissant que le gérant avait commis une faute, a considéré qu'il ne s'agissait que d'une erreur de jugement ne méritant pas le congédiement mais une suspension.

Puisque le gérant ne réclamait pas sa réintégration chez McDonald, mais plutôt une indemnisation monétaire, le commissaire lui a accordé une indemnité pour le salaire perdu entre le congédiement et son jugement ainsi qu'une indemnité de six mois tenant lieu de délai-congé, soit une indemnité totale de 16 mois.

Toutefois, compte-tenu de la faute démontrée, faute qui aurait valu au gérant une suspension, le commissaire a réduit l'indemnité totale de moitié pour la fixer à huit mois de salaire.

Cour supérieure

Le juge Lesyk a conclu que la décision du commissaire du travail devait être cassée parce qu'elle était manifestement déraisonnable à plusieurs égards.

Notamment, il n'était pas raisonnable, selon lui, de conclure que le comportement du gérant congédié à

l'égard d'une employée subalterne ne constituait qu'une simple erreur de jugement. Il a en outre décidé qu'il était tout à fait irrationnel, de la part du commissaire du travail, d'accorder une indemnité tenant lieu de délai-congé à un employé qui, sans aucun motif, ne réclame pas sa réintégration.

Selon lui, le fait même que l'employé déclare qu'il ne désire pas sa réintégration équivaut à une démission.

Impact

Cette conclusion, assez innovatrice, du juge Lesyk, pourrait avoir un impact important sur le traitement des plaintes portées en vertu des lois du travail. Il est en effet assez fréquent que les employés congédiés portant plainte en vertu des lois du travail ne réclament pas leur réintégration, mais bien une indemnisation monétaire.

Il sera intéressant de voir si cette décision sera suivie par les instances chargées d'appliquer les lois du travail et par les tribunaux. ■

¹ D.T.E. 96T-107. C.S.M. #500-05-009527-951, le 19 décembre 1995.



Martin Roy

Avocat au sein du cabinet Desjardins Ducharme Stein Monast

Dans le cadre de son programme

MBA

Andrew Maravita gère le portefeuille de 260 millions \$ de Hoechst & Celanese Canada et de leurs filiales



Le MBA avec stages rémunérés de l'Université de Sherbrooke : **UNIQUE!**

Renseignements :
1-800-267-UDES (819) 821-7333

<http://www.usherb.ca/adm>
MBA@ADM.USHERB.CA

UNIVERSITÉ DE
SHERBROOKE

Siebruck
Manufacturier de bas Siebruck Ltée

3 000 000 \$ CA

Financement d'acquisition d'entreprise


BANQUE
LAURENTIENNE
DEPUIS 1846

Secteur Affaires commerciales / Centre-ville


RÉNO-DÉPÔT INC.

9 000 000 \$ CA

Financement des immobilisations

Conception et mise en place par


BANQUE
LAURENTIENNE

Secteur Affaires commerciales

Investir

Accédez rapidement aux normes ISO 9000

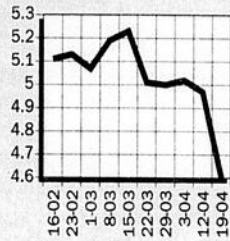
Grâce aux outils simples et abordables des Consultants Corporatifs Réponse Rapide Inc.

Information : www.FastResponse.com 1 (800) 239 6443



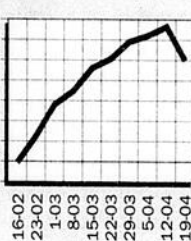
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture: 4,60 %
Précédent: 4,97 %
Variation: -0,37 %
52 semaines H/8,35 % B/4,60 %



Le dollar (\$ canadien en \$ US)

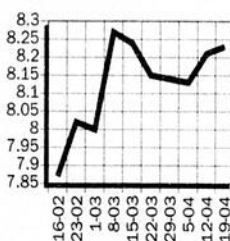
Fermeture: 73,40 \$ US
Précédent: 73,73 \$ US
Variation: -0,33 \$ US
52 semaines H/75,27 \$ US B/70,58 \$ US



Les obligations

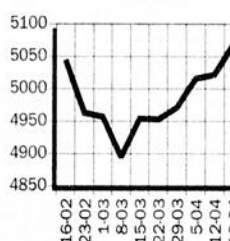
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture: 8,23%
Précédent: 8,21 %
Variation: +0,02 %
52 semaines H/9,03 % B/7,53 %



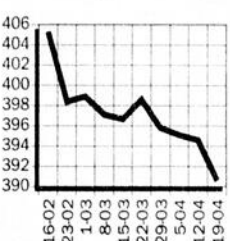
La bourse (TSE 300)

Fermeture: 5069,57
Précédent: 5021,91
Variation: +47,66
52 semaines H/5087,45 B/4245,76



L'or à New York (\$ US l'once)

Fermeture: 390,60 \$ US
Précédent: 394,60 \$ US
Variation: -4,00 \$ US
52 semaines H/406,60 \$ US B/374,80 \$ US



Gaz naturel: on prévoit un marché haussier pour les deux prochaines années

Pour le pétrole, l'incertitude concernant la reprise des exportations de l'Irak provoque l'optimisme chez les analystes

François Riverin

La baisse des stocks et un accroissement de la demande de gaz naturel aux États-Unis devraient faire monter les prix au cours des deux prochaines années et permettre aux producteurs d'accroître leurs bénéfices et le prix de leurs actions.

« Je pense que c'est le mo-

ment d'acheter les titres de gaz naturel. Il va y avoir un boom dans ce secteur. Le prix du gaz devrait dépasser les 2 \$ CA le millier de pi³ d'ici à deux ans », a prédit Paul Béïque, analyste du marché pétrolier chez HSBC James Capel.

Les stocks des distributeurs de gaz naturel, tant au Canada qu'aux États-Unis, sont présentement très bas. Ils de-

ront donc refaire le plein au cours de l'été, ce qui amoindrira la baisse saisonnière des prix en été.

L'automne prochain, un nouveau pipeline sera mis en service pour acheminer le gaz naturel des producteurs de l'Ouest vers les États-Unis. La concurrence entre les producteurs pour s'arracher un volume de transport dans les pipelines sera donc diminuée,

permettant une hausse des prix à la tête des puits.

Pendant ce temps, la demande de gaz naturel des États-Unis continue de croître à un rythme entre 2,5 % et 3,5 % par année. Il pourrait donc se créer un resserrement du marché jusqu'en 1998, a dit M. Béïque.

Pour le pétrole, l'incertitude concernant la reprise des exportations de l'Irak entraîne l'optimisme des analystes. L'Irak négocie toujours avec l'Organisation des Nations Unies (ONU) le droit de reprendre ses livraisons de pétrole, du moins un volume lui permettant d'obtenir suffisamment de liquidités pour subvenir aux besoins de base de sa population. L'ONU exige, pour sa part, que l'Irak se plie aux conditions imposées à la fin de la guerre du Golfe.

Le marché est donc tiraillé entre des stocks de pétrole à un niveau historiquement bas et la possibilité que l'Irak injecte quelque 700 000 barils par jour dans le marché pendant six mois.

Les analystes hésitent face à cette situation, surtout que la réaction de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) est difficile à prévoir. Si les membres du cartel réduisent leur production pour faire place à celle de l'Irak, le prix ne sera pas trop affecté. Dans le cas contraire, le prix du pétrole pourrait tomber jusqu'à 15 \$ US le baril.

« Toutefois, je crois que le marché a besoin du pétrole irakien pour reconstituer les stocks. Si l'Irak reprend ses

exportations, il y aura moins d'impact à la baisse sur le prix qu'on pourrait le croire », soutient pour sa part M. Béïque.

Deuxième meilleure performance boursière en 1996

L'indice des pétrolières de la Bourse de Toronto, qui comprend autant les titres des pétrolières intégrées que des producteurs de pétrole et de gaz naturel, a gagné 9 % de sa valeur depuis le début de l'année. Il s'agit de la deuxième meilleure performance parmi les secteurs de l'indice TSE 300, après les aurifères.

Parmi les pétrolières intégrées, Petro-Canada (Tor., PCA, 18 \$) et Suncor (Tor., SU, 44,25 \$) ont vu leur titre gagner beaucoup de valeur depuis le début de l'année, en dépit des faibles marges dans le secteur du raffinage. Les deux titres ont dépassé les prix cibles du début d'année des analystes. L'objectif pour Petro-Canada est maintenant de 20 \$ dans certains cas.

Petro-Canada augmentera sa production pétrolière dès le deuxième trimestre grâce à la mise en production de son gisement de pétrole d'Algérie. De plus, la construction du projet Hibernia est complétée à 85 %. Le forage des puits de production devrait commencer en 1997.

Petro-Canada a également annoncé la mise en production d'un deuxième champ pétrolier sur les côtes de Terre-Neuve : le champ Terra-Nova. Petro-Canada vient

d'annoncer en plus l'achat d'Amerada Hess Canada au prix de 731 MS, montant qui sera financé vraisemblablement avec une émission d'actions.

Le coût d'acquisition d'Amerada équivaut à 6,35 \$ le baril de réserve ou son équivalent en gaz naturel. Il en a coûté 7 \$ le baril à Petro-Canada en 1995 pour découvrir et mettre en valeur son pétrole.

Toutefois, James Stanford, président et chef de l'exploitation de Petro-Canada, s'attend à ce que l'acquisition d'Amerada Hess diminue les profits de la compagnie durant les trois prochaines années, par rapport à ceux de 1995, et ce, même si la synergie des sociétés créera des économies administratives importantes.

En 1995, Petro-Canada a dégagé des profits de 0,79 \$ par action et des fonds autogénérés de 2,86 \$ l'action. Pour 1996, les analystes s'attendaient, avant l'acquisition, à des profits de l'ordre de 1,11 \$ par action et des fonds autogénérés de 3,30 \$ l'action. Petro-Canada verse un dividende de 0,20 \$ l'action.

Parmi les producteurs de pétrole et de gaz naturel, les analystes favorisent largement les producteurs de gaz naturel. Les faibles investissements dans l'exploration de gaz naturel ont réduit l'offre et la disponibilité du gaz naturel. Ceux qui ont prévu le coup en maintenant ou en achetant de nouvelles réserves seront avantagés. ■



Les meilleurs choix¹ parmi les producteurs de gaz naturel

Compagnie	Bénéfices par action		Fonds autogénérés par action		Prix cible		Production quotidienne de gaz naturel en 1996 M de pi ³	Croissance de la production 1997 par rapport à 1995 %
	1995 \$	1996 \$	1997 \$	1995 \$	1996 \$	1997 \$		
Titres à grande capitalisation								
Canadian Natural Resources	0,61	0,98	1,05	2,14	3,14	3,53	435	64
Elan Energy	0,36	0,21	0,30	2,17	2,21	2,79	25	50
Northstar Energy	0,51	0,55	0,60	1,91	2,29	2,53	145	35
Rigel Energy	0,20	0,12	0,07	1,87	2,51	2,71	185	153
Titres à petite capitalisation								
Amber Energy	0,64	0,97	1,23	2,06	3,56	4,50	80	204
Ballistic Energy	0,26	0,28	0,32	1,20	1,29	1,49	10	83
Barrington Petroleum	0,07	0,19	0,22	0,54	0,80	1,02	65	48
Blue Range Resources	0,60	0,40	0,61	1,67	1,46	2,05	80	119
Gardiner Oil & Gas	0,16	0,22	0,28	1,20	1,43	1,48	48	65
Newport Petroleum	0,08	0,25	0,35	0,35	0,70	1,01	62	231

¹ : Compagnie dont le potentiel de gain d'ici 12 à 18 mois dépasse 25 % d'après les prévisions d'analystes et d'un prix du gaz naturel de 1,60 \$ le 1 000 pieds cubes et du pétrole de 18 \$ US le baril en 1996 et 1997.

Sources : Lévesque Beaubien Geoffron et Nesbitt Burns

Tableau : Les Affaires

INVESTIR

Kingsway cherche à s'implanter au Québec dans l'assurance

Bernard
Mooney

Kingsway Financial Services (Tor., KFS, 15,50 \$) négocie actuellement une acquisition pour s'implanter au Québec dans le domaine

de l'assurance. C'est ce qu'a confirmé **William G. Star**, fondateur, président du conseil, président et chef de la direction de Kingsway.

« Nous croyons qu'il y a un grand potentiel au Québec, a souligné le dirigeant aux AF-

FAIRES, au cours d'un entretien téléphonique. Nous avons déjà des activités dans cette province, mais, de l'Ontario, c'est difficile à développer. » M. Star a ajouté qu'une priorité pour Kingsway cette année est de percer le Québec

et l'Alberta. Kingsway, société ouverte depuis décembre, est active principalement dans l'assurance automobile pour les conducteurs à plus grands risques. Fondée en 1986 dans le sous-sol de M. Star, Kingsway souscrit également de l'assurance générale et de l'assurance automobile commerciale (taxis, flottes, garages, etc.)

Sur des primes brutes totales de 60 M\$ en 1995, la société en a souscrit 37,7 M\$ dans l'assurance automobile à plus grands risques et 17 M\$ dans l'assurance générale. Les primes nettes ont atteint 50,4 M\$, par rapport à 48 M\$ en 1994.

Au Québec, le dirigeant cherche une société rentable qui évolue dans un créneau intéressant, pas nécessairement celui de l'assurance automobile spécialisée. Kingsway se concentre dans les créneaux mal servis par les autres compagnies d'assurance. La taille de la société acquise serait d'environ 50 M\$ en primes brutes souscrites.

Kingsway en quelques chiffres

	1995	1994	1993	1992	1991
Primes brutes (M\$)	60,0	55,6	30,0	14,2	18,2
Primes nettes (M\$)	46,1	42,4	14,4	12,6	15,7
Profits nets (M\$)	3,8	3,3	1,6	2,3	2,6
Actif total (M\$)	87,8	58,1	42,1	30,7	30,2
Avoir (M\$)	36,7	16,7	13,4	12,4	8,8
Profits par action	1,23 \$	1,10 \$	0,53 \$	0,90 \$	1,28 \$
Rend. de l'avoir	19,8 %	21,9 %	12,3 %	22,1 %	34,9 %

Source : Kingsway

Tableau : Les Affaires

Si la direction ne parvient pas à réaliser une acquisition, elle ouvrira un bureau au Québec.

De plus, William Star a indiqué qu'il négociait une acquisition en Colombie-Britannique. La société visée a également des activités en Alberta. L'an dernier, Kingsway a réalisé 60 % de ses affaires en Ontario, 22,5 % en Alberta et 7,8 % au Québec.

« Nous avons une croissance substantielle dans l'Ouest, particulièrement en Alberta, la seule province où il n'y a pas de régime gouvernemental d'assurance automobile », a écrit M. Star dans son rapport à ses actionnaires. Kingsway veut ouvrir un bureau en Alberta pour mieux soutenir sa croissance.

Acquisition de York

En février, la société de Mississauga (Ontario) a acquis **York Fire & Casualty Insurance Company**. York est active dans l'assurance auto conventionnelle, en plus d'offrir plusieurs autres produits spécialisés. La société avait des problèmes de capital, d'où l'occasion pour Kingsway d'élargir sa gamme de produits sans payer trop cher tout en utilisant le capital de son émission d'actions. Kingsway a récolté près de 17 M\$ en émettant des actions à 10 \$.

Kingsway a payé environ 6,4 M\$ pour York, soit 115 % de son avoir. En 1995, York a souscrit 45,8 M\$ en primes brutes, par rapport à 33 M\$ en 1994, et 22 M\$ en primes nettes, par rapport à 19 M\$ en 1994. Grâce à cette acquisition, Kingsway devrait terminer 1996 avec des primes brutes souscrites d'environ 150 M\$, presque trois fois plus qu'en 1995.

« Nous croyons d'abord aux profits et à la rentabilité, plutôt qu'à la taille, a avancé

Shaun Jackson, le responsable des finances de Kingsway. En dépit de notre croissance, nous visons toujours un rendement de l'avoir d'au moins 20 %.

Depuis six ans, le rendement de l'entreprise a été de 25 % en moyenne. L'an dernier, le rendement de l'avoir a été de 19,8 %, en dépit de réserves additionnelles de 5,8 M\$. Depuis six ans, le ratio combiné de Kingsway a toujours été inférieur à 100, alors que celui de l'industrie dépasse toujours cette marque. Cela signifie que la société réalise des profits avec ses souscriptions d'assurance, sans compter ses revenus de placement. En 1995, le ratio combiné de Kingsway a été de 96,6 % (celui de l'industrie : 104,4 %) et celui de 1994, 93,9 % (industrie : 107,8 %).

Kingsway a terminé son exercice avec des profits nets de 3,8 M\$ (1,23 \$ par action), par rapport à 3,3 M\$ (1,10 \$ par action) en 1994. Dans son prospectus, elle avait prévu des profits de 3,6 M\$ (1,19 \$ par action). Le prospectus prévoyait également des profits de 6,4 M\$ en 1996 (1,32 \$ par action).

« York pourrait ajouter un peu à nos profits cette année, mais, dans l'ensemble, je crois que nous atteindrons nos prévisions », a précisé M. Star. À la suite de l'acquisition de York, un analyste financier a modifié sa prévision de profits à 1,43 \$ par action pour cette année. Le président de Kingsway, sans vouloir faire de nouvelles prévisions, a indiqué que ce chiffre était réaliste.

À partir de la fin de 1994, Kingsway a dû ralentir sa croissance en raison d'un manque de capital. « Notre émission d'actions nous permet de reprendre notre rythme », a souligné M. Jackson. ■

À mi-chemin entre Montréal et Québec

Forfait Réunion

LE FORFAIT COMPREND :

- chambre spacieuse
- 1 salle de réunion
- panier de fruits à la chambre
- 3 repas, 2 pauses santé
- accès à notre centre sportif, piscine intérieure, bain tourbillon, sauna, salle de jeux (billard, etc.), sentiers pédestres ou à vélos...

95 \$

par personne, occ. double, service inclus, taxes en sus. Valable jusqu'au 30 juin 1996 sur nouvelle réservation seulement (10 chambres et plus).

AUBERGE GODEFROY
A 10 minutes du centre-ville de Trois-Rivières

RÉSERVATION
1-800-361-1620

17575, BOUL. BÉCANOUR, SECTEUR SAINT-GRÉGOIRE, VILLE DE BÉCANOUR
TÉLÉPHONE : 819.233.2200 - TÉLÉCOPIEUR : 819.233.2288

Cette annonce est publiée à titre d'information seulement.

Placement secondaire



WESTBURNE INC.

155 400 000 \$
14 800 000 unités

Les unités composées chacune d'une action ordinaire et d'un demi-bon de souscription ont été vendues par Lyonnaise des Eaux Canada Inc. et Dumez Distribution Inc.

Prix : 10,50 \$ l'unité

Lévesque Beaubien Geoffrion Inc.

Nesbitt Burns Inc.

RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

Richardson Greenshields du Canada Limitée

ScotiaMcLeod Inc.

Corporation Gordon Capital

Capital Midland Walwyn Inc.

Valeurs mobilières TD Inc.

mars 1996

CARTES D'AFFAIRES

SCRIBEC
PHOTOCOPIE
IMPRIMERIE

385-9400 45, rue Jarry Est
Montréal

Nous vous servons avec empressement

Virage
AGENCE DE RENCONTRE

Une agence de qualité
pour personnes seules,
désireuses de vivre
une relation de choix.

1122, boul. Laird, bureau 23
Ville Mont-Royal
Tél.: (514) 341-1317
Fax: (514) 341-8030

Imasco vendrait Hardee's pièce par pièce

Dominique
Beauchamp

Trois analystes croient qu'Imasco (Mtl, IMS, 25,65 \$) se prépare à vendre la quatrième chaîne de restauration rapide aux États-Unis : Hardee's.

Dans un rapport, Nesbitt Burns indique qu'Imasco pourrait récolter entre 500 et 600 M\$ à la vente d'Hardee's. La chaîne a une valeur comptable de 550 M\$ US.

« La rumeur persiste qu'Imasco se débarrassera d'Hardee's éventuellement. Le président d'Imasco, Brian Levitt, a clairement indiqué aux actionnaires qu'il ne traînerait pas ce boulet indéfiniment », a déclaré Rich Morrow, de James Capel Canada.

Donner un rendement à ses actionnaires

À titre de société de portefeuille, Imasco a un seul mandat : donner un rendement à ses actionnaires en optimisant la contribution de ses filiales d'exploitation. L'an dernier, Imasco a vendu sa chaîne de

tabagie, UCS. En revanche, Shoppers Drug Mart/Pharmaprix a acquis Big V Pharmacies, en Ontario.

« Les acheteurs potentiels sont peu nombreux. Propriétaire de Pizza Hut, KFC et Taco Bell, Pepsi a indiqué qu'elle n'était pas intéressée aux hamburgers. Propriétaire des Dunkin Donuts et de Baskin Robbins, la société britannique Allied Lyons est une possibilité. Imasco vendra probablement Hardee's pièce par pièce », a déclaré Jacques Kavafian, analyste financier indépendant.

Wendys International (New York, WEN, 19 \$ US) a acheté des restaurants dans la région de New York. Boston Chicken (Nasdaq, BOST, 33,50 \$ US) a acheté 80 autres restaurants dans la région de Philadelphie. « Ce processus pourrait se poursuivre. Éventuellement, le nom Hardee's disparaîtra », a spéculé M. Kavafian.

Selon l'analyste, une autre chaîne de restauration rapide serait peu intéressée à acquérir toute la chaîne en raison de l'importante duplication géographique des établissements. Hardee's compte

3 500 restaurants corporatifs et franchisés aux États-Unis.

Plan de modernisation

Récemment, Imasco a annoncé un autre plan de modernisation de 900 restaurants Hardee's, incluant un rajeunissement des menus et de la mise en marché. Dans un marché ultraconcurrentiel, Imasco a de la difficulté à positionner la chaîne depuis plusieurs années. La chaîne a connu plusieurs changements de son équipe de direction.

L'acquisition des restaurants Roy Rogers s'est avérée un échec. Hardee's retourne à ses sources, le hamburger, et élimine 20 plats de son menu qui représentaient moins de 1 % du bénéfice.

L'an dernier, Hardee's a inscrit une provision de 325 M\$ pour la vente des restaurants Roy Rogers, la fermeture de l'usine de transformation Fast Food Merchandisers, une réduction de 10 % de l'effectif du siège social et la vente de restaurants peu rentables.

En 1995, les ventes d'établissements comparables ont diminué de 7,1 %. Le réseau

a affiché un chiffre d'affaires de 6,2 milliards. Hardee's a généré des revenus de 2,5 milliards. Elle a dégagé un

bénéfice d'exploitation de 27 M\$, contre 133 M\$, un an plus tôt.

Le nombre de restaurants diminuera de 3-4 % en 1996, peut-on lire dans le rapport annuel d'Imasco. ■

Nous allons jeter un nouvel éclairage sur l'univers des présentations avec le nouveau projecteur MULTIMÉDIA 3M



VOS AMÉLIOREZ PRÉSENTATIONS!

Branchez-le simplement à votre ordinateur ou à un magnétoscope et projetez !

Distributeur autorisé 3M

concept audio-visuel

Fondée en 1972

- * Projection ultrabrillante pour des présentations à la lumière ambiante.
- * Appareil compact et portatif.
- * Réglage et utilisation faciles.
- ** Disponible en location à la journée, à la semaine ou au mois.
- ** Informez-vous de notre programme de crédit à l'achat.

Appelez-nous, nous vous livrerons et installerons l'équipement à votre convenance !

10, rue King, Montréal (Québec)
(514) 954-0000 • 1-800-567-7076
Service d'urgence 24 heures

SI LA JUSTICE ÉTAIT DE CE MONDE,
CHACUN AURAIT LA SIENNE.



La Classe SL. À partir de 101 500 \$.

Pour l'essai routier de votre vie, composez 1 800 387-0100.

Le dynamisme du secteur biomédical québécois épate nos Bâtisseurs

Survol des firmes biomédicales québécoises

N.D.L.R. : La chronique Gérer son actif soi-même porte sur la gestion du patrimoine familial. À partir de deux bilans de référence publiés le 18 septembre 1993, l'un pour un couple de 38 ans avec deux enfants (les Bâtisseurs), l'autre pour un couple de 53 ans sans enfant à charge (les Conservateurs), nous verrons au fil des semaines et des mois à gérer ce patrimoine en développant diverses stratégies financières.

Le secteur biomédical québécois émerveille nos Bâtisseurs par son dynamisme.

Depuis quelque temps, il ne se passe pas un mois sans qu'on lise ou entende un chercheur québécois qui participe à une découverte significative dans le monde médical. Le mieux connu est l'entrée dans sa phase de commercialisation du 3TC de BioChem Pharma (Mtl, BCH, 53,75 \$) qui, combiné à

l'AZT, permet de retarder l'évolution du sida tout en minimisant les effets secondaires de la médication.

Les récents faits d'arme de cette industrie ne s'arrêtent pas là. Il y a quelques mois, deux chercheurs de l'Université Laval, à Québec, sont parvenus à isoler le gène à la source de la seconde maladie mentale infantile en importance après le mongolisme. Des chercheurs de l'Hôpital Maisonneuve ont fabriqué le premier appareil qui, introduit au niveau du pharynx, permet à un patient de recouvrer la voix perdue à cause d'une infection.

À l'automne dernier, le Dr Judes Poirier, de Dorval, a fait parler de lui dans le renommé Wall Street Journal avec sa méthode qui, à partir du repérage de certains gènes, permet de déterminer la médication la plus appropriée pour chaque victime de la maladie d'Alzheimer.

Axcan Pharma (Mtl, AXP,

7,65 \$) a par ailleurs commencé à vendre, depuis un mois, son éponge contraceptive Proctaid.

Sans être des experts du secteur, nos Bâtisseurs se rendent donc compte que l'industrie québécoise de la biotechnologie est bien vivante.

BioChem

D'abord, l'industrie biomédicale québécoise peut désormais compter sur le succès indéniable de l'une de ses entreprises, la plus importante du secteur, BioChem Pharma. « Le succès de BioChem ouvre la porte aux marchés des capitaux pour les autres entreprises québécoises du secteur biomédical », a constaté Richard Villeneuve, investisseur privé et membre de notre comité de placement.

Au Canada, les institutions financières ne sont pas très friandes de ces entreprises et, par conséquent, paient généralement un faible prix pour

leurs actions. Par contre, aux États-Unis, les investisseurs paient de généreux multiples pour ces firmes.

« En s'inscrivant au Nasdaq, nos entreprises québécoises de biotechnologie peuvent obtenir des capitaux en émettant des actions à des prix sensiblement plus élevés qu'au Canada », a, pour sa part, déclaré André St-Jean, courtier en valeurs mobilières de Midland Walwyn Capital.

De surcroît, l'Europe s'est dotée, depuis deux semaines, d'un nouveau marché boursier, l'Alternative Investment Market, qui est le pendant du Nasdaq aux États-Unis. Soit par alliance, soit parce qu'elles y possèdent des filiales, plusieurs firmes biomédicales du Québec sont connues sur le vieux continent. L'Alternative Investment Market pourrait s'avérer une autre source de capitaux et une plateforme intéressante de promotion pour ces entreprises.

Sociétés ouvertes

Non seulement l'industrie québécoise biomédicale fait-elle preuve de dynamisme, mais le nombre de sociétés ouvertes a crû passablement depuis quelques années. Conséquence : plusieurs choix s'offrent aux jeunes investisseurs désirant participer à cette industrie d'avenir.

Depuis plusieurs mois, maintenant, nos Bâtisseurs suivent d'un oeil intéressé ce secteur d'activité du Québec. Voyons les quelques entreprises qui ont retenu jusqu'à présent leur attention.

La première, méconnue des investisseurs, est Nymox Pharmaceutical (Mtl, NMX, 8,75 \$). Les actions de cette entreprise s'échangent à la Bourse de Montréal depuis janvier 1996. L'action s'est échangée initialement autour de 3 \$. Trois mois et demi plus tard, son cours est autour de 9 \$. Et l'entreprise n'est pas encore connue.

Les attraits de cette entreprise sont multiples. D'abord, il y a sa spécialité : la compagnie détient plusieurs brevets qui lui serviront à fabriquer une trousse de diagnostic de la maladie d'Alzheimer. Cette maladie est plus répandue que le sida.

Des millions d'Américains et des centaines de milliers de Canadiens en sont victimes. Les soins qu'elle requiert coûtent une fortune aux gouvernements et aux individus.

« Juste pour diagnostiquer la maladie, il en coûte en

Les Bâtisseurs Portefeuille au 12 avril 1996

ENCAISSE

• compte de chèques	4 379 \$	2,9 %
• bons du Trésor, 3 mois, 7,5 % - REER	10 793 \$	7,2 %

SOUS-TOTAL

15 172 \$ 10,2 %

TITRES À REVENUS FIXES

• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 96, rend. : 7,38 %)	5 817 \$	3,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 16 sept. 96, rend. : 8,81 %)	2 925 \$	2,0 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, échéant 28 juin 96, rend. : 7,9 %)	6 913 \$	4,6 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 97, rend. : 7,64 %)	5 500 \$	3,7 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 7 juil. 97, rend. : 9,30 %)	2 750 \$	1,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 25 sept. 97, rend. : 8,35 %)	7 340 \$	4,9 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, échéant 1er avr. 98, rend. : 7,73 %)	6 204 \$	4,2 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 98, rend. : 9,50 %)	7 682 \$	5,1 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 10 oct. 98, rend. : 8,70 %)	5 557 \$	3,7 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 30 sept. 99, rend. : 7,99 %)	3 165 \$	2,1 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 99, rend. : 9,80 %)	5 908 \$	4,0 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, éch. 1er oct. 2000, rend. : 8,31 %)	3 099 \$	2,1 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, éch. 16 jan. 2000, rend. : 9,90 %)	6 683 \$	4,5 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, éch. 15 fév. 2006, rend. : 8,46 %)		

SOUS-TOTAL

72 953 \$ 48,8 %

ACTIONS/TITRES CONVERTIBLES

• Gaz Métropolitain (unités REER) (nombre : 528, coût global : 6 996 \$)	14 797 \$	9,9 %
• BCE inc. (REEE) (nombre : 32,464, coût global : 1 549 \$)	4 940 \$	3,3 %
• Banque de Montréal (REEE) (nombre : 58,278, coût global : 1 561 \$)	2 005 \$	1,3 %
• Actions priv. série A Téléglobe inc. (nombre : 235, coût global : 10 038 \$)	11 045 \$	7,4 %
• Corp. Stone-Consolidated (nombre : 421, coût global : 6 778 \$)	6 736 \$	4,5 %
• Cambior (nb. : 100, coût global : 2 665 \$)	2 907 \$	1,9 %
• Cambior (bons de souscription) (nombre : 100, coût global : 417,50 \$)	40 \$	0,0 %
• Gr. Forex (nb. : 3 000, coût glob. : 16 279 \$)	14 700 \$	9,8 %
• Malette Québec (nombre : 600, coût global : 2 540 \$)	1 740 \$	1,2 %
• IPL Energy (REEE) (nombre : 70, coût global : 2 125 \$)	2 424 \$	1,6 %

SOUS-TOTAL

61 334 \$ 41,0 %

VALEUR TOTALE DU PORTEFEUILLE

149 459 \$

La MAÎTRISE modulaire : le succès à votre rythme

- Électronique
- Ergonomie du logiciel
- Génie aérospatial
- Génie logiciel
- Informatique
- Logistique
- Management de la technologie
- Matériaux
- Matériaux composites
- Réhabilitation des infrastructures urbaines

Professionnels en exercice et finissants en sciences

Visez enfin la maîtrise à votre rythme. À temps plein ou à temps partiel, obtenez une attestation de l'École Polytechnique après un premier module, un diplôme d'études supérieures spécialisées après deux modules et un diplôme de maîtrise après un troisième module. Le chemin vers la maîtrise n'a jamais été aussi stimulant et flexible.

Programme de maîtrise en 3 modules

Module de base (15 crédits)

Vous mène à une connaissance approfondie du domaine choisi.

Module de spécialisation (15 crédits)

Vous permet d'acquérir des habiletés plus pointues dans le domaine choisi.

Module d'intégration (15 crédits)

Vous donne accès à des stages, des laboratoires ou des projets.

Date limite d'inscription :
1^{er} juin 1996



Parmi les premiers au Canada au chapitre des subventions et des contrats de recherche

Reconnue à l'échelle internationale pour sa collaboration avec les entreprises et l'intensité de ses activités de recherche

Renseignements

Téléphone : (514) 340-4605
Télécopieur : (514) 340-5859
Web : <http://www.polymtl.ca>

**ÉCOLE
POLYTECHNIQUE
MONTREAL**

Le génie
sans frontières

moyenne 3 000 \$ US par patient », a souligné M. St-Jean. Avec sa trousse, Nymox vise à réduire le coût moyen d'un tel diagnostic à 300 \$ US par patient.

L'autre point intéressant : la compagnie a pratiquement franchi toutes les étapes exigées par la Food & Drug Administration (FDA), l'organisme qui donne le feu vert à la commercialisation aux États-Unis des médicaments et autres produits de la santé.

Enfin, le nombre d'actions en circulation est restreint. La compagnie a près de 18 M d'actions en circulation, dont un peu plus de 11 M ne pourront être libérées que graduellement au cours des trois prochaines années.

Phoenix International (Mtl, PHX, 14,50 \$) est une autre compagnie qui a déjà conquis le cœur de plusieurs investisseurs, surtout ceux des États-Unis.

Cette compagnie de Saint-Laurent se spécialise dans les études cliniques que commandent les compagnies pharmaceutiques et biomédicales pour franchir les étapes imposées par la FDA avant qu'elles puissent commercialiser leurs nouveaux produits.

Phoenix s'est bâti une réputation hors pair pour effectuer ces études en laboratoire. Elle s'est dotée d'équipements ultramodernes et d'un personnel des plus qualifiés. La compagnie prépare présentement le terrain pour une très forte croissance. Elle a engagé 330 spécialistes au cours des six derniers mois en plus d'acheter le Centre de recherche clinique de Laval.

Cette embauche intensive augmente les coûts d'exploitation à court terme.

Toutefois, son président estime que c'est là le prix à payer pour propulser les ventes de sa compagnie à plus de 100 M \$ d'ici à quelques années. Pour l'exercice terminé le 31 août 1995, les ventes et le profit net de Phoenix se sont chiffrés à 47,5 M \$ et 4,9 M \$ (0,30 \$ par action) respectivement. L'entreprise est faiblement endettée.

Axcan Pharma est une autre firme du secteur qui ne manque pas d'attraits. La compagnie vient d'introduire sur le marché son éponge contraceptive Proctaid. Les prochains mois permettront de mesurer le degré d'acceptation de ce moyen contraceptif auprès des Canadiennes. Le

Gérer son actif soi-même

Faites-nous parvenir vos questions

Nous vous invitons à nous faire parvenir vos commentaires, suggestions et questions, dans le cadre de la chronique *Gérer son actif soi-même*.
Vous pouvez communiquer directement avec l'auteur de la chronique par télé-

copieur ou en écrivant à l'adresse suivante :
Claude Chiasson,
LES AFFAIRES,
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage,
Montréal, Québec,
H3B 4X9

principal atout de l'entreprise est qu'elle commercialise déjà des médicaments. Ces médicaments servent souvent pour un seul type de traitement. Or, des études cliniques ont démontré que ceux-ci peuvent aussi servir à guérir d'autres types de maladie.

Axcan est en excellente position pour faire accepter par le FDA au cours des prochaines années l'utilisation de ces médicaments pour d'autres maladies. Cet élargissement du champ d'intervention de ces médicaments pourrait s'avérer une source de forte croissance des ventes et des profits de la compagnie au cours des prochaines années.

Park Meditech (Mtl, PKM, 1,50 \$) est une autre firme québécoise qui possède un produit innovateur, cette fois-ci, dans le domaine de l'imagerie nucléaire. Sa caméra **ISOCAM** offrirait une résolution de 30 à 40 % supérieure à celle de n'importe quel autre système présentement disponible dans le monde. Cette clarté de l'image est très importante pour porter des diagnostics exacts dans le cas du cancer du sein et sur le fonctionnement des principaux organes vitaux que sont le coeur, les poumons, l'estomac et le cerveau.

La compagnie a procédé ré-

cemment à une complète restructuration de son capital. Le **Fonds de solidarité** a injecté 10 M\$ dans l'entreprise sous forme d'actions et de débetures convertibles. Certains de ses créanciers ont, pour leur part, accepté d'échanger leur dette contre des actions et des débetures convertibles.

Résultat : la compagnie a solidifié son bilan et possède l'argent nécessaire pour fabriquer et vendre à plus grande échelle son système d'imagerie nucléaire. À la suite de cette restructuration, le nombre d'actions en circulation s'élève à près de 40 M, dont environ 27 % appartient au Fonds de solidarité et 15 % à **Analogic**.

Les **Laboratoires Aeterna** (Mtl, AEL, 19,10 \$), les **Technologies Ibex** (Mtl, IBT, 1,85 \$), **Theratechnologies inc.** (Mtl, TH.B, 4 \$) et, évidemment, **BioChem Pharma** sont d'autres firmes québécoises oeuvrant dans le secteur biomédical. ■



Claude Chiasson

Qui est BoB ?^{MC}

Gestion du personnel



- ✓ Unique
- ✓ Simple
- ✓ Efficace
- ✓ Rentable

Maintenant version 2.0

Un gestionnaire efficace qui administre et analyse les événements entourant vos employés.

QUELQUES NOUVEAUTÉS:
Bilingue, calendrier variable, banque de temps, grille de vacances, import/export, taux de roulement, nouveaux rapports, etc...

Nos clients ? Bell Québec, Bell Mobilité, Caisses Populaires, McDonald, Hôtel Le Méridien, Parcs Canada, Transport Canada, Municipalités, Super Marché, Agence de voyage, Compagnies de transport, CLSC, etc..

Pour commander: RTI inc
Mtl/Rive-Sud: (514) 442-9060
Ext.: 1-800-448-9060

seulement **389\$**

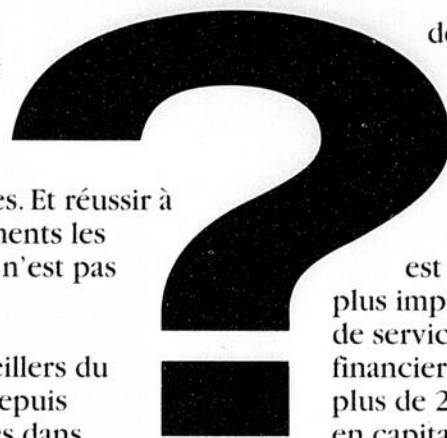
Logiciel pour Windows !

INVESTISSEZ-VOUS VOTRE ARGENT AU HASARD

Dénicher les bons investissements pour payer le moins d'impôt possible. Trouver le moyen de faire fructifier au maximum ses économies. Et réussir à incorporer tous ces éléments les uns aux autres. Voilà qui n'est pas le fruit du hasard.

Les conseillères et conseillers du Groupe Investors sont depuis longtemps passés maîtres dans l'art de la stratégie fiscale et financière. Ils vous procurent des services personnalisés et vous assurent un suivi continu de vos investissements.

De plus, ils vous offrent de solides produits financiers comme les renommés fonds mutuels du Groupe Investors. Ils vous proposent aussi, en exclusivité, un choix parmi les nouveaux et prestigieux fonds mutuels Merrill Lynch et Rothschild Sélect. Et ils sont en mesure



de vous offrir des placements garantis, des assurances et des hypothèques. Fondé il y a plus de cinquante ans, le Groupe Investors est maintenant l'une des plus importantes sociétés de services et de produits financiers au pays, qui gère plus de 27 milliards de dollars en capitaux pour plus de 700 000 clients comme vous.

Si demain vous avez envie de vous la couler douce, appelez sans tarder un de nos bureaux et rencontrez un de nos conseillers financiers. Ensemble, vous établirez une solide stratégie financière et choisirez des produits financiers adaptés à vos objectifs afin de viser juste.



POUR prendre DEMAIN en mains.



FONDS MUTUELS • PLACEMENTS GARANTIS • HYPOTHÈQUES • ASSURANCES • RAPPORTS D'IMPÔTS
POUR TOUS LES DÉTAILS, TÉLÉPHONEZ À UN CONSEILLER AUJOURD'HUI.

MONTRÉAL
JACQUES-CARTIER
(514) 528-1380

MONTRÉAL
WEST ISLAND
(514) 426-0886

MONTRÉAL
ÎLE-DES-SŒURS
(514) 766-7736

BEAUCÉ-AMIANTE
(418) 227-8631

SAGUENAY
(418) 696-1531

MAURICIE
(819) 378-2371

MONTRÉAL
WESTMOUNT
(514) 935-3520

MONTRÉAL
DÉCARIE
(514) 733-1796

LAVAL
(514) 973-2333

QUÉBEC
(418) 649-1143

GATINEAU-HULL
(819) 243-6497

ABITIBI-TEMISCAMINGUE
(819) 825-8533

ANJOU
(514) 493-1669

RIVE-SUD
BROSSARD
(514) 443-6496

SAINTE-FOY
(418) 654-1411

SHERBROOKE
(819) 566-0666

SANS FRAIS
1 888 746-6344

MAL AUX VENTES?

PRENEZ DU



EN AFFAIRES, ON CONNAIT AUSSI "LA MUSIQUE"

MONTREAL
CITE
107,3 FM
ROCK-DÉTENTE
(514) 845-2483

QUÉBEC
CITF
107,5 FM
ROCK-DÉTENTE
(418) 525-4545

HULL
CIMF
94,9 FM
ROCK-DÉTENTE
(819) 770-2463

CHICOUTIMI
CFIX
96,9 FM
ROCK-DÉTENTE
(418) 543-9797

SHERBROOKE
CITE
102,7 FM
ROCK-DÉTENTE
(819) 566-6655

TROIS-RIVIÈRES
CHEY
94,7 FM
ROCK-DÉTENTE
(819) 374-3556

ABITIBI
CHOA
96,5-103,5 FM
ROCK-DÉTENTE
(819) 762-0741

Pas facile d'évaluer un placement dans les firmes biomédicales

L'analyse des ratios financiers traditionnels est inadéquat. Leur valeur réside essentiellement dans le potentiel des nouveaux produits

J'aimerais avoir des conseils pour faire un investissement dans le domaine pharmaceutique dans des entreprises telles que Phoenix International (Mtl, PHX, 14,75 \$), BioChem Pharma (Mtl, BCH, 53,10 \$), Biomira (Mtl, BRA, 8,50 \$), etc.

J.P.L. Saint-Hubert

Nous vous invitons à lire la chronique *Gérer son actif soi-même* (aux pages 44-45) qui fait justement un survol des entreprises québécoises oeuvrant dans ce secteur. Comme nous le soulignons dans cet article, l'industrie biomédicale québécoise fait preuve d'un dynamisme surprenant.

Sûrement que les actions de ces entreprises ont leur place dans la section forte croissance du portefeuille des Québécois de 45 ans et

moins. Compte tenu de la nature très risquée de ce type de placement, le montant investi devra être limité à près de 5 % de la valeur totale du portefeuille.

Cela dit, il n'est pas facile d'évaluer la juste valeur marchande de ces placements. Notre comité de placement, formé de **Richard Villeneuve**, investisseur privé, de **Jacques Landry**, vice-président de **Richardson Greenshields**, de **Ronald Gilbert**, planificateur financier indépendant et de l'auteur de la présente chronique, s'est penché sur ce point.

Évaluer les actions de ces entreprises à partir des ratios financiers traditionnels est inadéquat. La plupart de ces entreprises font essentiellement de la recherche. Elles génèrent donc peu ou pas de ventes et de profits. Leur valeur réside essentiellement

dans le potentiel des nouveaux produits.

Du point de vue strictement des ratios financiers, les données importantes à analyser pour la plupart de ces entreprises sont la dette, le fonds de roulement et la valeur boursière totale. Ces entreprises doivent idéalement avoir suffisamment de liquidités pour franchir une ou plusieurs étapes importantes dans leur recherche. Quant à la dette, elle doit être faible ou inexistante.

Enfin, leur valeur boursière implicite au cours de l'action doit être raisonnable par rapport aux ventes potentielles des nouveaux produits. Cette valeur est obtenue en multipliant le nombre d'actions émises par le cours de l'action. Autrement dit, cette valeur correspond au montant payé pour la totalité de l'entreprise si on achetait la totalité des actions en circulation

à leur cours actuel. Certaines firmes, la papetière **Tembec** (Mtl, TBC, 9,40 \$) par exemple, ont une valeur boursière correspondant à une fraction des ventes annuelles. D'autres entreprises, comme **BioChem Pharma**, ont une valeur boursière 10 fois et plus supérieure aux ventes annuelles.

Le nombre d'actions en circulation est un autre critère de sélection. Plus le nombre est faible, plus il est facile de faire la promotion de la firme tout en faisant grimper le cours de l'action.

Du côté des facteurs subjectifs, il y a la qualité des produits faisant l'objet de la recherche et les ventes potentielles de chacun d'eux. Souvent, les entreprises biomédicales mènent de front des recherches sur plusieurs produits. « Trop de produits ayant chacun un potentiel de vente limité n'est pas une for-

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

24^e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

De plus, chaque mardi matin à 6 h 45, 7 h 27 et 8 h 40, vous pouvez écouter les chroniques de finances personnelles et d'économie de **Claude Chiasson** à **CBF-Bonjour** à la radio de **Radio-Canada, CBF-690-AM**.

M. Chiasson répond à vos questions le mardi entre 7 h et 9 h au 790-0481.

mule à succès », a précisé **Richard Villeneuve**. **Thera-technologies** (Mtl, TH, 4 \$) est une firme québécoise qui a éprouvé des problèmes au cours des dernières années à cause d'un trop grand éventail de produits à expérimenter.

M. Villeneuve préfère de loin une entreprise dont la recherche est axée sur une maladie où la découverte d'un médicament ouvre la porte à un marché potentiel très vaste. C'est le cas de **BioChem** avec le 3TC pour le sida.

Enfin, il est important d'investir dans une entreprise dont un des produits est proche de l'étape de la com-

mercialisation, c'est-à-dire qu'il a passé les principales étapes d'études cliniques imposées par la **Food & Drug Administration (FDA)**, l'organisme américain qui réglemente la commercialisation des nouveaux produits médicaux.

Cela dit, la cote d'amour des actions des firmes biomédicales est très élevée actuellement auprès des investisseurs.

Un tel contexte est rarement propice à l'achat des actions de ces entreprises qui se vendent souvent à prix très élevé. ■

Claude Chiasson



Je cherchais un emploi convenable alors qu'il était encore bébé.

Aujourd'hui, il est gardien de but pour son équipe.

De mon côté, je suis responsable d'une division et d'un budget, et je voyage deux fois par semaine.

Il a poussé tellement vite, je n'ai pas eu le temps de le voir grandir.

C'est sûr qu'un jour je trouverai le temps

de penser à notre avenir financier.

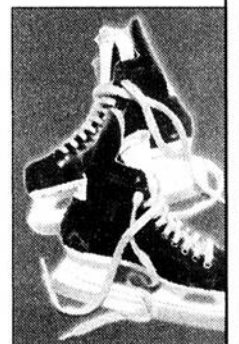
Dès que j'aurai une minute pour y penser.

Le temps que vous passez auprès d'un spécialiste en placements est du temps bien investi. Vous découvrirez de nouvelles façons d'atteindre vos objectifs financiers. De plus, vous comprendrez pourquoi neuf millions d'investisseurs au pays et aux quatre coins du globe ont fait de **Fidelity** la plus grande société de fonds communs de placement à l'échelle mondiale, gérant plus de 475 milliards de dollars*. Pour plus d'information, communiquez avec votre conseiller en placements ou appelez **Fidelity** au 1 800 579-3331.

Fidelity. Parlez-en à votre spécialiste en placements. C'est le temps.

Fidelity Investments^{MD}

*Gestion des actifs au 31 mars 1996. La gamme complète de fonds communs de placement **Fidelity** admissibles au REER est vendue exclusivement par des conseillers en placements ou dans le cadre de programmes d'épargne collective parrainés par un employeur. Lisez attentivement le prospectus du fonds avant d'investir.



Suivez le rythme de vos passions...



Voici l'Acura 2,2CL 1997.
À compter de 27 800 \$*.

C'est en orchestrant tous leurs talents que nos ingénieurs ont conçu l'Acura 2,2CL, notre nouveau coupé sport de luxe. En piste, sur un ton de performance, de confort et d'élégance, toute sa grâce vous sera révélée. À son répertoire, l'habitacle spacieux, le contrôle automatique de la température, le siège électrique du conducteur réglable en 6 sens et le lecteur CD de série. En accompagnement, un moteur virtuose VTEC de 2,2 litres répondant magistralement à la commande, de même que les systèmes d'entrée sans clef et antivol, résistant à l'effraction. Pour en faire l'expérience, visitez votre concessionnaire Acura le plus près. Votre partenaire de danse vous y attend.

*PDSF pour l'Acura 2,2CL. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, préparation, frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus.

Une vision qui inspire un élan de passion.



Westburne lie la rémunération des dirigeants au bénéfice par action

Bernard
Mooney

En 1995, les bonis payés aux deux principaux dirigeants de Westburne (Mtl, WBI, 9,25 \$) ont été calculés entièrement en fonction du bénéfice par action du distributeur-grossiste de matériel.

« Depuis deux ans, le bénéfice par action est le principal critère pour le calcul des bonis. Les trois années précédentes, nous n'avions pas réalisé de profits », a expliqué Louis-Gilles Gagnon, vice-président corporatif de Westburne.

Robert Chevrier, vice-président du conseil, président et chef de la direction, a reçu un boni de 120 000 \$ en 1995 ; il avait reçu 232 000 \$ l'année précédente. Son salaire de base est demeuré à 400 000 \$.

En 1995, John A. Hanna, vice-président principal, finance et administration et chef de la direction financière, a obtenu une prime de 75 000 \$, contre une somme

de 154 000 \$ en 1994. Son salaire de base est demeuré à 250 000 \$.

Le programme de 1995 n'accordait pas de boni si le bénéfice par action était égal ou inférieur au bénéfice par action de 1994.

Il accordait un boni égal à 0,5 % du salaire de base annuel pour chaque 0,01 \$ de bénéfice par action supérieur à celui de 1994, mais inférieur à 0,75 \$. Le boni aurait pu atteindre 1 % du salaire de base annuel pour chaque 0,01 \$ de bénéfice par action égal ou supérieur à 0,90 \$.

Au cours des cinq années terminées le 31 décembre 1995, l'action de Westburne a procuré un rendement annuel composé de 6,7 %, contre un rendement total de 10,8 % pour l'indice TSE 300.

En 1995, Westburne a réalisé un bénéfice de 0,60 \$ l'action, comparativement à un bénéfice de 0,58 \$ l'action, un an plus tôt.

Les revenus ont baissé de 7,7 %, à deux milliards. Le bénéfice avant impôts a aug-

menté de 50 % grâce aux multiples mesures de compression des coûts. Les frais d'exploitation et d'administration ont diminué de 50 M\$ en 1995. Le nombre d'employés a notamment diminué de 7,5 %.

La dette totale s'est rétrécie de 42 %, à 198,5 M\$. Au 31 décembre, Westburne disposait d'une capacité d'emprunt inutilisée de 181 M\$ et d'une nouvelle facilité de crédit et une marge d'exploitation de 70 M\$ pour des acquisitions.

L'avis de convocation à l'assemblée annuelle des actionnaires révèle également que M. Chevrier a été bien récompensé pour avoir redressé la rentabilité de la société et avoir préparé le terrain pour la vente par Lyonnaise des Eaux de son bloc de contrôle.

Lors de son embauche par la Lyonnaise en novembre 1993, M. Chevrier a reçu 400 000 options lui permettant d'acquérir 400 000 actions à un prix de 5,80 \$ chacune. Au 31 décembre 1995, M. Chevrier n'avait pas exer-

cé ces options, mais elles avaient une valeur réalisable de 1,6 M\$.

Nouveau contrat d'emploi

En février 1996, Westburne a conclu un nouveau contrat d'emploi avec M. Chevrier afin d'apaiser les investisseurs en vue du placement se-

condaire d'actions de Westburne par la Lyonnaise.

Le contrat est d'une durée indéterminée. Il prévoit l'octroi de 400 000 options additionnelles permettant l'achat de 400 000 actions à un prix d'exercice de 10,25 \$, d'ici sept ans.

En février, Lyonnaise a modifié les options qu'elle avait octroyées à M. Chevrier pour ses actions de Westburne. M. Chevrier dispose d'une option pour l'achat de 700 000 actions à un prix de 9,50 \$ chacune.

Lyonnaise des Eaux a vendu à des preneurs fermes 14,8 M d'unités comprenant 14,8 M d'actions de Westburne et

7,4 M de bons de souscription. Lyonnaise a encore 19,9 % des actions de Westburne.

Si les courtiers exercent l'option d'attribution excédentaire de 700 000 actions, si les actionnaires exercent leurs bons de souscription et si M. Chevrier exerce l'option sur les actions de la Lyonnaise, la société française ne possèdera plus que 0,57 % de Westburne.

Les Fonds Trimark et la Caisse de dépôt et placement du Québec ont participé au placement secondaire. Ils possèdent respectivement 14,5 % et 13,5 % de Westburne. ■

Forfait réunion



- Chambre de catégorie supérieure incluant 1, 2 ou 3 repas
- Stationnement intérieur
- Deux services de café par jour
- Équipement audio-visuel de base
- Frais de services

Activités à l'hôtel : salle d'exercices, terrains de squash, piscine intérieure, sauna, bain tourbillon, massothérapie et centre « Manoir-Santé ».

La vie à
St-Sauveur



246, Chemin du Lac Millette
Saint-Sauveur-des-Monts (Québec) J0R 1R3
Tel. : (514) 227-1811 Téléc. : 227-8512

1 800 361-0505



Jamais de ma vie
je n'ai été aussi occupé.
Les enfants grandissent
à vue d'œil.
Ma carrière
est en plein essor.
J'ai des tas de responsabilités.
Maintenant que j'ai l'argent,
je n'ai plus le temps.
En me couchant le soir,
je me demande :
dans vingt ans,
quand j'aurai le temps,
aurai-je encore l'argent ?

Le temps que vous passez auprès d'un spécialiste en placements est du temps bien investi. Vous découvrirez de nouvelles façons d'atteindre vos objectifs financiers. De plus, vous comprendrez pourquoi neuf millions d'investisseurs au pays et aux quatre coins du globe ont fait de Fidelity la plus grande société de fonds communs de placement à l'échelle mondiale, gérant plus de 475 milliards de dollars*. Pour plus d'information, communiquez avec votre conseiller en placements ou appelez Fidelity au 1 800 579-3331.

Fidelity. Parlez-en à votre spécialiste en placements. C'est le temps.

Fidelity  Investments^{MD}

*Gestion des actifs au 31 mars 1996. La gamme complète de fonds communs de placement Fidelity admissibles au REER est vendue exclusivement par des conseillers en placements ou dans le cadre de programmes d'épargne collective parrainés par un employeur. Lisez attentivement le prospectus du fonds avant d'investir.

CompuServe est en selle pour courir avec America Online

Les investisseurs accordent une préférence à la stratégie dynamique de pénétration de marché qu'applique la direction d'America Online depuis quelques mois

Pierre Desmarteau

En émettant 16 M de ses actions à 30 \$ US chacune, CompuServe (Nasdaq,

CSRV, 30 \$ US) a récolté 480 M\$ US (brut) pour 17,7 % de son capital. Cela peut paraître élevé, mais, comme l'ont indiqué certains

observateurs, le prix de l'action a été fixé à un ratio inférieur à 600 \$ US par abonné.

L'autre véritable comparaison vient du leader des services en ligne (*on-line*), America Online (Nasdaq, AMER, 58,88 \$ US) qui voit ses actions s'échanger à environ 970 \$ US par abonné. Mieux, le lendemain (en matinée) de la divulgation du prix de l'émission d'actions de CompuServe, le titre d'America Online était en hausse de 2,63 \$ US. À l'ouverture des marchés, le titre de CompuServe s'est échangé à 35 \$ US. C'est dire la préférence qu'accordent les investisseurs à la stratégie dynamique de pénétration de marché qu'applique la direction d'America Online depuis quelques mois. Cette stratégie semble lui sourire car elle a rattrapé CompuServe qui, jusqu'au printemps dernier, détenait la première position dans cette industrie de services en ligne dans le monde.

Selon les experts, la tarification, la multiplication des ententes commerciales et la facilité de navigation du service d'America Online ont été des facteurs déterminants dans cette course.

Des analystes indiquent que CompuServe a vu ses activités croître de 35 % en 1995,

alors que celles d'America Online ont bondi de 240 %.

Par contre, les analystes s'accordent maintenant pour dire que la privatisation partielle de CompuServe, par H&R Block (New York, HRB, 38,38 \$ US), lui sera salutaire. D'ici à 12 mois, H&R Block entend complètement privatiser CompuServe en distribuant le reste de ses actions à ses actionnaires (*spin-off*).

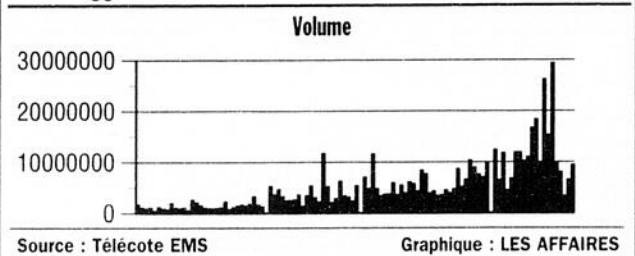
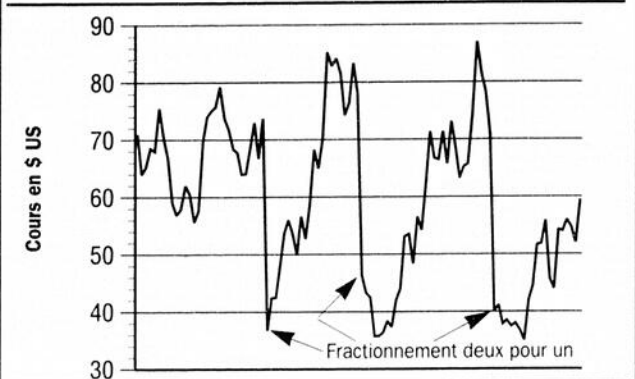
C'est qu'à titre de division du leader de la société de traitement de déclarations d'impôt sur le revenu, CompuServe était tenue de présenter des rendements sur l'investissement constants. D'un autre point de vue, H&R Block, entreprise rentable, avait tout avantage à passer à la dépense la totalité des frais engagés pour gagner des abonnés.

Or, comme le faisait remarquer récemment l'hebdomadaire *Business Week*, America Online, en contrepartie, capitalise ces frais de promotion pour gagner des abonnés, ce qui lui permet de différer dans le temps certaines dépenses.

De cette manière, America Online a dégagé un profit de 0,4 M\$ US en 1993 et de 2,6 M\$ US en 1994, alors qu'en 1995, elle a essuyé une perte nette de 33,6 M\$ US.

America Online (Nasdaq, AMER, hebdomadaire)

Du 29 avril 1994 au 19 avril 1996

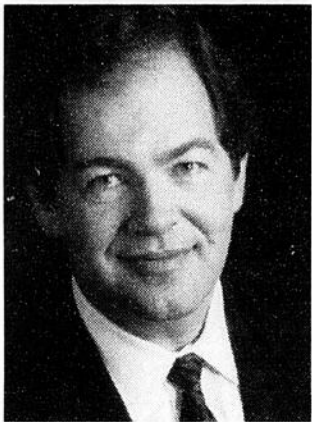


Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

LES LEADERS DE LA QUALITÉ

« Nous croyons fermement que les organisations du Québec peuvent atteindre le statut de classe mondiale par l'amélioration continue de la qualité, aussi bien de leur gestion que de leurs produits et services.



Chez CGI, nous accordons une nette priorité à notre démarche qualité.

Pour améliorer notre compétitivité.
Pour augmenter notre rentabilité.
Pour accroître notre leadership. »

Serge Godin

Serge Godin
Président, Groupe CGI
Gouverneur, Mouvement québécois de la qualité



LE MOUVEMENT QUÉBÉCOIS DE LA QUALITÉ
FÉLICITE SES GOUVERNEURS POUR

leur soutien
au Mouvement

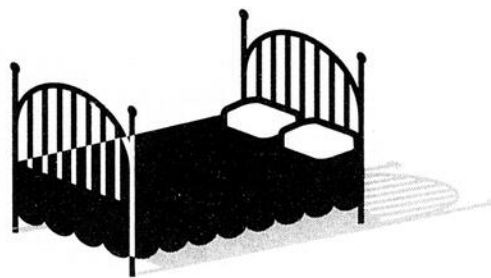
leur démarche
qualité

leur rôle
de chef de file de la qualité au Québec



455, rue Saint-Antoine Ouest
Bureau 404
Montreal (Quebec) H2Z 1J1
Téléphone : (514) 874-9933
Télocopieur : (514) 866-4600

Au centre de



vos douillets besoins.

HÔTEL
LE DAUPHIN

Tout nouveau tout beau!

600 boul. St-Joseph, Drummondville
(819) 478-4141 ou 1 (800) 567-0995

Quelques titres de réseaux en ligne (*on-line*)

Compagnie/service	Symbole	Cours récent	Nombre d'abonnés	Capital boursière
America Online	AMER	58,88\$ US	5,0 M	4 844,6 M\$ US
CompuServe	CSRV	30 \$ US ¹	4,7 M	2 706,0 M\$ US
Prodigy Services	—	—	1,5 M	1 000,0 M\$ ²
Microsoft (Network)	MSFT	109 \$ US	1,0 M	64 746,4 M\$ US ³

¹ : cours à l'émission

² : estimation basée sur le prix de 500 M\$ US

qui espère obtenir Sears pour sa participation de 50 %

³ : valeur boursière de Microsoft au complet, qui est surtout un concepteur de logiciels.

Tableau : Les Affaires

Une fois le redressement établi (en ne capitalisant pas ces dépenses), America Online aurait vu ses profits de 1993 et 1994 se transformer en pertes de 3,3 M\$ US et 6,9 M\$ US, respectivement. La perte de 1995 aurait été gonflée de 50,8 M\$ US, à 84,5 M\$ US.

Internet à la carte

L'industrie des services en ligne a connu son envol dans la première moitié des années 1980. À l'époque, H&R Block avait déboursé 20 M\$ US pour CompuServe.

La naissance de Prodigy, aujourd'hui le troisième fournisseur en importance, a été le fait, en 1984, de Sears (New York, S, 51,75 \$ US), CBS et IBM (New York, IBM, 105,50 \$ US). Il y a quelques mois, Sears a annoncé son intention de vendre sa participation de 50 % pour quelque 500 M\$ US.

Dans son rapport annuel de

1995, H&R Block démontre que ses services informatiques (composés pour l'essentiel par CompuServe) ont connu une croissance annuelle moyenne composée de 22,6 % depuis 1986. Pour sa part, le bénéfice d'exploitation du secteur a crû à raison de 32,1 % par année. À son plus récent trimestre, terminé à la fin de janvier dernier, CompuServe a vu son bénéfice net chuter de 46,4 %, à 22,1 M\$ US.

Microsoft (Nasdaq, MSFT, 109 \$ US) a, pour sa part, fait son entrée dans l'industrie en 1994. Aujourd'hui, le géant du logiciel compte un peu plus de 1 M d'utilisateurs de son réseau *The Microsoft Network*.

Or, depuis la poussée fulgurante du réseau Internet, ces services d'information en ligne n'ont eu d'autre choix que d'y étendre leur offre. Ils doivent aujourd'hui faire valoir leurs menus organisés aux internautes qui choisissent de naviguer à la carte dans Internet.

Entre eux, ils se livrent une concurrence féroce pour convenir d'ententes avec des fournisseurs de contenu. Le passage en juin prochain de l'hebdomadaire *Newsweek* de Prodigy à America Online en est un bon exemple. *Newsweek* prend l'espace laissé vacant par *Time magazine*, qui a choisi de joindre le réseau de CompuServe. ■



Bre-X a maintenant mis au jour 25 M d'onces d'or

Pour l'investisseur audacieux, le titre de Shane Resources est la façon idéale d'investir en Indonésie

François
Riverin

Bre-X Minerals (Alberta, BXM, 164,50 \$) a annoncé, la semaine dernière, un nouveau calcul des ressources minérales identifiées de la zone principale *South-east 1* (propriété *Busang*), située sur l'île Kalimantan, en Indonésie.

Le calcul a été effectué par **Kilborn SNC Lavalin** à partir de 37 forages. Il porte sur la zone située entre les sections 1 et 29 distantes de 250 mètres chacune. Le calcul porte seulement sur la minéralisation dont la teneur moyenne dépasse 0,75 gramme d'or la tonne.

La zone *SEZ-1-29* renferme un gisement délimité de 18 M de tonnes à une teneur de 3,34 grammes d'or la tonne, pour un total de 1,94 M d'onces d'or. La minéralisation inférée de cette zone atteint 67,2 M de tonnes à 3,3 grammes d'or la tonne, soit 7,22 M d'onces d'or. La zone complète contient 9,16 M d'onces d'or.

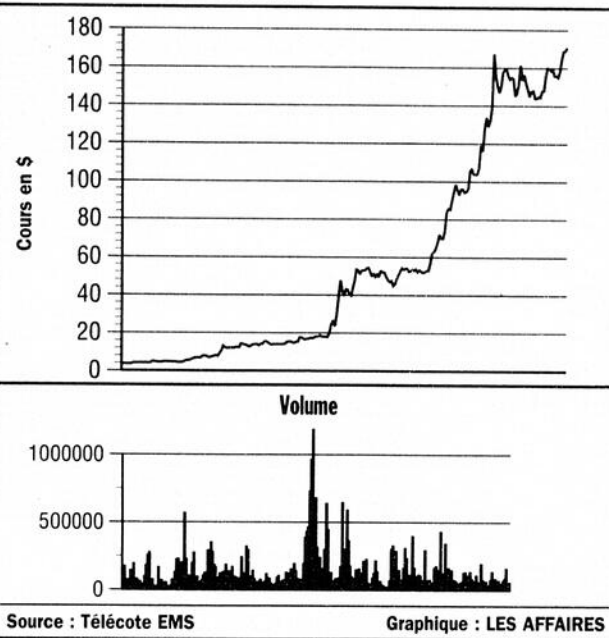
Déjà, la compagnie avait délimité 152 M de tonnes contenant quelque 13 M onces d'or sur les sections *SEZ-49-54* de la zone *South-east 1*. Le calcul n'a pas tenu compte des forages effectués entre les sections 29 et 44.

Au total, la propriété *Busang* contient donc 267 M de tonnes métriques à une teneur moyenne de 2,88 grammes d'or la tonne, pour une ressource totale de 24,8 M d'onces d'or. Une partie seulement de la propriété a été explorée.

« D'autres découvertes importantes dans la *Ceinture aurifère du Kalimantan* sont probables dans ces terrains propices, à mesure que l'exploration se poursuivra », a soutenu **Dorothy Atkinson**,

Bre-X Minerals (Alberta, BXM, quotidien)

Du 24 avril 1995 au 19 avril 1996



analyste chez **Whalen Béliveau & Associés**, dans un rapport de recherche daté du mois de mars.

M. Atkinson estime que la découverte de *Busang* dépassera les 45 M d'onces. Elle souligne que l'Indonésie produit déjà 5 % de l'or mondial, proportion qui devrait augmenter en raison de l'ouverture de nouvelles mines dans les prochaines années.

Selon la docteure en géologie, l'Indonésie est parsemée d'îles d'origine volcanique sur ses 1 700 kilomètres d'étendue.

Cette région du globe a été souvent secouée par les tremblements de terre et d'importants systèmes géothermiques bouillonnent sous la croûte, un environnement favorable à l'existence de dépôts de minéraux.

D'ailleurs, *Busang* n'est pas le seul dépôt gigantesque de

l'Indonésie. **Freeport-McMoran Copper and Gold** (New York, FCX, 32,50 \$ US) exploite le gisement de cuivre-or-argent *Grasberg*, sur l'île de Java, une des mines aux coûts d'exploitation le plus bas au monde.

Les réserves prouvées et récupérables de la mine s'élèvent à 1,7 milliard de tonnes, représentant quelque 38,2 milliards de livres de cuivre, 48 M d'onces d'or et 108 M d'onces d'argent. Il s'agit du plus important complexe minier de l'Asie du Sud-Est.

Toutefois, l'exploitation d'un gisement d'une telle richesse a bouleversé les habitudes des habitants de la région, qui se sont rebellés contre **Freeport** et les dommages environnementaux causés par la mine.

Les habitants ont tué deux soldats à la machette. Par la suite, l'armée a tiré sur la fou-

le, tuant 15 villageois et en blessant 14 autres.

Finalement, **Freeport** a cédé 1 % de ses revenus pour les 10 prochaines années aux tribus locales et a promis d'accroître l'embauche dans cette population.

Sur l'île Kalimantan, la mine *Kelian*, appartenant à **CRA**, produit 200 000 onces d'or par année. Les réserves atteignent 85 M de tonnes à 1,9 gramme d'or la tonne.

Shane Resources

Newmont Mining (New York, NEM, 56 \$ US) commencera bientôt à exploiter la mine d'or *Minahasa* (2,1 M d'onces d'or de réserve) à la

cadence de 140 000 onces d'or par année. En l'an 2000, la compagnie exploitera également la mine *Batu Hijau*, dont les ressources s'élèvent à 11 M d'onces d'or et 10 milliards de livres de cuivre.

Devant cet énorme potentiel minier, M^{me} Atkinson a recommandé l'achat du titre de **Shane Resources** (Van., SEI, 0,70 \$), au moment où le titre s'échangeait à 0,49 \$. **Shane** compte 5,4 M d'actions émises. Sa propriété *Nawan* est située au nord-ouest de la découverte de *Bre-X* et à 150 kilomètres au nord de la mine *Kelian*, près de la frontière de la Malaisie. **Shane** possède également la propriété *Silubab*, située à l'extrémité ouest

de la *Ceinture aurifère du Kalimantan*. Selon les exigences du pays, **Shane** a déposé en fiducie 1,8 M\$ (le *Seriousness Bond*), montant qui sera remboursé à mesure que les travaux d'exploration progresseront.

Le président de la compagnie, **Rick Walker**, possède 10 années d'expérience en exploration minière. L'analyste juge que le titre est la façon idéale, pour les investisseurs audacieux, d'investir en Indonésie.

Les partenaires de **Shane** pour l'exploration en Indonésie sont **Dentonia Resources** (Van., DTA, 0,77 \$) et **Williams Creek Explorations** (Van., WCX, 0,68 \$). ■

Dimanche à 10 h 30



28
avril

LE PARI DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE

La vision du FONDS DE SOLIDARITÉ

INVITÉ

M. Claude Blanchet
PRÉSIDENT

FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC

FINANCES est la seule émission
télévisée à traiter exclusivement
d'activité financière et boursière



reprise à 23 h 34

Offrir plus de 500 fonds communs de placement, c'est croire en la liberté de choisir.

C'est plus que peut vous offrir tout autre courtier à escompte. Il nous importe de vous permettre de diversifier vos investissements. Nous rendons la chose aussi simple que possible avec notre programme de cotisations préautorisées grâce auquel vous pouvez acheter plus de 200 fonds communs de placement. Choisir le bon courtier à escompte n'aura jamais été aussi facile.



ACTIONS EN DIRECT
BANQUE ROYALE INC.

Membre du Groupe Financier Banque Royale

Pour en savoir plus sur Actions en direct, renseignez-vous
auprès d'une succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal
ou téléphonez au 1 800 363-3967.

ACTIONS EN DIRECT
SERVICES DE COURTAGE À ESCOMPTE

Les livraisons de pâte ont augmenté en mars

Les expéditions de pâte commerciale ont atteint 609 000 tonnes en mars, le plus haut niveau de livraisons mensuelles des six derniers mois.

Selon l'Association canadienne des pâtes et papiers, les livraisons de pâte ont atteint 1,73 M de tonnes métriques au cours des quatre premiers mois de 1996, soit 18 % de plus que la même période l'an dernier. Les exportations ont reculé de 19 % au cours du trimestre.

Les expéditions outre-mer ont perdu 23 % de leur volume. Cependant, un revirement se fait sentir en Chine et dans d'autres pays de l'Asie du Sud-Est. Aux États-Unis, les expéditions ont baissé de 13 % au cours du mois de mars.

Au cours de ce mois, les usines canadiennes ont fonctionné à 78 % de leur capacité, comparativement à 90 % l'an dernier. En mars, seulement 10 000 tonnes de pâte se sont ajoutées aux stocks, comparativement à une moyenne de 100 000 tonnes par mois au cours des mois précédents. Les stocks des producteurs de pâte canadiens correspondent à 53 jours d'approvisionnement. Selon John Johnson, analyste des produits forestiers chez First Marathon Securities, la pâte kraft blanchie de résineux du nord s'échange présentement autour de 520 \$ US la tonne métrique. (FR) ■

Les commandes de papier commercial augmentent

Les commandes de feuilles livres de papier blanc se sont raffermies au cours du dernier mois, permettant de mettre en vigueur la hausse de 80 \$ US la tonne métrique annoncée au début de l'année. Le prix de cette catégorie de papier se situe autour de 700 \$ US la tonne, comparativement à 1 000 \$ US la tonne à la même période de l'an dernier.

La consommation de ce type de papier a habituellement une incidence directe sur la consommation de pâte kraft commerciale. (FR) ■

Les stocks d'aluminium continuent d'augmenter

Les stocks d'aluminium s'élèvent maintenant à 804 000 tonnes métriques, comparativement à 575 000 tonnes à la fin de 1995. Les stocks ont augmenté de 16 000 tonnes par semaine en moyenne. Le prix est demeuré stable la semaine dernière, à 0,73 \$ US la livre.

Selon John Lydall, analyste du marché des métaux chez First Marathon Securities, la production d'aluminium augmente constamment. Les consommateurs ont peu d'intérêt à acheter en constatant les stocks qui s'accumulent dans les entrepôts. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 19-04-96	Fermeture 12-04-96	Variation %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,71	0,73	-2,74
Argent (\$ US l'once)	5,25	5,54	-5,23
Cuivre (\$ US la lb)	1,19	1,17	1,71
Nickel (\$ US la lb)	3,61	3,74	-3,48
Or (\$ US l'once)	390,50	394,75	1,08
Platine (\$ US l'once)	399,00	410,20	-2,73
Zinc (\$ US la lb)	0,47	0,48	-2,08
Indice CRB	256,44	260,17	-1,43
Indice Dow Jones (à terme)	154,77	153,47	0,85

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	23,93	24,28	-1,44
Brent (Mer du Nord)	19,18	23,05	-16,79

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	385,00	370,00	4,05
Prix composés			
Toronto \$ CA	338,89	323,93	4,62
Columbus \$ US	338,88	325,13	4,23

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mai	5,26	5,52	-4,71
	juil.	5,31	5,54	-4,15
Cuivre (\$ US la livre)	avril	1,24	1,19	4,20
	mai	1,23	1,19	3,36
Or (\$ US l'once)	juin	392,70	397,10	-1,11
	août	395,00	399,80	-1,20
Platine (\$ US l'once)	juillet	404,30	410,20	-1,44
	octobre	407,40	413,30	-1,43
Café C (\$ US la livre)	mai	1,18	1,15	2,61
	juillet	1,18	1,15	2,61
Coton 2 (\$ US la livre)	mai	0,84	0,86	-2,33
	juil.	0,85	0,87	-2,30
Sucre 11 (\$ US la livre)	mai	11,09	11,62	-4,56
	juil.	10,58	11,12	-4,86

¹ : London Metal Exchange (LME)

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Black Swan : un volume record de titres échangés dans une journée

François
Riverin

Le mardi 16 avril, plus de 38 M d'actions de Black Swan Gold Mines (Tor., BSW, 0,66 \$) ont été échangées à la Bourse de Toronto sur plus de 13 000 transactions, le deuxième plus important volume pour un seul titre de toute l'histoire du parquet.

Le titre est passé de 0,46 \$, à l'ouverture du marché, jusqu'à un sommet de 1,28 \$, dans la journée, terminant à 1,05 \$. Le titre a reculé jusqu'à près de 0,50 \$ les jours suivants avant de remonter au cours actuel.

Le déluge d'achat a commencé après l'annonce par Black Swan des résultats d'un forage effectué sur la propriété Cata Preta.

Le forage CP21-A, dirigé à un angle de 85 degrés vers le bas, a traversé 49,05 mètres de minéralisation d'une teneur moyenne de 11,85 grammes d'or la tonne (0,35 once d'or la tonne), entre 72,4 M et 121,45 mètres de profondeur suivant la direction du forage.

Le 1^{er} avril, la compagnie avait pourtant annoncé des résultats partiels du forage, soit 23,5 mètres à 15,8 grammes d'or la tonne entre 63 mètres et 86,5 mètres de profondeur. Le titre était monté jusqu'à

0,25 \$ avant l'annonce et a reculé à 0,22 \$ par après.

La teneur moyenne du dernier forage est basée sur huit intervalles dont un de trois mètres à 142,72 grammes d'or la tonne, un autre de 2,2 mètres à 15,1 grammes et un autre de 2,65 mètres à 19 grammes.

Les cinq autres intersections ont des teneurs variant entre 0,02 et 0,07 once d'or la tonne. Selon les gisements, les compagnies doivent normalement faire subir un traitement statistique aux teneurs de plus de 31 grammes d'or la tonne pour tenir compte de l'effet de pépite de l'or.

On obtient alors ce qu'on

appelle des teneurs coupées, lesquelles sont généralement ramenées à 31 grammes la tonne. Les teneurs de Black Swan ne sont pas coupées.

La minéralisation visée dans la propriété Cata Preta est désignée par le terme *carvoeira*. Il s'agit d'une roche noire dans laquelle on peut observer de l'or natif, soutient Black Swan.

Depuis 1992, Sul America Mineracao, le propriétaire des terrains, a investi 1,5 M\$ en travaux d'exploration sur la propriété.

Au début de 1995, Sul a cédé une participation de 50 % à Black Swan en échange de 8 M d'actions et de 8 M d'options permettant d'acheter une action à 0,15 \$ pendant deux ans. Black Swan doit investir 1,2 M\$ US en travaux d'exploration avant le 19 juillet 1996.

De la surface jusqu'à 20 mètres au-dessus du forage CP21-A et sur une distance de 400 mètres, les partenaires de Cata Preta ont délimité des ressources de 1,4 M de tonnes métriques à une teneur de 3,83 grammes d'or la tonne, à l'aide de 21 forages. Selon la compagnie, le forage C21-1 devrait accroître le tonnage du gisement.

La propriété Cata Preta est située dans le district minier Quadrilatero Ferrifero, où on dénombre deux mines d'or en exploitation produisant quelque 350 000 onces d'or par année. On a extrait environ 300 000 onces d'or sur la propriété avant les années 1850.

L'objectif de Black Swan est d'identifier un volume de 5 M de tonnes à une teneur d'environ de 4 grammes d'or la tonne autour du *carvoeira*, soit environ 900 000 onces d'or. La compagnie croit que les caractéristiques du gisement se prêtent à une exploitation à ciel ouvert.

Au début de 1995, Black Swan avait 33,5 M d'actions émises. La compagnie a émis depuis des options d'achat portant sur environ 7 M d'actions à ses dirigeants.

Elle a émis également 8 M d'actions et 8 M d'options d'achat d'actions pour l'acquisition de la propriété Cata Preta, au Brésil. Miramar Bon Mines détient environ 4,3 M d'actions de Black Swan.

Arthur Fisher, président de Black Swan, s'est dit d'avis que la frénésie sur le titre doit être examinée dans le contexte des découvertes de Bre-X Minerals (Alberta, BXR, 169 \$) en Indonésie et de Diamond Fields Resources à Voisey Bay, à Terre-Neuve.

Des analystes pensent pour leur part que les fonds d'actions ont participé à la ruée sur le titre.

Ils sont également à la recherche de titres qui pourraient rehausser le rendement de leur portefeuille, comme l'ont fait les titres de Bre-X et de Diamond Fields. ■

La Bourse approuve la transaction d'Orbite

La Bourse de Montréal a approuvé, à certaines conditions, les termes de l'entente intervenue entre Exploration Orbite VSPA (Mtl, ORTA, 0,64 \$) et la société Yellow Eagle Mining concernant l'acquisition d'une participation de 30 % dans le projet aurifère Cripple Creek, en Alaska.

Orbite paiera 1,7 M\$ US à Yellow Eagle et émettra 1,16 M de ses actions en échange. Orbite pourra acquérir une part additionnelle de 20 % dans le projet en

payant 3 M\$ US au comptant ou l'équivalent de la valeur de 32,5 % du capital émis d'Orbite au moment de l'exercice de l'option, moins la valeur de 1,16 M d'actions déjà émises.

La Bourse de Montréal avait refusé une première transaction il y a quelques semaines parce qu'Orbite aurait dû émettre 7,5 M d'actions à Yellow Eagle, ce qui aurait constitué un changement de contrôle.

Orbite prépare un placement privé de 2 M\$ par

l'émission d'actions à 0,40 \$ l'action, prix garanti pendant une période de 45 jours.

Selon Pierre Gévy, président d'Orbite, Yellow Eagle Mining sera l'exploitant du projet d'exploitation du placer aurifère Cripple Creek.

M. Gévy n'était toutefois pas en mesure de préciser si les autres exploitations de placer aurifère menées par cette compagnie en Alaska se sont avérées rentables. (FR) ■

Cette annonce n'est publiée qu'à titre d'information.



5 000 000 \$

Financement à terme
et
débuture convertible

Montage et financement
par

RoyNat

Février 1996

CanWest est très intéressée à CFCF-12

Dominique
Beauchamp

CanWest Global Communications Corp. (Tor., CWW, 42,85 \$), de Winnipeg, étudie divers scénarios et veut entreprendre des discussions avec le Groupe Vidéotron (Mtl, VDO, 12,10 \$) concernant l'acquisition potentielle de CFCF-12.

« Cela ne faisait pas partie de nos plans. Nous n'avons pas pris de décision. Nous tentons de déterminer comment CFCF-12 pourrait s'intégrer à notre stratégie de devenir le troisième réseau national anglophone au Canada, derrière CBC et CTV », a déclaré Glenn O'Farrell, vice-président des affaires juridiques et réglementaires de CanWest et président du par-

tenariat TVA CanWest.

La semaine dernière, Vidéotron a lancé une offre pour acheter toutes les actions de CFCF (Mtl, CF, 21,25 \$) à 21,50 \$, coiffant Cogeco Câble (Mtl, CCA, 8,15 \$). Vidéotron a annoncé son offre quelques minutes avant l'assemblée des actionnaires de CFCF qui devaient approuver l'échange d'éléments d'actif entre les deux sociétés de communications. Vidéotron achetait les activités de câble de CFCF et cette dernière achetait Vidéotron.

Cogeco Câble a tenté de s'insérer entre les deux, offrant 20 \$ (16 \$ comptant et une demie de ses actions) pour acheter la totalité des actions de CFCF. Ce sont les démarches de Cogeco qui avaient mené à la tenue de

l'assemblée, annulée à la suite du coup de théâtre.

L'offre de 350 M\$ de Vidéotron fait un autre perdant : les actionnaires minoritaires de Télé-Métropole devaient se faire acheter leurs actions par CFCF à 21,50 \$. Vidéotron assumera 300 M\$ de dettes de CFCF, portant la facture totale à 650 M\$.

En 1991, CanWest avait tenté d'acquérir CFCF, sans succès. CanWest et Vidéotron se connaissent bien. En juillet 1995, CanWest et Télé-Métropole (Mtl, TM.B, 17,25 \$), filiale de Vidéotron, ont conclu un partenariat pour revitaliser la station de télévision anglophone CKMI, de Québec. CanWest possède 51 % de TVA CanWest.

« Nous tenons mordicus à notre plan de revitalisation de

CKMI. La mise en vente de l'unique station anglophone à Montréal CFCF-12 est une occasion d'affaires qui se présente que nous ne pouvons ignorer », a ajouté M. O'Farrell.

L'an dernier, CFCF a déposé un avis d'opposition au plan de TVA CanWest de retransmettre le signal de CKMI à Montréal et à Sherbrooke. Selon le plan, CKMI serait la tête de pont du réseau national Global au Québec, en concurrence directe avec CFCF-12. De plus, CFCF acquiert de la programmation de Global.

Ironiquement, CanWest pourrait maintenant contrôler les deux stations anglophones.

Il existe plusieurs précédents de stations concurrentes

appartenant à un même propriétaire. À Vancouver et Victoria, Western International Communications (Tor., WIC, 20,30 \$) exploite deux canaux affiliés au réseau CTV. À Toronto et à Barrie (Ontario), CHUM (Tor., CHM, 20,50 \$) exploite deux stations. À Ottawa et Pembroke, Baton Broadcasting (Tor., BNB, 10,35 \$) exploite deux stations affiliées au réseau CTV et demande au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) de désaffilier l'une d'elle pour en faire un canal indépendant.

Au Québec, à Hull, Radio Nord possède deux canaux affiliés à TVA et à Télévision Quatre Saisons. Le CRTC tiendra une audience sur CKMI le 8 juillet. Le CRTC

devait tenir l'audience en novembre 1995, mais la saga entre le Groupe Vidéotron, CFCF et Télé-Métropole (TM) a repoussé l'échéance.

La transaction de Vidéotron et CFCF devra également être approuvée par le CRTC. Vidéotron se retrouverait avec l'ensemble du câble sur l'île de Montréal et avec les stations de TM, de Quatre-Saisons et de CFCF-12 à Montréal.

La semaine dernière, CanWest a fait part de son intention de procéder à une émission publique d'actions aux États-Unis afin de financer des acquisitions.

Afin d'améliorer la négociabilité de ses actions, CanWest distribuera à ses actionnaires 12 nouvelles actions pour 100 actions détenues. CanWest divisera aussi ses actions trois pour une.

La famille Asper contrôle 94,5 % des droits de vote de CanWest. ■




Le pouls s'accélère.
Les mains frémissent.
La joie éclate.

Le bail y est pour beaucoup.

Louez une nouvelle XJ6 1996

4500 \$
comptant

998 \$
par mois

Rien ne ravit plus vivement les sens que la nouvelle génération de Jaguar. Surtout avec le Bail de rêve XJ6. Une offre exceptionnelle de durée limitée, qui comprend 2 ans d'entretien périodique gratuit et l'assistance routière jour et nuit.** Un essai vous convaincra que rien n'égale la sensation merveilleuse de conduire une Jaguar, sinon celle de l'acquérir. Pour plus de renseignements, composez 1-800-XJ-SERIES.  JAGUAR

Decarie Motors
55, rue Gince
Montréal, (514) 334-9910

Jaguar Rive-Sud
845, boulevard Taschereau
Greenfield Park, (514) 879-9253

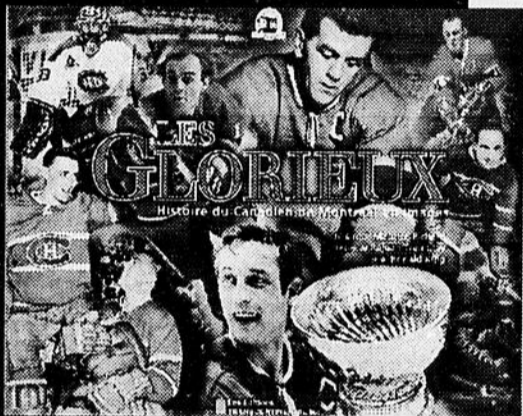
Chatel Automobiles
1350, rue Bouvier
Québec, (418) 628-6336

*S'applique à un Bail de rêve Jaguar de 24 mois pour une XJS 1996 neuve, moyennant approbation du crédit, chez les concessionnaires participants. L'acompte de 4 500 \$, la première mensualité de 998 \$, tous les frais de transport locaux, l'immatriculation, l'assurance et les taxes sont exigibles à la livraison. Les 23 mensualités restantes plus taxes sont payables chaque mois de la date de livraison, pour un total de 23 952 \$. Le prix comprend la préparation à la route et le fret, ainsi qu'une limite de parcours de 48 000 km. Kilométrage supplémentaire: 16 cents le km (12 cents si conclu à la signature du contrat). Après 24 mois, option de simple remise du véhicule ou d'achat à 41 525 \$. L'offre expire le 30 juin 1996. Voir un concessionnaire pour tous détails concernant le Bail de rêve et le "Club Jaguar".

Les fans du Canadien
se l'arrachent!

LES GLORIEUX

Histoire du Canadien de
Montréal en images



PRÉFACE DE MAURICE RICHARD
TEXTES DE RÉJEAN TREMBLAY
ET DE RONALD KING

168 pages
couverture rigide

Seulement
39,95 \$

«Des photos d'une qualité unique,
jamais vues ailleurs!»

Gilles Proulx, *Le Journal du midi* CKAC

«Il y a des photos magnifiques dans ce bouquin!»
Yvan Martineau, *Sport Plus Extra*, TQS

«Regardez-moi la beauté de ces photos, en
particulier celles des premières années!»
Gilles Gagnon, *Bon matin*, SRC

Un superbe album de PHOTOS pleine
page mettant en vedette les 40 joueurs du
Canadien élus au Temple de la renommée
du hockey, et plus encore!

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

ENTREPRISE: _____
NOM: _____
FONCTION: _____
ADRESSE: _____
CODE POSTAL: _____
TÉLÉPHONE: () _____ TÉLÉCOPIEUR: () _____

CHÈQUE CARTE DE CRÉDIT: VISA MASTERCARD AMEX

NUMÉRO: _____ ÉCHÉANCE: _____

Pour commander :
composez le (514) 392-9000
ou le 1 800 361-5479

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À:
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST, 24^e ÉTAGE, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9
LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR:
(514) 392-2026

En vente dans tous les bons magasins

INVESTIR

Planet Hollywood se lance dans l'orbite boursière avec une émission de 200 M\$ US

La chaîne de restaurants compte implanter des établissements à Vancouver, à Toronto et à Montréal

Bernard
Mooney

Les fans de Demi Moore, Bruce Willis, Whoopi Goldberg, Sylvester Stallone et Arnold Schwarzenegger peuvent devenir leurs partenaires en achetant des actions de Planet Hollywood International (Nasdaq, PHIL, 27 \$ US). En effet, la chaîne de restaurants thématiques, d'Orlando (Floride), a émis 10,8 M de nouvelles actions à 18 \$ US chacune la semaine dernière.

L'émission devait se faire à 14 et 16 \$ US. Devant la forte demande, le prix a été haussé. Les investisseurs ont envoyé le titre en orbite dès les premières minutes de transaction, le vendredi 19 avril. Le titre a ouvert à 31 \$ US, 72 % de plus que le prix de l'émission. Il a dépassé les 32 \$ US, avant de se replier sous les 30 \$ US.

Planet Hollywood est contrôlée par le producteur de films Keith Barish et par Robert Earl, fondateur de la chaîne de restaurants thématiques Hard Rock Cafe. Avec

Planet Hollywood, ils ont conçu en 1990 une chaîne de restaurants uniques au monde, misant sur les apparitions fréquentes de vedettes de cinéma, dont plusieurs sont actionnaires.

Planet Hollywood se retrouve avec 24 célébrités actionnaires détenant environ 12,8 M des 95,1 M d'actions en circulation, après l'émission.

Le concept a fait bouillir la neige. Planet Hollywood compte maintenant 30 restaurants, dont six franchises, dans huit pays. Le décor est typiquement hollywoodien, avec des objets ayant servi à des films célèbres. On retrouve, par exemple, la robe de chambre du boxeur Rocky dans le film portant ce titre, mettant en vedette Sylvester Stallone, et le pic à glace de Sharon Stone dans *Basic Instinct*. Les prix sont également hollywoodiens : le hamburger le moins cher au Planet Hollywood de Londres coûte environ 18 \$!

Il semble que cela n'empêche pas les clients d'attendre une heure avant d'avoir le privilège de s'asseoir et peut-être voir une vedette de cinéma.

Jusqu'à maintenant, le concept semble fonctionner à merveille. En 1995, Planet Hollywood a réalisé des revenus de 270,6 M\$ US et des profits de 20,7 M\$ US, sa première année rentable. La

chaîne avait perdu 9,3 M\$ US en 1994. Fait unique pour une chaîne de restaurants, presque 40 % de son chiffre d'affaires provient de la vente de souvenirs et de marchandises liés au cinéma.

Cela lui confère un cachet spécial, d'autant plus que les marges bénéficiaires de ce genre de produits à la Disney sont font attrayantes.

La société prévoit avoir 51 restaurants d'ici à la fin de l'année et vendra sa marchandise dans 15 pays. Planet Hollywood veut de plus développer deux nouveaux restaurants thématiques : *Official All Star Cafe* (concept basé sur le sport) et *Marvel Mania* (basé sur les héros des bandes dessinées).

Bientôt au Canada

Planet Hollywood prépare son entrée en sol canadien. La société ouvrirait un restaurant à Toronto en octobre, près de la tour du CN et du SkyDome. Peu après, Planet Hollywood prévoit l'ouverture d'un établissement à Vancouver. L'entreprise serait de plus à la recherche de sites à Montréal, mais il faudra attendre au moins à 1997 avant de voir un Planet Hollywood au Québec.

Avant d'acheter des actions de Planet Hollywood, l'investisseur doit se poser au moins quelques questions. D'une part, il doit évaluer le poten-

tiel de croissance de ce genre de restaurants. Comme le concept repose en partie sur l'apparition de vedettes de cinéma, il est loin d'être sûr qu'on peut ouvrir des milliers de restaurants en vendant l'espoir que Demi Moore se pointera au Planet Hollywood de votre voisinage.

Déjà, la compagnie mise sur l'apport démesuré de ses quatre plus importants établissements, qui ont généré plus de 40 % de ses revenus en 1995. C'est que Planet Hollywood a ouvert des restaurants d'abord dans les marchés les plus évidents, qui sont en même temps les plus rentables et les plus importants : Los Angeles, Miami, New York et Londres.

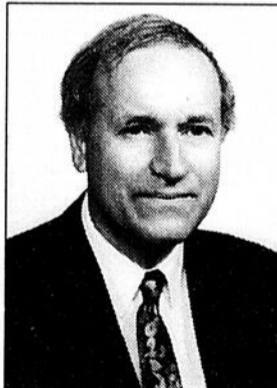
De plus, après l'attraction de la nouveauté, l'autre risque provient de la possibilité que le concept sombre dans la désuétude avec le temps. Il n'est pas certain que Planet Hollywood réussira à maintenir son attrait. Il y a également le risque que certaines vedettes désertent la planète et vendent leurs actions. Ces vedettes ne se font pas prier pour aller à New York ou à Londres, mais viendront-elles aussi souvent et avec le sourire dans des coins moins excitants ?

Le dernier élément à évaluer est le prix des actions de Planet Hollywood. À 30 \$ US, cela donne une valeur de 2,8 milliards de dollars US à l'entreprise. C'est 10,5 fois ses revenus de 1995 et plus de 130 fois ses profits. Ce dernier ratio n'est pas vraiment significatif. Comme la chaîne de restaurants est encore jeune et commence seulement à être rentable, on peut présumer qu'elle n'a pas encore atteint son plein potentiel de profits.

Il est, en outre, très difficile d'identifier des entreprises comparables. **Outback Steakhouse** (Nasdaq, OSSI, 39,13 \$ US) exploite 198 restaurants et 78 franchises. Le titre se vend environ 2,4 fois ses ventes et 33 fois ses profits de 1995. Outback connaît une forte croissance. Ses ventes sont passées de 24,8 M\$ US, en 1990, à 664 M\$ US, l'an dernier. Ses marges nettes sont de 8,1 %.

Planet Hollywood ressemble davantage à **Rainforest Cafe** (Nasdaq, RAIN, 35 \$ US). Émise à 6 \$ en avril 1995, ses actions ont explosé jusqu'à 38 \$ US.

Rainforest avait seulement un restaurant à sa venue en bourse. ■



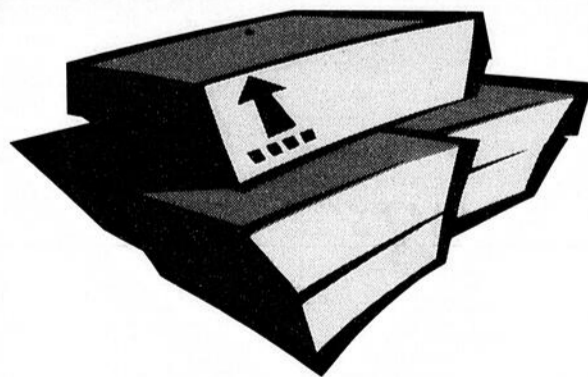
Jacques St-Amour, c.a., f.e.e.e., a.s.a.

Associé de Coopers & Lybrand/Laliberté Lanctôt a été élu président du Conseil d'administration pour l'année 1996 lors de la 121^{ème} Assemblée annuelle des actionnaires du Club Saint-Denis.

Autres membres élus à l'exécutif : Me Claude A. Comtois, vice-président, Mme Claire Léger, secrétaire-trésorier, M. Guy Frenette et M. Jacques Laquerre.

Également élus au Conseil : Messieurs Pierre Bourgie, Marc DeSerres, Jacques Deschênes, Marc-André Elie, Jacques Girard, Jean Guertin, Pierre Nolin, Pierre E. Paquette, Jocelyn Proteau et Pierre Sébastien.

Avant que le bureau ne se transforme en entrepôt...



- LIBRE-ENTREPOSAGE
- SÉCURITAIRE
- FACILE D'ACCÈS,
- 7 JOURS SUR 7
- PRIX COMPÉTITIFS
- CHOIX MULTIPLES DE GRANDEURS

ENTREPOSAGE DOMESTIK
UNE SOLUTION PRATIK!

Montréal (centre-ville), 255, rue Shannon tél.: 954-1833
Saint-Hubert, 3900, Sir Wilfrid Laurier tél.: 676-6236

Du crédit adapté à vos besoins peut réduire vos coûts.

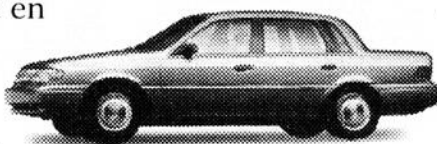
**La carte VISA minima Scotia
à 12,9 % d'intérêt :
le taux VISA le plus bas
au Canada.**

Soyons francs. Il nous arrive tous de mettre un certain temps à rembourser le solde de notre carte de crédit. Personne n'est parfait. Et c'est pourquoi la carte VISA minima Scotia a autant d'attrait. Son taux d'intérêt de 12,9 % est le taux VISA le plus bas au Canada.[†] Comparée à certaines cartes dont le taux peut atteindre 17,5 %, 18,9 % et même 28,8 %, elle vous permet d'économiser des centaines de dollars par année. Et si vous transférez le solde de vos autres cartes de crédit à votre nouvelle carte VISA minima Scotia, vous économiserez encore davantage.



**Des prêts personnels
à un taux aussi bas que
le taux de base.**

Tout le monde a ses rêves. Mais personne ne devrait avoir à payer un supplément pour les réaliser. Alors quand vous avez besoin d'un prêt personnel, nous vous l'offrons au taux le plus bas possible. Nous veillons à bien vous informer et à vous expliquer le processus. Puis nous faisons tout pour approuver votre prêt en quelques heures. Que vous rêviez d'une nouvelle voiture, de faire des rénovations ou de consolider vos dettes en un seul versement mensuel, renseignez-vous aujourd'hui sur nos prêts personnels à un taux aussi bas que le taux de base.[‡]



**Des prêts hypothécaires
qui vous
simplifient la vie.**

Nous mettons tout en œuvre pour vous offrir des prêts hypothécaires qui allient souplesse et simplicité. Des prêts hypothécaires qui sont avantageux pour vous, qui vous assurent des taux concurrentiels et des modalités de remboursement souples. Et pour vous permettre de magasiner votre maison en toute tranquillité, nous pouvons approuver votre demande de prêt à l'avance. Venez nous voir. Nous avons le prêt hypothécaire qui vous convient le mieux.



Banque Scotia 
Obtenez du crédit sur mesure.

*Marque déposée de La Banque de Nouvelle-Écosse. *La Banque de Nouvelle-Écosse titulaire de licence de cette marque. †D'après une comparaison de taux effectuée le 1^{er} février 1996. ‡Taux de la carte VISA minima en vigueur depuis le 1^{er} juin 1995. Ce taux peut être modifié. ††Taux applicable aux prêts de 12 mois d'au moins 7 500 \$. Sous réserve de l'approbation du crédit. Le 25 mars 1996, le taux de base annuel de la Banque Scotia était de 6,75 %. Ce taux peut être modifié. Cette offre prend fin le 29 juin 1996.

INVESTIR

Source : Fundata Canada

Fonds mutuels

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 19 avril 1996

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS			Revenu US(g)	7.68	-2.6	CP Obligat	10.45	+6.1	Revenu(r)	10.50	+4.7	Télécom Md US*	5.51	+4.71
Fully Mgd(r)	8.05	—	Spéciale(g)	8.65	+3.22	CP Ressources(r)	11.63	-1.6	CORMEL(n)			GUARDIAN TIMING SERVICES(n)	11.50	—
Fund-Value(r)	11.20	—	AGF US SERIES C			CP Revenu Div(r)	11.55	+1.24	Equilibré(r)	12.28	-0.7	Cdn Protect(r)	11.45	—
ACADIE (FONDS)			Act Mond*	4.73	+1.07	CP Sp Crois(r)	11.10	+0.64	CORNERSTONE			First Amer(r)	10.28	—
Hypothèques(r)	10.00	—	Allemagne*	15.13	+3.3	FC Allocation(r)	12.43	+5.7	Balanced(r)	6.23	+8.1	Protect Amer(r)		
Obligations(r)	10.40	+1.6	Crois Amér*	9.86	+2.49	FC Bond(r)	11.61	+3.9	Bond(r)	5.41	+4.7	GUARDIAN (GROUPE) SÈR A		
Equilibré(r)	10.52	+1.37	Crois Asia*	11.93	+6.8	FC Equ Index(r)	14.54	+8.9	Cdn Growth(r)	6.66	+1.08	Act Amér(l)	11.35	+2.53
ADMALX REGENT GROUP			Crois Euro*	7.62	+1.87	FC Intl Gth*	15.24	+1.36	Global	13.42	+1.38	Act Crois(r)	8.84	+1.14
A.Can Rend(r)	7.05	+1.59	Dir Chine*	5.57	+1.91	PC Eur Crois*	11.40	+2.18	US Fund	24.58	+1.46	Actions Mond(l)	6.59	+2.17
A.Crois Amr Sél(r)	5.23	-0.7	Japon*	3.86	+1.05	BARREAU DU QUEBEC(n)			COTE 100(n)			Asie-Pacifique(l)	10.77	+1.60
A.Crois Can Sél(r)	5.32	+1.08	Mond OblGov*	7.59	+1.3	Equilibré(r)	11.21	-1.4	Amér REER(r)	19.89	+1.32	Div Mensuels(r)	8.49	+1.2
A.Glo Sant*	10.94	+2.42	Rev CT Intl*	7.90	-2.5	Obligations(r)	10.34	-3.6	Amérique	17.55	+1.56	Entreprise(r)	15.01	+9.4
A.Rep Actifs(r)	12.87	+9.8	Revenu US*	7.67	-1.3	BEUTEL GOODMAN(n)			EXP	14.43	+1.05	Equil Can(r)	18.48	+4.9
R.Coréen*	12.23	+6.88	Spéciale*	8.65	+3.10	Act Amér(l)	9.31	+1.66	REA(y)	11.02	—	Equil Intl(r)	5.88	+1.20
R.Dragon 888*	7.66	+2.11	AGF GESTION			Act Can(r)	13.43	+1.43	CROISSANCE QUEBEC (FONDS)			Marchés Emerg(l)	11.30	+2.82
R.Europa*	10.20	+8.2	Allemagne M C\$*	21.06	+7.7	Act Intl(l)	6.75	+1.90	Crois Québec(r)	9.71	+2.22	Rev Can(r)	10.02	+3.0
R.Intl*	6.32	+2.71	Allemagne M US*	15.47	+3.9	Equilibré(r)	12.53	+1.10	CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)			Rev Etranger(r)	10.53	+8.6
R.Mond Rev(r)	12.13	+1.1	AIC GROUP			Pet Cap(r)	6.71	+8.4	Goldfund(l)	8.68	+3.5	Rev Intl(r)	9.88	+6.1
R.Nippon*	12.38	+7.2	Avantageux(r)	33.40	+1.71	Revenu(r)	10.54	+3.3	Goldtrust(r)	8.38	-4.8	GUARDIAN (GROUPE) SÈR B		
R.Tigre*	12.24	+2.94	Divers Cda(r)	14.82	+8.8	BISSETT			CUNDILL GROUP			Act Amer(g)	11.32	+2.44
AGF C\$ SERIES A			Marché Nouv	8.89	+1.37	Amer Equity(y)	24.78	+1.93	Value(l)	16.83	+4.8	Act Crois(r)	8.83	+1.26
Act Mond(l)	6.46	+1.41	Valeur	23.66	+1.02	Bond(r)	11.45	+6.2	DESJARDINS (FONDS)			Actions Mond(g)	6.57	+2.18
Actions Can(r)	13.52	+1.35	World Equity	10.88	+2.26	Cdn Equity(r)	26.20	+1.55	Actions(r)	23.72	+2.3	Asie-Pacifique(g)	10.75	+1.51
Actions Crois(r)	23.22	+1.40	ALL-CANADIAN			Dividend(r)	13.84	+8.0	Americain(y)	9.87	+2.07	Div Mensuels(g)	8.48	+2.4
Allemagne(g)	20.75	+7.8	Compound(r)	15.93	+3.1	Multinationally	13.13	+2.02	Croissance(r)	11.20	+1.20	Entreprise(r)	14.99	+1.01
Cap Ressources(r)	9.36	+5.64	ALTAMIRA			Retirement(r)	13.75	+1.25	Divers Aud(r)	11.04	+3.6	Equil Can(r)	18.48	+5.4
Crois & Rev(r)	18.07	+1.52	Act Euro	12.58	+2.61	Small Cap(r)	25.77	+1.02	Divers Mod(r)	10.75	+2.2	Equil Intl(r)	5.87	+1.21
Crois Amér(l)	13.56	+2.88	Actions(r)	32.57	+1.2	BNP (CDA) FONDS			Divers Sec(r)	10.45	+0.8	Marchés Emerg(g)	11.29	+2.73
Crois Asia(l)	16.34	+1.11	AltaFund(r)	20.72	+1.77	Actions(r)	31.23	-7.6	Dividende(r)	10.30	+5.7	Rev Can(r)	10.02	+3.0
Crois Euro(l)	10.45	+2.15	Amér Gr Soc	14.05	+2.63	Obligations(r)	10.29	+4.8	Enviro(r)	12.71	+3.6	Rev Etranger(r)	10.53	+8.6
Dir Chine(l)	7.68	+1.32	Amér Sélct	26.34	+3.05	BPI CAPITAL MANAGEMENT			Equilibré(r)	13.65	+6.5	Rev Intl(r)	9.88	+7.1
Japon(l)	5.30	+1.53	Asie-Pacif	13.56	+3.04	Act Amér	7.36	+1.94	Hypothèques(r)	4.62	+1.1	HODGSON ROBERTSON LAING		
Mond OblGov(l)	10.36	+3.9	Capital(r)	18.26	+5.3	Act Cdn(r)	8.28	+8.5	Internat(l)y	31.55	+1.71	HRL Canadien(r)	9.36	-2.1
Oblig Can(r)	5.13	+2.0	Croissance(r)	15.19	+0.5	Act Intl	7.71	+2.12	Mond Equity(l)	9.88	+8.2	HRL Equilibré(r)	10.87	+2.64
Res Can(r)	19.21	-2.6	Divers Mond	13.93	+2.43	Act Mondial	18.49	+1.76	Obligations(r)	5.02	+5.4	HRL Obligations(r)	9.67	+3.1
Rev CT Intl(l)	10.83	+0.9	Dividendes(r)	2.66	+3.8	Can Equil(r)	5.11	+5.9	DOMINION EQUITY			HRL Outre-mer	15.53	+2.31
Rev Elevé(r)	9.86	+5.1	Déconv Mond	4.38	+2.82	Can Oblig(r)	4.74	-2.1	Domequity(r)	10.91	-1.27	HKBC FONDS COMMUNS		
Revenu US(l)	10.45	+1.9	Equilibré(r)	14.73	+4.1	Marchés en Dev	10.96	+4.6	DYNAMIC GROUP			Actions(r)	15.97	+8.7
Spéciale(l)	11.86	+3.49	Mét Préc&Strat(r)	8.83	—	Pet Soc Amér	25.39	+3.80	Dyn Amer C\$*	9.81	+2.08	Americains	11.57	+2.21
Strat Inc(r)	9.46	+5.3	Obi Etat CT(r)	5.43	+3.7	Pet Soc Can(r)	12.44	+1.88	Dyn Amer US*	7.21	+1.84	Cr cap peu élevé(r)	13.02	+1.24
AGF C\$ SERIES B			Obi Haut Rend	5.21	+9.7	Pet Soc Mond	16.71	+2.14	Dyn Cdn Gro(r)	11.88	+1.02	Crois Asiatique	12.22	+7.4
Act Mond(g)	6.43	+1.42	Oblig Mond(r)	10.38	+8.7	RER Mond Equil(r)	15.02	+1.01	Dyn Div Gro(r)	5.40	+1.31	Crois Euro	11.86	+2.16
Actions Can(r)	13.41	+1.36	Obligations(r)	13.16	+0.8	RER Mond Oblig(r)	10.90	+7.4	Dyn Dividend(r)	5.83	+8.7	Equilibré(r)	13.92	+7.5
Actions Crois(r)	23.05	+1.36	Occas Japon	4.44	+1.83	RER N.A. Equil(r)	6.03	+8.4	Dyn Europe*	13.02	+3.25	Hypothécaires(r)	11.03	+1.4
Allemagne(g)	20.61	+7.3	Reprise(r)	12.06	+5.8	Ressour Can(r)	26.51	-3.0	Dyn Far East	10.67	+1.14	Nouv Marchés	8.67	+2.32
Crois & Rev(r)	17.94	+1.53	Ressources(r)	16.22	+6.2	Revenu(r)	10.07	+3.0	Dyn Fund Cda(r)	17.10	+1.85	Oblig Can(r)	10.82	+2.0
Crois Amér(g)	13.45	+2.99	Rev CT Glo(r)	11.86	+3.4	BURGEONVEST			Dyn Glo Bond(r)	6.04	+1.00	Oblig Intl	10.28	+8.1
Crois Asia(g)	16.22	+1.06	Rev&Crois(r)	7.98	-9.9	Dolphin Growth(r)	5.95	-1.84	Dyn Glo Partner*	11.02	+1.66	Revenu Div(r)	11.42	+2.0
Crois Euro(g)	10.35	+2.17	Revenu(r)	7.61	+2.6	Dolphin Income(r)	5.22	+6.0	Dyn Glo Resour*	17.61	-7.9	INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Dir Chine(g)	7.60	+1.20	Science & Tech	6.03	+6.73	Marlboro Cdn(r)	5.37	+2.02	Dyn Green*	6.59	-1.5	Act Euro	12.29	+1.65
Japon(g)	5.26	+1.54	AMI CAPITAL PRIVÉ			Marlboro Intl(y)	4.86	+12.97	Dyn Income(r)	5.44	+5.5	Act Ext-Orient(y)	11.32	+4.4
Mond OblGov(g)	10.36	+4.8	Actions(r)	14.74	+1.06	CAMAF(n)	11.80	-4.2	Dyn Mgd Ptf(r)	7.81	+1.69	Act Japon(y)	8.98	+4.5
Oblig Can(r)	5.13	+2.0	Optimix(r)	13.23	+9.2	CANADA TRUST			Dyn Partners(r)	8.43	+8.4	Act US	11.66	+3.28
Res Can(r)	19.08	-2.6	Revenu(r)	9.91	+9.7	Ev Act Intl	22.00	+2.09	Dyn Prec Met(r)	3.05	+1.33	Dividendes(r)	11.16	+5.4
Rev CT Intl(g)	10.70	+0.9	A.P.P.Q.(n)	14.33	-2.4	Ev Act Spéc(r)	20.14	+7.0	Dyn RealEst*	13.05	+2.35	Dividende(r)	6.35	+7.9
Rev Elevé(r)	9.85	+5.1	ATLAS GESTION: ATLAS			Ev Act US	15.96	+4.4	Titres d'Etat(r)	9.61	+5.2	Hypothèques(r)	10.60	+1.9
Revenu US(g)	10.46	+1.9	Actions Mond	14.87	+2.06	Ev AmerGth(r)	11.10	+1.09	ELLIOTT & PAGE			Obi Gov CT(r)	5.46	+5.5
Spéciale(g)	11.77	+3.52	Am Advantage C\$	14.27	+1.67	Ev AsiaGth(r)	10.40	+6.8	Actions(r)	12.98	+1.17	Obi Intl REER(r)	9.57	+6.3
Strat Inc(r)	9.46	+5.3	Am Advantage US	10.48	+6.6	Ev Balanced(r)	15.30	+1.06	Crois Amér*	14.05	+2.11	Oblig Can(r)	9.72	+5.2
AGF C\$ SERIES C			Am LrgCap Gr C\$	20.62	+1.63	Ev Bond(r)	11.29	+1.8	Crois asiatique*	10.68	+1.33	INVESTORS INC.		
Act Crois(r)	23.02	+1.37	Am LrgCap Val C\$	15.15	+1.27	Ev EmergMkts	10.88	+2.26	Equilibré(r)	12.27	+9.0	Act Can(r)	10.57	+9.4
Act Mond*	6.44	+1.42	Am LrgCapVal C\$	11.98	+2.22	Ev EuroGth(r)	10.42	+1.46	BiensImmobil(r)	4.30	—	Biens Mond	7.87	+1.51
Actions Can(r)	13.41	+1.28	Am LrgCapVal US	8.80	+1.85	Ev Hypo(r)	60.08	+0.8	Crois Plus	7.35	+8.5	Crois Mond	7.87	+1.51
Allemagne(g)	20.60	+7.3	Can GrndCap Cr(r)	13.96	+1.68	Ev Nord Amér	35.87	+4.5	Crois Ret(r)	8.05	+1.11	Crois Plus	7.35	+8.5
Crois & Rev(r)	17.91	+1.53	Cdn LrgCap Val(r)	11.36	+7.1	Ev Obl Intl(r)	10.87	+1.12	Crois US	26.19	+8.1	Croissance	9.38	+2.10
Crois Amér*	13.43	+2.91	Crois EmergCan(r)	15.80	+1.35	Ev Stock(r)	15.98	+5.7	Dividendes(r)	11.22	+7.3	Dividendes(r)	11.22	+7.3
Crois Asia*	16.25	+1.06	Divers Can(r)	10.94	+7.4	CHOU ASSOCIATES			Global Bond(r)	5.08	+2.0	Européen	8.15	+1.85
Crois Euro*	10.37	+2.17	Equil Can(r)	11.32	+1.07	Associates(l)	33.79	+0.9	Growth(r)	9.11	+1.22	Global	9.54	+1.57
Dir Chine*	7.59	+1.34	Equilibré(r)	12.57	-7.9	RSP(r)	12.35	-5.6	Global Obl(g)	10.10	+2.0	Hypothécaire(r)	5.03	-1.2
Japon*	5.25	+1.35	Gère Terme C\$(y)	9.23	-1.18	CI MUTUAL FUNDS C\$			Japanais	18.10	+1.81	Mutuell(r)	11.28	+5.4
Mond OblGov*	10.33	+3.9	Gère Terme US\$(y)	9.23	-1.18	Amér Latine*	9.70	+2.86	N.A. Equity	19.14	+2.30	Nord-Amér	14.21	+1.32
Oblig Can(r)	5.12	+2.0	NAFTA	11.41	+2.24	Américain*	10.37	+1.77	Pacific Rim	5.97	+1.02	Obli Govt(r)	4.73	+0.6
Res Can(r)	19.10	-2.6	Obi Can HtRend(r)	10.86	+5.6	Crois Can(r)	6.96	+7.2	Special Equity(r)	5.96	+8.5	Obli Soc(r)	10.34	+1.8
Rev CT Intl*	10.76	+0.9	Oblig Can(r)	10.07	+3.0	Equil Can(r)	6.94	+4.3	FICADRE (FONDS)			Obli Hypo MD(r)	10.38	+4.8
Rev Elevé(r)	9.82	+5.1	Occas Amér C\$	12.13	+1.08	Equil Intl*	12.06	+1.26	Actions(r)	9.01	+2.8	Obli Mond MD	11.31	+8.9
Revenu US*	10.44	+2.9	Occas Amér US	8.91	+7.8	RER Américain(r)	6.22	+2.30	Equilibré(r)	12.00	+0.9	Obli/Hypo MD(r)	10.38	+4.8
Spéciale*	11.78	+3.51	Rend EmergCan(r)	11.66	+1.30	RER Equil Intl(r)	11.69	+1.48	Expansion Cda(r)	14.22	+1.35	Plac Avenir MD	8.49	+1.56
Strat Inc(r)	9.46	+5.3	Européen*	10.67	+5.7	RER Obl Intl(r)	4.86	+4.1	Ext-Orient*	27.24	+8.5	Sélectif MD(r)	11.80	+8.5
AGF US SERIES A			ValEmerg Am C\$	7.83	+1.3	RER Nouv Monde*	10.62	+5.7	Mixte Mondial*	12.87	+1.18	MIDDLEFIELD GROUP(n)		
Act Mond(l)	4.													

Fonds mutuels

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg. %
Equilibre(r)	11.83	-0.6
Obligations(r)	10.92	-1.8
PROSPERITE(n)		
Prosperite	11.30	+9.9
PRUDENTIELLE (GROUPE)		
Actions Amer(l)	6.89	+2.38
Actions Glo(l)	6.67	+2.30
Capital(r)	12.25	+1.49
Dividendes(r)	6.83	+1.19
Mixte(r)	7.08	+7.1
Mét Préc(r)	14.58	+4.44
Res Nat(r)	13.90	+1.31
Revenu(r)	5.29	-1.9
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)	11.31	-1.6
GESTION RENDEMENT TOTAL(n)		
Rend Total(y)	4.51	+4.6
RESEARCH CAP CORP(n)		
Euro(yg)	11.08	+3.6
ROYAL MUTUAL		
Act Int	15.70	+2.41
Act Japon	15.46	+1.66
Crois Asia	13.12	+8.4
Crois Can(r)	16.51	+1.11
Crois Euro	13.69	+2.92
Energetique(r)	13.39	-1.39
Equilibre(r)	7.99	+7.7
Latino Amer	10.18	+2.14
Mét Préc(r)	32.87	-9.1
Pet Cap Can(r)	15.15	-2.2
Sci Bio et Tech	10.99	+3.73
Zweig Int	10.31	+8.6
Zweig Cr US	17.32	+1.69
Zweig Cr US	12.72	+1.33
ROYAL TRUST ROYAL		
Act Can(r)	16.77	+9.0
Act Amer C\$	13.30	+3.05
Act Amer US	9.77	+2.69
Av Crois(r)	15.01	+7.3
Av Equil(r)	14.00	+7.5
Av Revenu(r)	12.42	+5.7
Crois et Rev(r)	10.66	+1.18
Hypothecaires(r)	10.64	+1.2
Immobilier(r)	8.50	-
Oblig Int(r)	12.15	+7.1
Obligations(r)	10.20	+3.2
ROYAL ROYFUND (GROUPE)		
Actions Can(r)	31.21	+8.8
Actions US	18.67	+3.13
Dividendes(r)	13.15	+1.27
Hypothecaire(r)	11.10	+1.7
Int'l Rev(r)	10.79	+7.0
Obligations(r)	5.54	+3.2
SAGIT GROUP		
Cam Amer Gro C\$	4.78	-4.21
Cam Amer Gro US	3.51	-4.62
Cam Americas C\$	10.42	+2.56
Cam Americas US	7.65	+2.14
Cam Balance(r)	8.43	+7.2
Cam China C\$	5.64	-6.47
Cam China US	4.14	-6.97
Cam Global C\$	8.90	-1.98
Cam Global US	6.53	-2.39
Cam Growth(r)	10.18	+7.0
Cam Pacific C\$	5.18	-3.09
Cam Pacific US	3.80	-3.55
Cam Resource(r)	6.31	+4.8
Cam Spe Equi(r)	12.72	-1.85
TC Bond(r)	9.26	+2.2
TC Equity(r)	8.68	+2.72
TC Income(r)	6.04	+3.25
TC Pension(r)	12.10	+1.68
SCEPTRE FUNDS		
Asian Gth	13.51	+2.43
Balanced(r)	15.87	+6.3
Bond(r)	11.10	+2.7
Equity(r)	26.24	+5.4
Internat'l	26.25	+2.06
SCOTIA EXCELSIOR		
Amer Latine	11.21	+3.34
Crois Can(r)	32.60	+1.83
Crois CanAm(r)	11.39	+1.10
Dividendes(r)	10.26	+1.16
Equilibre(r)	13.97	+8.4
Hypothecaire(r)	10.66	+1.2
Internat'l	36.85	+1.78
Mét Préc(r)	14.38	-1.15
Oblig Global	10.32	+7.5
Rend glob(al)	13.88	+1.38
Rev CanAm C\$(r)	13.92	+7.7
Rev CanAm US\$(r)	10.23	+3.8
Revenu(r)	10.41	+3.1
Rég Pacifique	10.72	+2.02
Séc & Rev(r)	10.74	+5.2
ValCan10rdier(r)	14.14	+6.5
ValCrisAmer	9.87	+2.91
SPECTRUM UNITED CLASS A		
Bull Accrois(r)	4.51	-2.2
Bull Amr US(l)	18.80	+4.68
Bull Americain(l)	25.59	+5.05
Bull DynAsiat(l)	11.47	+1.77
Bull Euro Intl(l)	12.89	+2.22
Bull MchrsProm(l)	11.00	+3.29
Bull ObligGlo(l)	10.07	+8.0
Bull OptimaxUS(l)	12.27	+8.2
Bull StratPlac(r)	12.93	+6.2
Spec Divers(r)	11.92	+7.6
Spec Dividendes(r)	11.48	+5.3
Spec Obl Govt(r)	11.06	-1.8
Spec Obl Intl(r)	10.69	+6.6
Spec Obl(r)	9.58	+3.1
Spec Part Can(r)	12.51	+8.1
Spec Part Intl(l)	13.39	+1.98
SPECTRUM UNITED CLASS B		
Bull Accrois(r)	4.46	-2.2
Bull Americain(g)	25.57	+5.05
Bull DynAsiat	11.36	+1.79
Bull Euro Intl(g)	12.85	+2.15
Bull MchrsProm(g)	10.93	+3.21
Bull ObligGlo(g)	10.03	+8.0
Bull OptimaxUS(g)	12.13	+8.3
Bull StratPlac(r)	12.84	+6.3
Spec Divers(r)	11.87	+6.8
Spec Dividendes(r)	11.46	+6.1
Spec Obl Govt(r)	11.02	-0.9
Spec Obl Intl(r)	10.78	+6.5
Spec Obl(r)	9.58	+2.1
Spec Part Can(r)	12.47	+8.1
Spec Part Intl(g)	13.34	+2.07
SPECTRUM UNITED CLASS C		
Bull Accrois(r)	4.47	-2.2
Bull Americain	25.53	+5.02
Bull DynAsiat	11.36	+1.70
Bull Euro Intl	12.87	+2.22
Bull MchrsProm	11.02	+3.28
Bull ObligGlo	10.05	+8.0
Bull OptimaxUS	12.22	+8.3
Bull StratPlac(r)	12.82	+7.1
Spec Divers(r)	11.84	+7.7
Spec Dividendes(r)	11.47	+6.1
Spec Obl Govt(r)	11.00	-1.8
Spec Obl Intl(r)	10.76	+6.5
Spec Obl(r)	9.59	+2.1
Spec Part Can(r)	12.42	+8.1
Spec Part Intl	13.31	+1.99
SPECTRUM UNITED CLASS D		
Bull Accrois(r)	4.51	-2.2
Bull Amr US	19.08	+4.66

Fonds	VANPA	Chg. %
Bull Americain	25.98	+5.05
Bull StratPlac(r)	13.00	+7.0
Canadien(r)	8.27	+1.10
Spec Divers(r)	11.95	+6.7
Spec Dividendes(r)	11.50	+6.1
Spec Obl Govt(r)	11.08	-0.9
Spec Obl Intl(r)	10.85	+7.4
Spec Obl(r)	9.62	+2.1
Spec Part Can(r)	12.50	+8.1
Spec Part Intl	13.39	+1.98
UNITED GROUP		
Amer Equity	18.77	+2.96
Amer Gth C\$	15.18	+4.98
Amer Gth US	11.15	+4.60
Cdn Bond(r)	4.62	-
Cdn Equity(r)	17.88	+6.2
Cdn Growth(r)	24.93	+2.0
Cdn Mortgage(r)	5.30	-
Cdn P'folio(r)	14.92	+8.1
Glo Equity	14.69	+1.80
Glo Growth	9.64	+1.37
Glo P'folio	14.39	+1.20
Glo Telecom	12.89	+2.55
STANDARD LIFE		
Cdn Dividend(r)	11.67	+1.83
Growth Equity(r)	11.27	-0.2
Intl Bond(r)	10.35	+5.9
Intl Equity(g)	11.11	+1.35
Intl Equity(g)	11.11	+1.35
Ressources(r)	11.94	-1.35
U.S. Equity(g)	11.89	+1.22
STONE & CIE LIMITÉE		
Principal Cda(r)	5.48	+6.1
STRATEGIE GLOBALE		
Act Amer C\$	13.44	+2.36
Actions Mond	20.95	+1.80
Amer Latine	5.96	+2.23
Asiatique	7.79	+2.6
Can Crois(r)	20.65	+1.18
Can Petit Cap(r)	12.44	-1.27
Dir Act Mond(r)	10.20	+1.80
Dir Amer Lat(r)	4.91	+3.59
Dir Ameriques(r)	10.65	+1.82
Dir Asiatique(r)	6.09	+1.50
Dir Europeen(r)	18.80	+2.12
Dir Japon+(r)	5.19	+1.96
Dir Obl Etrang(r)	13.94	+8.7
Dir Or+(r)	13.09	+4.6
Europeen+	12.89	+1.90
Japon	13.69	+1.86
Mond Equil	11.08	+1.19
Mond Soc Emerg	16.79	+3.01
Multirevenu(r)	18.71	+8.6
Oblig Div(r)	11.07	+6.4
Oblig Mondial	10.55	+5.7
Obligataire(r)	6.12	+4.9
TALVEST (FONDS)		
Amer Crois C\$	24.53	+8.2
Amer Crois US	18.02	+5.0
Amer Divrs C\$	6.66	+7.6
Amer Divrs US	4.89	+2.0
Croissance(r)	12.06	+6.7
Diversifié(r)	7.12	+7.1
Dividendes(r)	14.53	+2.11
Glo Divrs	7.78	+1.43
Nouv Economie(r)	5.54	+5.4
Obl Can Dev(r)	5.43	+9.3
Obligations(r)	10.80	+1.9
REER Glo(r)	6.14	+1.82
Revenu(r)	11.08	+4.5
TALVEST HYPERION		
Asian	21.13	+2.08
Aurora(r)	10.67	+2.01
European	13.99	+2.19
Fixed Income(r)	9.93	-
Value Line C\$	18.60	+2.14
Value Line US	13.66	+1.79
TD LIGNE VERTE		
Act Can(r)	16.08	+5.0
Act Optimal(r)	11.63	+9.5
Amer Index	11.68	+1.30
Can Index(r)	7.88	+9.0
Crois Asiatique	10.10	+2.23
Crois Equil(r)	12.79	+1.03
Crois Euro	13.01	+1.88
Crois Japon	10.00	+2.46
Crois Lat Amer	7.75	+2.92
Crois N.A. A	15.49	+2.38
Dividendes(r)	13.13	+5.4
Emerg Mkts	15.41	+2.53
Hypothecaire(r)	11.13	+0.9
Intl Equity	14.91	+1.77
Intl Sélect	13.47	+2.05
Métaux Précieux(r)	18.89	+5.9
Obl RER Intl(r)	10.20	+6.9
Obl Rend Réel(r)	9.94	-0.4
Oblig Can(r)	11.49	+1.7
Oblig GovtCan(r)	10.83	+2.8
Oblig GovtGlo	10.82	+6.5
Ressource(r)	11.21	-0.8
Rev CT(r)	12.20	+1.6
Rev Equi(r)	9.90	+3.0
Rev Equi(r)	12.89	+9.4
Sci & Tech	20.01	+5.09
TitresHypo(r)	10.57	+2.8
Valueurs Sûres(r)	13.29	+1.30
TD PENSION POOLED		
Crois Equil	11.65	+1.04
Crois N.A. B	15.05	+2.31
Oblig Can	10.41	+1.9
Rev Equil	11.45	+7.9
Val Sûres	12.19	+1.25
TEMPLETON GROUP		
Act Can(r)	6.70	+1.21
Can Rep Act(r)	5.70	+8.8
Croissance C\$	9.09	+1.68
Croissance US	6.68	+1.37
Emergents C\$	8.42	+1.69
Emergents US	6.18	+1.31
Equil Mond C\$	5.74	+1.59
Equil Mond US	4.22	+1.20
Equilibre(r)	7.00	+7.2
Intl Act C\$	11.22	+2.28
Intl Act US	8.24	+1.85
Intl Equi C\$	5.51	+2.04
Intl Equi US	4.05	+1.76
Mond Obl C\$	9.93	+9.1
Mond Obl US	7.29	+5.5
Mond PtSoc C\$	9.82	+1.55
Mond PtSoc US	7.21	+1.12
Oblig Can(r)	5.14	+3.9
TRADEX		
Actions(r)	10.40	+1.9
Marchés Naiss(y)	10.79	-1.19
Obligations(r)	9.35	-3.2
TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Actions REER(r)	8.53	+9.5
Ameriques C\$	6.27	+1.95
Ameriques US	4.60	+1.55
Can Crois Sél(r)	7.92	+1.41
Crois Sél C\$	11.73	+1.21
Crois Sél US	8.61	+8.2
Equilibre Sél(r)	7.86	+1.03
Indo-Pacif C\$	5.85	+2.09
Indo-Pacif US	4.29	+1.66
Obl Avantager(r)	5.57	+3.6
Obl canadiennes(r)	5.40	+3.7
Revenu gov(r)	5.00	+6.0
Trimark C\$(l)	22.38	+1.27

Fonds	VANPA	Chg. %
Trimark US(l)	16.43	+8.6
Trimark can(r)	17.94	+1.18
Trimark cro rev(r)	7.53	+1.21
TRUST GENERAL		
Act Amer(y)	28.86	-1.34
Act Can(r)	30.52	-0.4
Croissance(r)	18.36	+1.59
Equilibre(r)	12.23	-4.4
Hypothecaires(r)	11.11	+1.4
Internat'l(y)	17.58	-1.30
MM(r)	10.13	+1.0
Obligations(r)	10.55	-0.69
TRUST NATIONAL		
Actions Amer(y)	13.14	+3.77
Actions Intl(y)	10.99	+9.0
Actions Spéc(r)	15.51	+3.54
Actions can(r)	10.58	+3.7
Dividendes(r)	11.30	+1.28
Equilibre(r)	13.78	+8.7
Hypothecaires(r)	10.10	+1.8
Marchés Emerg(y)	7.95	+3.71
Oblig Intl RER(r)	10.28	+3.8
Oblig can(r)	11.39	+7.1
20/20 FUNDS INC C\$		
Actif RER Pme(r)	5.40	+1.69
Amer Latine	4.45	+1.14
AmerRepAct	15.46	+1.16
Asie-Pacifique	12.77	+1.27
Can Crois(r)	17.12	+6.5
CanRepAct(r)	4.60	+1.10
Crois Active	15.39	+2.19
Dividendes(r)	14.47	+1.33
Emerg Mkts	4.32	+2.13
Euro Répart	5.94	+2.41
Indien	2.76	+3.37
Intl RER(r)	5.46	+1.30
Intl tit actifs	5.14	+2.59
Mondial	13.36	+1.67
Oblig Mond	9.81	+2.0
Oblig RER(r)	4.69	+4.3
Revenu(r)	9.38	+2.1
Tr Actif RER(r)	7.75	+3.06
US CT Ht Rend	4.71	+1.07
Valeur Intl	23.60	+1.99
valeur Contrats(r)	5.90	-2.32
20/20 FUNDS INC US		
Amer Lat US	3.27	+7.8
AmerRepAct US	11.36	+8.0
Asie-Pac US	9.38	+9.1
Crois Actv US	11.31	+1.83
Emerg Mkts US	3.17	+1.77
Euro Répart US	4.36	+2.05
Indien US	2.03	+3.01
Intl tit act US	3.78	+2.23
Mondial US	9.81	+1.32
Oblig Mond US	7.21	-1.5
US CT HtRnd US	3.46	+7.2
Valeur Intl US	17.34	+1.63
UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
MTC Growth(r)	6.88	+2.34
VISION EUROPE (FONDS)(n)		
Vision Euro(g)	14.27	+2.37
WESTERN GROWTH(n)		
Westrn Grth(r)	5.83	+1.4
FONDS AUTONOMES		
ADC RER(n)		
Act Intl(y)	12.12	-1.3
Act de Crois(r)	10.65	+1.20
Act ordinar	27.32	+1.28
Bassin Pacif(y)	13.07	-0.9
MM(r)	75.17	+1.1
Marchés Emerg(y)	10.26	-1.77
Mixte(r)	50.83	-2.3
Oblig Euro(y)	13.15	-4.7
Titres Hypo(r)	12.20	+3.8
CANADA-VIE(n)		
Act Can(r)	129.20	+1.25
Act US & Intl(yg)	50.60	+1.86
Asie Pacifique(yg)	11.29	+2.13
Europeennes(yg)	11.64	+1.84
Géré(r)	32.92	+1.03
MM(r)	61.98	+1.1
Obl Intl(r)	11.40	+5.2
Rev Fixe(r)	79.22	+6.1
CCPE RRSP FUNDS(n)		
Diversifié(r)	65.96	-1.9
Fixed Incr	69.75	-0.2
Global Equity(y)	11.20	

Les blue chips se font dépasser par les plus petits titres

Plusieurs indices boursiers ont fracassé des records même si les traditionnels titres de grande capitalisation tiraient de la patte

Les traditionnels titres de grande capitalisation (appelés *blue chips*) ont tiré la patte la semaine dernière. En fait, ils n'ont pas si mal fait. Ils ont plutôt cédé le plancher aux titres de plus petite capitalisation.

En effet, plusieurs indices boursiers ont fracassé des records, alors que l'indice industriel *Dow Jones* gagnait un maigre trois points, loin de son record. Aux États-Unis, l'indice du *Nasdaq* a établi une nouvelle marque, après une hausse hebdomadaire de 3,4 %.

Microsoft

Cet indice a été aidé par les bons résultats financiers de plusieurs titres de haute technologie. Par exemple, *Microsoft*

(*Nasdaq*, *MSFT*, 109,75 \$ US) a épaté avec une croissance de 42 % de ses bénéfices à son plus récent trimestre. Le plus important concepteur de logiciels après *IBM* (New York, *IBM*, 106 \$ US) a réalisé des profits de 562 M\$ US (0,88 \$ US par action) par rapport à 396 M\$ US (0,63 \$ US par action) en 1995. Le titre a atteint un sommet de tous les temps à 112,75 \$ US.

L'indice *Russell 2000*, comprenant des titres de plus petite capitalisation, a également fracassé de nouveaux records la semaine dernière. L'indice de l'*American Stock Exchange* a lui aussi réalisé un nouveau record.

La profondeur du mouvement haussier à la bourse est remarquable. Alors que le

Dow Jones n'a rien fait la semaine dernière, il y avait deux fois plus de titres en hausse que de titres en baisse. Le vendredi 19 avril illustre bien cette divergence.

L'indice *Dow Jones* a terminé la journée en baisse de 16 points, alors que huit parmi ses 30 titres s'appréciaient. Par contre, dans l'ensemble du *New York Stock Exchange*, 45 % des titres ont terminé la session en hausse.

Le TSE 300

Au Canada, l'indice *TSE 300* a établi un nouveau record la semaine dernière à 5085, terminant la semaine en hausse de 47,66 points (0,9 %), à 5069,57. Le secteur des produits forestiers a rebondi de 6,8 %, menant le bal.

Autant au Canada qu'aux États-Unis, cette belle performance des titres secondaires s'explique par une plus grande confiance des investisseurs à l'endroit de l'économie. Lorsque les investisseurs craignent une récession, ils se réfugient dans les titres *blue chips*, plus faciles à vendre si les choses tournent mal.

C'est pourquoi, par exemple, les titres de plus petite capitalisation ont de bonnes performances après une récession.

Les deux faces

Ce développement peut être interprété de deux façons. Il est vrai que, du côté technique, les analystes aiment bien lorsque l'ensemble des titres progressent. À ce moment, on dit que la bourse est en santé.

Par contre, on peut interpréter ce comportement boursier d'une autre façon. C'est ce que nous avons réalisé la semaine dernière lorsqu'un lecteur nous a appelé pour nous disputer sévèrement.

La raison : nous ne publions pas les cotes de la *Bourse de*

Cotes boursières par Internet

Le *Canada Trust* offre des cotes boursières sans frais au site de sa filiale de courtage *CT Securities*. L'adresse : <http://www.ctsecurities.com> ou www.canadatrust.com (PD) ■

Transactions boursières de la semaine se terminant le 19 avril 1996

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	613	-	1 420	-	3 271	-
Titres en hausse	318	52	682	48	1 905	58
Titres en baisse	223	36	551	39	926	28
Titres inchangés	72	11	187	13	440	14
Hauts 52 semaines	71	-	154	-	326	-
Bas 52 semaines	18	-	42	-	55	-

Tableau: LES AFFAIRES

émissions d'actions, on réalise que la fièvre est élevée. De ce point de vue, la meilleure performance des titres secondaires devrait plutôt inciter à la prudence.

Il faut prévoir d'ailleurs une autre vague canadienne de nouvelles émissions, après les récents succès américains. Les investisseurs devraient résister aux tentations coûteuses que cette nouvelle vague risque de provoquer.

L'histoire suivante, racontée par *Warren Buffett* dans son rapport annuel, illustre admirablement bien le piège des nouvelles émissions :

Un homme consulte un vétérinaire : « Pouvez-vous m'aider, lui demande-t-il ? Certains jours, mon cheval marche très bien; d'autres jours, il boite. »

Le vétérinaire répond : « Pas de problème. Au moment où il marche bien, vendez-le. » ■



Bernard Mooney

FACULTÉ DE L'ÉDUCATION PERMANENTE

LA COMPÉTENCE RECONNUE

Université de Montréal



30 CERTIFICATS OFFERTS LE SOIR

- Pour percer dans le domaine de votre choix.
- Une formation reconnue par les employeurs.
- Un diplôme qui consolide votre avenir !

COMMUNICATION, TRADUCTION ET CRÉATIVITÉ

RELATIONS PUBLIQUES

Maîtrisez les instruments de communication nécessaires à l'exercice de la profession de relationniste.

PUBLICITÉ I ET II

Apprenez à concevoir et à appliquer de nouvelles stratégies publicitaires pour atteindre vos objectifs de communication et rejoindre vos groupes cibles.

COMMUNICATION APPLIQUÉE

Un programme qui vous familiarise avec les grands secteurs de la communication : la publicité, les relations publiques et le marketing.

INFORMATION ET JOURNALISME

Cette formation professionnelle rigoureuse vous ouvre les portes du journalisme parlé, écrit et télévisé.

RÉDACTION

Développez la maîtrise de l'expression écrite et un style personnel. Donnez à vos divers types de textes toute la portée voulue.

ANIMATION DES GROUPES ET DES ORGANISATIONS

Augmentez vos capacités d'animation et de gestion des phénomènes de groupe. Une acquisition clé indispensable dans tous les domaines professionnels.

TRADUCTION I ET II

Développez vos compétences en traduction et maîtrisez les divers outils documentaires et informatiques. Ces programmes vous habilitent également à travailler de façon autonome.

CRÉATIVITÉ : APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

Un outil exceptionnel pour innover et relever les défis actuels du changement dans votre profession.

MICRO-INFORMATIQUE

Approfondissez vos connaissances de la micro-informatique et tirez parti de toutes les possibilités d'application des logiciels.

ÉTUDES INDIVIDUALISÉES

Construisez vous-même votre programme universitaire selon vos objectifs de formation ou de perfectionnement professionnel. Prenez rendez-vous avec le responsable du programme avant de déposer votre demande d'admission.

DATE LIMITE D'ADMISSION
LE 1^{ER} JUIN 1996

RENSEIGNEMENTS

Faculté de l'éducation permanente
Pavillon 3744, rue Jean-Brillant
3^e étage
Métro Côte-des-Neiges

(514) 343-6090
1 800 363-8876

Indices boursiers

	Fermeture 96-04-19	Variation en 1 semaine	Ratio Cours /bén.	52 semaines	
				Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	2447,43	13,15	14,47	2490,42	2085,18
Banques	2914,63	52,50	8,81	3027,25	2487,43
Mines et métaux	3310,51	-34,02	24,26	3418,71	2575,22
Pétrole et gaz	1962,62	18,70	29,93	1973,48	1573,68
Prod. forestiers	2499,47	145,90	5,85	3334,95	2327,52
Prod. industriels	2549,01	44,38	15,37	2607,29	1968,67
Serv. publics	2060,56	28,37	13,52	2086,45	1838,59

Bourse de Toronto

TSE 300	5069,57	47,66	16,58	5087,45	4245,76
TSE 200	312,29	5,39	24,65	307,10	252,03
TSE 100	306,02	2,30	15,38	309,52	257,18
TORONTO 35	262,41	2,49	14,97	266,09	222,99
Mines et métaux	5474,11	3,34	18,57	5548,64	3936,70
Or et métaux précieux	12098,16	-442,32	69,27	13348,86	9213,73
Pétrole et gaz	5245,92	-11,42	39,10	5309,64	4113,18
Pâtes et papiers	4299,44	274,99	6,34	5410,21	3966,40
Produits de consommation	8048,37	228,12	7,06	8755,60	6372,93
Prod. industriels	3532,63	83,30	16,30	3549,73	2733,16
Immobilier et construction	1541,76	41,35	n.d.	1931,09	1448,14
Transport + Envir.	5152,27	-104,44	30,33	5365,28	4273,77
Pipelines	3996,54	10,46	11,41	4185,03	3659,79
Services publics	3715,12	85,26	10,30	3720,02	3180,14
Comm. & médias	9100,34	242,33	31,19	9104,55	7465,54
Commerce	4019,70	60,39	23,43	4242,88	3614,23
Serv. financiers	3815,62	62,06	9,65	3889,81	3197,24
Conglomérats	5850,68	-56,09	n.d.	6002,18	4690,79
Biotechnologie	1298,07	83,62	n.d.	1414,45	562,14

Bourses (États-Unis)

DJ. 30 ind.	5535,48	2,89	17,70	5755,86	4100,28
DJ. transport	2209,36	98,19	17,00	2233,73	1604,77
DJ. serv. publics	207,38	-0,21	11,00	236,93	185,21
DJ. 65 action	1815,14	27,07	n.d.	1871,20	1370,50
NYSE, composé	346,40	3,99	n.d.	352,80	268,75
Amex	585,88	13,62	n.d.	585,88	462,29
S & P 500	645,07	8,36	18,99	664,23	495,70
NASDAQ	1138,70	37,76	n.d.	1138,70	806,27

Bourses (international)

Francfort (Dax)	2536,52	24,74	n.d.	2525,42	1922,59
Hong Kong (H.S.)	10818,49	-31,31	n.d.	11594,99	8212,11
Londres (F.T.100)	3857,10	90,30	n.d.	3857,10	3137,90
Mexique (IPC)	3284,48	109,63	n.d.	3284,48	1791,92
Paris (CAC)	2092,45	17,71	n.d.	2092,45	1721,80
Tokyo (Nikkei 225)	21883,84	223,37	n.d.	21883,84	14485,41
Indice E.A.F.E.	651,60	3,80	n.d.	651,60	506,10

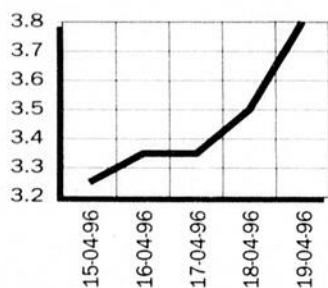
Dollar canadien

	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1995-1996	
	96-04-19	96-04-12	96-04-05	Haut	Bas
New York en \$ US	73,40	73,73	73,64	78,37	70,29

Tableau: LES AFFAIRES

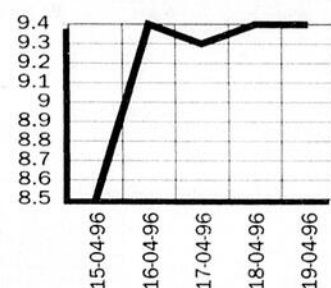
INVESTIR

Groupe LGS
3,80 \$, gain de 0,55 \$



La spéculation entourant une mainmise éventuelle sur la société d'informatique **Groupe LGS** (Mtl, LGS.A) refait surface. L'action de LGS a plus que triplé depuis l'acquisition du **Groupe DMR** par **Amdahl Corp.** (Amex, AMH, 13,13 \$ US) et la prise de participation de **Bell Canada** dans le **Groupe CGI** (Mtl, GIB.A, 6,50 \$).

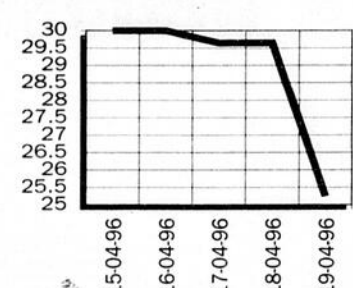
Tembec
9,50 \$, gain de 1,38 \$



Le sous-indice des pâtes et papiers a crû de 6,8 % la semaine dernière, avec en tête **Tembec** (Mtl, TBC.A). Les analystes américains recommandent à nouveau les papeteries américaines, en raison du ralentissement dans l'accumulation des stocks et de la stabilisation des prix de la pâte.

Gagnants & perdants

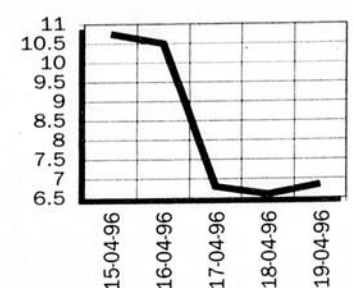
Papiers Scott
25,25, perte de 4,40 \$



À la surprise de tous, **Kimberly-Clark Corp.** (New York, KMB, 69,88 \$ US) a choisi de mettre en vente son bloc de 50,1 % de **Papiers Scott** (Canada) (Tor., SPL) d'ici la fin de l'année.

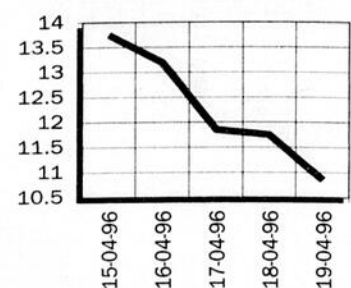
Les investisseurs avaient plutôt misé sur une privatisation de **Scott Paper** par sa nouvelle société mère.

AIT Advanced Technologies
6,85 \$, perte de 4,15 \$



AIT Advanced Information Technologies Corp. (Tor., AIT) supprime 30 % de ses 235 emplois et met en vente sa filiale de fabrication de systèmes de simulation aérienne et maritime. Les nouveaux produits d'AIT ne seront prêts que dans un an. La société prévoit une perte de 3,3 M\$ au 2^e trimestre. Ses revenus ont baissé de 67 %.

Électroniques Tee-Comm
10,85 \$, perte de 2,90 \$



Six mois après une émission nord-américaine de 40 M\$ d'unités, **Électroniques Tee-Comm** (Tor., TEN) procède à une émission de débentures convertibles en actions ordinaires.

Tee-Comm possède 33 % du consortium **ExpressVu** qui tente de lancer un service SRD au Canada. (DB) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 19 avril 1996

A/B										C/D										E/F																
Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	
52s	52s			\$	\$	\$	%		%	\$/bén.	\$/bén.	52s	52s			\$	\$	\$	%		%	\$/bén.	\$/bén.	52s	52s			\$	\$	\$	%		%	\$/bén.	\$/bén.	
3,85	1,90	ABL Cda	ABL	2,75	2,70	2,70	-0,05	119	-0,99			33,38	18,88	Avenor	AVR	22,90	20,00	22,30	+2,55	1791	2,2	5,12	44		21,88	12,88	Cambior	CBJ	19,65	18,60	18,60	-0,78	911	0,8	-0,18	
11,50	2,50	ACCTel	ACL	11,50	9,50	11,25	+2,00	806	0,32	35,2		5,25	2,00	AvntEtr	AVN	2,25	2,10	2,20	-0,05	117		0,23	96		2,15	0,25	CambiorAwt		0,35	0,25	0,25	-0,15	65			
1,700	4,90	ADP	AAL	1,700	15,30	15,80	+0,18	240	0,59	26,8		16,25	13,75	BC Gas	BCG	15,85	15,50	15,75		920					13,25	8,00	CambiorSHCBG		9,00	8,55	9,00	+0,50	932	3,6	-1,20	
19,38	15,25	AFCO I	ACO	18,25	18,25	18,25	+0,38	671	24	1,90	96	8,25	5,00	ArcanPharm	AXP	7,80	7,50	7,55	-0,20	920		-0,01			5,00	3,05	Camco	COC	3,70	3,25	3,60		14		-0,66	
0,51	0,12	Abnort	ABL	0,30	0,27	0,27	-0,02	1510				26,88	22,75	BC TELECOM	BCT	25,65	25,00	25,30	+0,05	276	5,1	2,00	12,7	7,25	2,10	Camdev	CVO	2,89	2,60	2,89	+0,29	40		1,28	2,3	
25,88	18,13	Abnort	ABL	20,55	18,75	20,25	+1,50	2194	2,0	3,24	6,3	51,45	41,13	BCE	BCE	51,45	49,95	51,30	+1,80	4534	5,3	2,23	23,0	76,25	37,75	Camco	COC	72,50	71,90	72,20	+0,08	438	0,7	1,95	370	
1,45	0,07	AcabitEx	ACX	1,45	0,96	1,45	+0,17	5676				48,25	40,25	BCE div cap		48,25	47,00	48,25	+1,50	7,5				1,98	0,97	CampblRts	COH	1,78	1,60	1,60	-0,14	3159		0,09	178	
7,00	5,50	AcierLer	LER	5,60	5,60	5,60	-0,03	10	1,17	4,8		3,30	1,75	BCE wt2		3,30	3,00	3,30	+0,40	28				0,22	0,04	Canacor	CNK	0,13	0,12	0,13	+0,01	1474		-0,05		
5,25	4,15	AcierLerB		5,15	4,85	5,10	+0,25	556	1,17	44		20,50	13,25	BGR A	BPT	19,15	18,75	18,75	-0,63	42		0,74	59,8	7,50	4,70	CdnFrac	CFC	6,60	6,25	6,45	+0,45	2694	6,2	0,02		
114,00	102,00	AcierLer db		107,00	106,00	107,00	+3,00	35	0,05			10,50	6,63	BMTCA	GBT	7,85	7,75	7,80	+0,05	36	14	0,93	84	15,00	12,00	CdnMarCom	CMW	13,00	12,80	12,75		nt		0,18	70,8	
20,00	8,13	AEterna	AEI	19,50	18,15	19,00	-0,13	533				43,00	31,25	BqCIBC	CBM	41,40	40,65	41,30	+0,55	1767	3,9	4,68	8,8	In 25,20	19,50	CN Rail rv	CNR	25,20	24,30	24,30	-0,45	3555	3,3			
26,50	14,88	AgriCoEag	AGE	25,15	24,00	24,35	-0,53	330	0,6	0,56	43,5	29,50	27,63	BqCIBCPl		28,60	28,60	28,60	+0,10	14	8,0			48,85	35,00	CdnCndt	CCY	48,85	46,85	48,85	+1,85	2405	1,2	2,10	23,3	
3,25	0,91	AgriCoEag	AGK	1,01	0,91	0,91	-0,09	90				27,75	26,00	BqCIBCPl		27,50	26,75	27,00		nt	6,2			11,50	7,00	CdnSatell	SAT	10,50	10,50	10,50		7	1,9	0,70	15,0	
0,15	0,04	AgriCoEag	AGX	0,11	0,11	0,11		24		0,00	27,5	27,75	26,00	BqCIBCPl		26,55	26,55	26,55	-0,83	17	6,2			18,15	15,00	CdnFire	CTR	17,75	16,75	17,25		nt	2,3	1,38	12,5	
0,25	0,15	AgriCoEag	AGY	0,50	0,16	0,25		nt				30,38	26,13	BqCIBCPl		26,15	26,85	26,85	-0,03	4	7,1			17,00	13,13	CdnFireA		16,70	16,25	16,55	+0,30	1793	2,4	1,38	12,0	
6,63	4,30	AlCoDa	AC	5,60	5,05	5,50	+0,50	40103	0,36	15,3		13,00	4,95	BqCIBC	CBM	11,65	11,55	11,55	+0,30	28				22,00	23,00	CdnUnib		25,00	25,75	25,50	+0,08	7	5,7	2,37	10,9	
6,00	3,85	AlCoDa	AC	5,05	4,65	4,95	+0,30	2311	0,36	13,8		12,25	14,50	BqCIBC	CBM	11,65	11,55	11,55	+0,30	28				28,13	20,13	CP Ltd		28,10	27,00	27,05	-0,45	3986	1,8	1,82		
102,88	94,00	AlCoDa	AC	100,00	92,50	100,00	+3,00	252	1,5	0,56	47,3	22,50	24,50	BqCIBC	CBM	22,25	22,75	23,00		47	8,1			5,75	2,85	CP wt2		4,80	4,55	5,13		nt				
27,13	19,38	AlCoDa	AC	27,00	26,25	26,50	-0,13	542	1,9	0,28	15,5	33,75	27,00	BqMtl	BMO	32,30	31,50	32,30	+0,80	4148	4,5	3,72	8,7	5,25	3,25	CanMarACAM		4,10	3,90	3,90	-0,20	653		0,29	134	
49,50	36,75	AlCoDa	AC	45,65	43,95	43,95	-1,55	798	0,50			29,38	27,38	BqMtl	BMO	28,60	28,50	28,50	-0,13	37	7,9			0,57	0,10	CanMarACAM		0,42	0,42	0,42	+0,01	100				
0,82	0,20	AlCoDa	AC	0,35	0,30	0,30	-0,03	281				30,75	29,00	BqMtl	BMO	30,20	30,00	30,13		75				3,50	1,05	CanMarACAM		2,05	2,00	2,05		40	111,7	0,26	7,9	
4,10	2,75	AlCoDa	AC	3,50	3,50	3,50		238				22,88	25,25	BqMtl	BMO	26,75	26,75	26,75	-0,13	22	6,3			1,25	0,10	CanMarACAM		1,05	0,92	1,00	-0,05	750				
4,50	4,50	AlCoDa	AC	4,50	4,50	4,50		70				22,00	23,50	BqMtl	BMO	26,50	26,00	26,00	+0,38	8	5,2			3,75	2,50	CanMarACAM		5,00	5,00	5,00		nt		0,62	62,5	
8,25	3,75	AlCoDa	AC	7,90	7,70	7,70	-0,18	20	0,52	14,8		6,75	3,80	BqMtl	BMO	6,30	6,15	6,15	+0,10	41				3,65	1,30	CanMarACAM		2,10	1,90	2,06	+0,06	163	73	0,35	5,9	
6,25	3,90	AlCoDa	AC	5,90	5,75	5,75		133	0,52	11,1		12,13	10,00	BqMtl	BMO	11,65	11,35	11,50	-0,13	5897	4,3	1,36	8,5	4,95	3,40	CanMarACAM		4,95	4,70	4,70	-0,10	532	2,1	0,25	18,5	
1,74	0,50	AlCoDa	AC	1,60	1,50	1,50		84				22,88	25,13	BqMtl	BMO	25,70	27,10	27,10	-0,15	66	8,1			1,30	0,73	CanMarACAM		1,00	0,95	0,98		1153		-0,26		
21,50	6,75	AlCoDa	AC	21,00	20,00	20,00	-0,50	72	1,36			26,75	23,75	BqMtl	BMO	26,60	26,60	26,60	+0,28	59	7,6			8,13	5,75	CanMarACAM		6,50	6,00	6,40	+0,40	1330		1,82	3,5	
1,700	13,75	AlCoDa	AC	15,00	14,20	15,00		nt	0,96	15,6		25,00	21,63	BqMtl	BMO	24,35	24,05	24,20	+0,20	236	6,7			26,25	23,50	Cascade	CCY	25,00	24,75	25,00	+0,13	47	75			
16,50	12,50	AlCoDa	AC	15,00	14,50	15,00		nt	0,96	15,1		10,95	9,55	BqMtl	BMO	10,35	10,20	10,35	+0,15	395				2,00	0,50	Cascade	CCY	0,69	0,51	0,69	+0,19	411				
29,50	20,00	AlCoDa	AC	22,75	20,00	21,50	+1,13	146	4,56	4,7		In 10,45	9,55	BqMtl	BMO	10,45	10,20	10,40	+0,20	518				10,50	6,13	Cascade	CCY	6,15	6,75	6,50	-1,00	2				
0,96	0,36	AlCoDa	AC	0,78	0,68	0,70	-0,08	485				33,50	28,13	BqMtl	BMO	32,90	32,10	32,85	+0,73	5987	4,1	3,62	9,1	5,00	4,00	Cascade	CCY	4,20	4,20	4,20	-0,30	4	0,39	10,8		
0,35	0,09	AlCoDa	AC	0,30	0,27	0,28	+0,01	180				29,00	27,00	BqMtl	BMO	28,30	28,00	28,30	+0,30	43	8,0			10,50	6,13	Cascade	CCY	6,15	6,75	6,50	-1,00	2				
8,00	4,50	AlCoDa	AC	7,25	6,80	7,25	-0,25	129	16,0			29,00	27,00	BqMtl	BMO	28,30	28,00	28,30	+0,30	43	8,0			5,00	4,00	Cascade	CCY	4,20	4,20	4,20	-0,30	4	0,39	10,8		
0,50	0,21	AlCoDa	AC	0,35	0,31	0,35		nt	0,01			30,50	27,75	BqMtl	BMO	31,00	30,10	31,00	+0,10	82	7,5			1,60	0,22	Cascade	CCY	1								

INVESTIR

Bourse de Montréal

Table of stock market data for Montreal, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price/percentage indicators.

Table of stock market data for Montreal, continuing from the previous section with various stock listings.

Table of stock market data for Montreal, continuing with more stock listings and market indicators.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source: Star Data Systems Inc./The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 19 avril 1996

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price/percentage indicators.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Advertisement for Altamira investment services, featuring the headline 'IL N'Y A RIEN DE PLUS FACILE QUE D'ÉCONOMISER RÉGULIÈREMENT.' and details about investment funds.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various financial metrics.

Table with three sections: 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS', listing top and bottom performing stocks and most active stocks.

Bourse de Toronto

Table with 15 columns: Saut 52s, Bas 52s, Sym, Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. This header is repeated for three main sections of the page.

Table of stock market data for the first section, listing various companies and their performance metrics.

Table of stock market data for the second section, continuing the list of companies and their performance.

Table of stock market data for the third section, including companies like M/N and others.

Table of stock market data for the fourth section, listing companies and their market values.

Table of stock market data for the fifth section, featuring companies like G/H and others.

Table of stock market data for the sixth section, including companies like K/L and others.

Advertisement for FONOROLA, a telecommunications company. Includes the text 'Le service numérique dataphone de FONOROLA...' and a phone number '1-800-998-3666'.

Table of stock market data for the seventh section, listing companies and their performance.

Table of stock market data for the eighth section, including companies like O/P and others.

Table of stock market data for the ninth section, listing companies and their market values.

Table of stock market data for the tenth section, including companies like O/P and others.

Table of stock market data for the eleventh section, listing companies and their performance.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Main stock market table with columns for stock symbols, prices, and volume. Includes sections for 'Haut Bas Titre' and 'S/T'.

Q/R

Table of stock prices and volume for the Q/R section.

S/T

Table of stock prices and volume for the S/T section.

Table of stock prices and volume for the middle section.

Table of stock prices and volume for the right section.

Large advertisement for 'GAGNEZ DES MILLIONS!' featuring 'L'OFFRE IRRÉSISTIBLE' and 'LE MARKETING DIRECT, C'EST PLUS DE 8,5 MILLIARDS DE VENTES AU CANADA. RÉAGISSEZ!'.

Form for ordering the offer, including fields for 'ENTREPRISE', 'NOM', 'ADRESSE', 'CODE POSTAL', 'TELEPHONE', 'TELECOPIEUR', 'CHEQUE', 'CARTES DE CREDIT', 'NUMERO', and 'EXPIRATION'.

Premier appel public à l'épargne pour LG Technologies et Coreco

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

BGR Precious Metals	24,47 \$	par action A	18-04-96
Central Fund	6,66 \$	par action A	18-04-96
Fonds COTE 100 Amérique	17,55 \$	par part	19-04-96
Fonds COTE 100 AMÉRIQUE REER	19,89 \$	par part	19-04-96
Fonds COTE 100 EXP	14,43 \$	par part	19-04-96
Fonds COTE 100 REA-Action	11,02 \$	par part	19-04-96
Fonds Vision Europe	13,94 \$	par part	19-04-96
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	9,34 \$	par part	16-04-96
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	2,10 \$	par part	17-04-96
United Corp.	51,99 \$	par part	18-04-96

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an ²

	Rendement %		Cotes mensuelles		
	31 mars 96	31 mars 96	29 fév. 96	31 mars 96	31 mars 95

Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)	13,71	11,476	11,459	10,591
•Équilibré				

	Rendement %		Cotes hebdomadaires		
	31 mars 96	12 avril 96	5 avril 96	14 avril 96	14 avril 95

Ass. des pompiers de Mtl	12,67	11,301	11,313	10,742
•Fonds A.P.M. équilibré				
Barreau du Québec	13,07	12,212	11,228	10,445
•Équilibré				
•Obligations	12,61	10,338	10,375	9,903
Féd. des policiers du Québec	14,59	11,280	11,327	10,311
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré				
Ingénieurs du Québec - Férique	6,6	34,278	34,238	34,300
•Revenu à court terme				
•Obligations	12,4	36,142	36,354	35,163
•Actions	16,1	37,816	37,879	34,365
•Équilibré	14,3	40,967	41,061	38,266
•International	7,9	9,451	9,500	9,283
•Américain	3,6	10,136	10,427	-
•Croissance	0,9	10,267	10,098	-

Maitres-électriciens	13,49	12,281	12,290	11,442
•Fonds CORMEL Équilibré				
Médecins Omnipraticiens du Québec	15,17	53,629	53,840	46,734
•Fonds Omnibus (REER)				
•Fonds de placement	19,82	16,583	16,721	15,212
•Marché monétaire	6,58	10,014	10,014	10,014
•Obligations	8,03	10,231	10,342	10,167
•Actions canadiennes	14,32	11,751	11,776	10,513
•Actions internationales	7,56	8,827	8,893	8,658
Professionnels du Québec				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	13,0	11,831	11,838	11,419
•Actions canadiennes	17,8	15,571	15,477	13,639
•Obligations	11,5	10,921	10,941	10,934
•Court terme	7,4	9,756	9,745	9,789
•International-actions (1)	17,2	15,411	15,555	13,733
•Croissance et revenus	15,0	10,710	10,643	10,110

Union des Artistes (REER)	15,13	37,858	37,912	32,948
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré		9,681	9,752	-
•Obligations				

(1): Fonds non admissible au REER.
 (2): 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 Groupe LG Technologies a déposé un prospectus provisoire pour le placement d'actions ordinaires dans le cadre de son premier appel public à l'épargne et d'un placement secondaire.

L'émission est dirigée par Gordon Capital.

LG, de Laval, offre des services de fabrication en sous-traitance à des fabricants de produits électroniques d'origine.

Coreco, de Montréal, a également déposé un prospectus pour un premier appel public à l'épargne.

Coreco conçoit, développe et vend des produits informatiques destinés à l'industrie de la vision artificielle. Richardson Greenshields dirige l'émission, qui comprend un placement secondaire. (BM) ■

Sauvetage du Groupe Bocenor

La restructuration du capital-actions du Groupe Bocenor (Mtl, GBO, 0,65 \$) et l'injection de 4 M\$ par le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) tripleront le nombre d'actions en circulation à 19,9 M.

La mise de fonds du Fonds FTQ a pour objectif d'assurer la bonne marche de l'entreprise et le respect de ses engagements financiers.

Au 31 décembre 1995, l'avois des actionnaires de Bocenor était négatif de 1,4 M\$.

Quelque 7 M\$ d'obligations à intérêt conditionnel viennent à échéance en décembre

1996. La compagnie n'étant pas en mesure de les rembourser, une mise de fonds de capital-actions est rendue nécessaire afin de permettre le rééchelonnement de la dette sur 10 ans avec la Banque Nationale (Mtl, NA, 11,50 \$) et la Banque Nationale de Paris (Canada), peut-on lire dans la circulaire de sollicitation de procuration.

Les actionnaires du fabricant de portes et de fenêtres sont appelés à entériner une restructuration complexe du

capital-actions le 14 mai.

Le plan prévoit la création de nouvelles actions privilégiées, la conversion et le rachat d'actions privilégiées, l'injection de 750 000 \$ par Gestion H. Bonneville et de 4 M\$ du Fonds FTQ et l'émission de droits de souscription à l'ensemble des actionnaires permettant d'acheter de nouvelles actions à 0,20 \$ chacune.

Si tous les droits sont exercés, la famille Bonneville verra son intérêt passer de

78,3 % à 33,5 %.

Le Fonds FTQ détient 45 % des actions, le public, 13,6 %.

En vertu d'une convention d'actionnaires, le Fonds FTQ a un droit de regard sur toute modification de l'acte constitutif de Bocenor, toute émission d'actions, toute déclaration de dividendes, tout prêt consenti par la compagnie, toute vente de biens de la compagnie, tout emprunt sur le crédit et tout octroi de garantie, etc. (DB) ■

Fiche documentaire LES AFFAIRES

L'assurance-vie

► Divorce

En cas de divorce, si vous avez droit à une pension alimentaire, veillez à ce que les paiements soient assurés.

Il y a deux façons de procéder :

a) vous pouvez préciser dans l'entente en bonne et due forme que votre ex-conjoint doit prendre une assurance vie et invalidité sur sa tête et vous désigner comme bénéficiaire. Pour vous assurer que la désignation de bénéficiaire ne changera pas sans votre consentement, exigez que votre ex-conjoint vous nomme bénéficiaire irrévocable;

b) vous pouvez prendre une assurance vie sur la tête de votre ex-conjoint. Nommez-vous bénéficiaire et payez les primes. Personne ne peut alors résilier la police et vous maîtrisez totalement la situation.

► Décès du bénéficiaire

Si votre bénéficiaire décède avant vous, le capital assuré revient à votre succession, à moins que vous n'avez désigné un bénéficiaire en sous-ordre. En cas de décès simultané, dans un accident par exemple, le bénéficiaire est réputé être décédé le premier en vertu des lois sur les assurances. Le capital assuré entre donc dans votre succession, sauf si vous avez désigné un bénéficiaire en sous-ordre.

Un bénéficiaire en sous-ordre est une personne à qui revient le capital assuré si votre premier bénéficiaire, par exemple votre conjoint, n'est plus en vie.

► Bénéficiaire mineur

Si votre bénéficiaire a moins de 18 ans, la société d'assurances peut verser le capital assuré à un fiduciaire qui recevra les fonds en son nom. Ou encore, l'argent peut être confié au tribunal jusqu'à ce que le bénéficiaire puisse donner une quittance valable au moment de recevoir les fonds, à savoir, généralement, à 18 ans, ou même plus tôt selon les circonstances et la province en cause.

► Legs à des organismes de charité

Vous pouvez utiliser une assurance vie pour faire des dons de charité. À votre décès, le capital assuré est versé à l'organisme que vous avez désigné comme bénéficiaire. Les primes peuvent être déductibles de votre revenu imposable si l'organisme de charité est agréé par Revenu Canada. Il existe d'autres règles importantes à suivre. L'Association canadienne des assurances de personnes peut vous donner des précisions à ce sujet.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec le Centre d'information au (514) 845-6173 ou 1-800-361-8070.

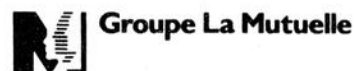
Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par



Groupe La Mutuelle

Une gamme complète de produits et de services financiers conçue pour répondre aux besoins changeants du marché.

1555, rue Peel
 Montréal (Québec) H3A 3L8
 (514) 282-1655 1-800-267-3434



Les devises Le 19 avril 1996, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	3,122 8	Italie	Lire	1 141,030 0
Afrique française	Franc CFA	376,450 0	Jamaïque	Dollar	27,002 1
Allemagne	Mark	1,112 5	Japon	Yen	78,300 0
Antilles anglaises	Dollar	1,982 4	Liban	Livre	1 161,160 0
Argentine	Peso	0,734 2	Maroc	Dirham	6,394 5
Australie	Dollar	0,933 2	Mexique	Nuevo peso	5,4300 0
Autriche	Schilling	7,820 0	Nicaragua	Gold Cordoba	6,030 0
Bahamas	Dollar	0,734 2	Norvège	Couronne	4,784 0
Barbade	Dollar	1,476 7	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,071 2
Belgique	Franc	22,850 0	Pakistan	Roupie	25,360 0
Bermudes	Dollar	0,734 2	Pays-Bas	Florin	1,244 3
Brésil	Real	0,727 3	Pérou	Newsol	1,736 8
Chili	Peso	300,430 0	Philippines	Peso	19,240 0
Chine	Renminbi	6,116 0	Porto-Rico	Dollar	0,734 2
Colombie	Peso	767,990 0	Portugal	Escudo	113,980 0
Cuba	Peso	0,734 2	Rép. dominicaine	Peso	10,230 0
Danemark	Couronne	4,287 8	Rép. tchèque	Koruna	20,102 8
Egypte	Livre	2,494 1	Roumanie	Leu	2 133,627 0
Espagne	Peseta	92,470 0	Royaume-Uni	Sterling	0,485 0
États-Unis	Dollar	0,734 2	Russie	Rouble	3 452,278 4
Finlande	Mark	3,497 1	Singapour	Dollar	1,034 0
France	Franc	3,764 5	Slovaquie	Koruna	22,310 0
Grèce	Drachme	177,400 0	Sri Lanka	Roupie	39,420 0
Haiti	Gourde	11,876 7	Suède	Couronne	4,912 9
Hong Kong	Dollar	5,674 9	Suisse	Franc	0,900 8
Inde	Roupie	25,108 9	Tunisie	Dinar	0,715 6
Iran	Rial	2 202,640 0	Turquie	Lire	53 256,980 0
Israël	Shekel	2,307 3	Venezuela	Bolivar	143,260 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Métro-Richelieu poursuit sa croissance

Métro-Richelieu (Mtl, MRU, 19,50 \$) a poursuivi sa croissance au cours de la première moitié

de son exercice 1995-96. Le bénéfice net a atteint 12,7 M\$ (0,40 \$ par action) au deuxième trimestre terminé le 16

mars 1996, comparativement à 10,1 M\$ (0,33 \$ par action) en 1995. Le bénéfice du semestre s'est élevé à 27,3 M\$

(0,85 \$ par action) en regard de 21,7 M\$ (0,67 \$ par action) l'an dernier.

La progression des profits au premier semestre est attribuable à la hausse du chiffre d'affaires, qui est supérieure à la croissance générale du marché, à une efficacité accrue au niveau de l'exploitation et à une diminution de la

dette à long terme. Les ventes trimestrielles ont bondi, passant de 683 M\$ en 1995 à 701,5 M\$. Le chiffre d'affaires du semestre a atteint 1,5 milliard de dollars, comparativement à 1,4 milliard de dollars, il y a un an.

« La société demeure à l'affût de nouvelles occasions d'affaires et c'est dans cette

perspective que nous avons acquis récemment un grossiste en alimentation dans la région de Saint-Jean-Port-Joli, dont le chiffre d'affaires s'élève à 67 M\$ », a indiqué Pierre H. Lessard, président et chef de la direction. ■

Renée Claude
Simard

Hummingbird a le vent dans les voiles

Hummingbird Communications (Tor., HUM, 54,20 \$) affiche toute une performance au deuxième trimestre.

Le bénéfice net a atteint 7 M\$ (0,50 \$ par action), comparativement à 4,2 M\$ (0,34 \$ par action) il y a un an. Pour le semestre, le bé-

néfice net a presque doublé, passant de 8,1 M\$ (0,65 \$ par action), en 1995, à 14,2 M\$ (1 \$ par action), en 1996. Les ventes du trimestre ont doublé, passant de 12,5 M\$, en 1995, à 24 M\$, en 1996. Le chiffre d'affaires du semestre s'élève à 46,1 M\$, en 1995, contre

23,8 M\$, en 1996. Cette performance est attribuable à la popularité des produits Hummingbird. La société a haussé à 46 % sa part de marché des serveurs PC X.

La société ontarienne se spécialise dans le développement de serveurs pour les entreprises. (RCS) ■

Datamark : forte hausse des profits

Datamark (Mtl, DMK, 2,90 \$) affiche une solide performance pour l'exercice 1995.

Son bénéfice net sur les activités poursuivies a presque triplé, passant de 1,4 M\$ (0,15 \$ par action), en 1994, à 4,1 M\$ (0,42 \$ par action), en 1995.

Pour le quatrième trimestre, le bénéfice net s'est chiffré à 1,9 M\$ (0,19 \$ par action), comparativement à 1,8 M\$ (0,19 \$ par action) en 1994.

Les ventes de l'exercice ont atteint 66,4 M\$, comparativement à 56,9 M\$ en 1994. Cette croissance est principalement attribuable à la hausse du prix du papier et à l'effort constant de la société pour maintenir sa position de fournisseur sur un marché fort concurrentiel. Le chiffre d'affaires du trimestre est passé de 15,4 M\$, en 1994, à 18 M\$, en 1995.

Les résultats de 1995 reflètent la décision de la société de mettre fin à l'exploitation

de sa filiale d'impression commerciale. Cette décision est entrée en vigueur le 1er novembre 1995. Les données de 1994 ont été reclassées afin de refléter l'interruption de l'exploitation. La vente de cette filiale a été conclue le 2 mars 1996.

Datamark se spécialise dans la production de formules commerciales et d'étiquettes et dans l'impression commerciale. Elle possède des usines au Québec et en Ontario. (RCS) ■

Déclarations de dividendes

- Accord Financial : div. trim. de 0,02 \$ payable le 3 juin aux actionnaires inscrits le 15 mai.
- Canadian Bank Note : hausse du div. trim. de 0,05 \$ à 0,10 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 28 juin.
- Cogeco : div. trim. de 0,03 \$ payable le 17 mai aux actionnaires inscrits le 7 mai.
- Cogeco Câble : div. trim. de 0,05 \$ payable le 17 mai aux actionnaires inscrits le 7 mai.
- Enerplus Resources Fund : div. trim. de 0,0580 \$ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Fahnstock Viner Holdings : div. trim. de 0,05 \$ US payable le 23 mai aux actionnaires inscrits le 9 mai.
- First Australia Prime Income Investment : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Jean Coutu (Groupe) : div. trim. de 0,03 \$ payable le 23 mai aux actionnaires inscrits le 9 mai.
- MacMillan Bloedel : div. de 0,15 \$ payable le 12 juin aux actionnaires inscrits le 8 mai.
- Marleau Lemire : div. de 0,50 \$ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- McGraw-Hill Ryerson : div. trim. de 0,05 \$ payable le 20 mai aux actionnaires inscrits le 1er mai.
- Métro-Richelieu : div. trim. de 0,06 \$ payable le 3 juin aux actionnaires inscrits le 13 mai.
- MTC Mortgage Investors Trust No 2 : div. spécial de 0,45 \$ payable le 3 mai aux actionnaires inscrits le 26 avril.
- Multibanc NT Financial : div. trim. de 0,07 \$ payable le 5 juin aux actionnaires inscrits le 17 mai.
- Newtel Enterprises : div. trim. de 0,34 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 15 juin.
- Noranda (Foresterie) : div. trim. de 0,10 \$ payable le 21 juin aux actionnaires inscrits le 1er juin.
- Nova : div. trim. de 0,09 \$ et div. de 0,0775 \$ (capital) payables le 15 août aux actionnaires inscrits le 26 juillet.
- Okanagan Skeena : div. trim. de 0,01 \$ payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- PanCanadian Petroleum : div. trim. de 0,20 \$ payable le 28 juin aux actionnaires inscrits le 14 juin.
- Placer Dome : div. trim. de 0,075 \$ US payable le 24 juin aux actionnaires inscrits le 24 mai.
- Public Storage : div. trim. de 0,25 \$ payable le 10 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Québec-Téléphone : div. trim. de 0,325 \$ payable le 1er juillet aux actionnaires inscrits le 3 juin.
- Shearhart : div. trim. de 0,0025 \$ payable le 14 juin aux actionnaires inscrits le 19 avril.
- Surrey Metro Savings Credit Union : div. trim. de 0,20 \$ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 1er mai.
- Timberwest Forest : div. trim. de 0,08 \$ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- Toromont Industries : div. trim. de 0,15 \$ payable le 2 juillet aux actionnaires inscrits le 18 juin.
- Westcast Industries : div. trim. de 0,03 \$ US payable le 21 mai aux actionnaires inscrits le 6 mai.
- Westcoast Energy : div. trim. de 0,03 \$ US payable le 21 mai aux actionnaires inscrits le 6 mai.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

La température idéale
du corps humain se situe à

98,5

La température idéale
de votre entreprise dépend de vous...

Ciel
98,5
Antenne Bleue FM

Laissez-nous parler de vous.
(514) 527-8321

Résultats financiers

Uniforêt, victime du fléchissement du prix de la pâte

Renée Claude Simard

Uniforêt (Mtl, UNF, 4,75 \$) affiche des résultats teintés de rouge au premier trimestre de 1996. La perte s'élève à 3,3 M\$ (0,09 \$ par action), comparativement à un bénéfice net de 2,3 M\$ (0,11 \$ par action) l'an dernier. Le marché de la pâte a baissé dramatiquement au cours du premier trimestre de 1996 en raison d'excédents de stocks et d'une demande relativement faible.

Les prix de la pâte kraft et de la PCTMB ont subi une chute très rapide de plus de 35 % par rapport aux prix de décembre 1995.

« Nos résultats financiers du premier trimestre sont essentiellement attribuables à la

période de crise que traverse l'industrie des pâtes depuis le début de l'année.

« De plus, nous avons dû refléter des ajustements dans la valeur de nos stocks, ce qui a accru la perte d'exploitation, a indiqué **Michel Perron**, président du conseil et chef de la direction. Nous ne prévoyons pas de reprise dans les prix de la pâte avant le quatrième trimestre. Les prix de vente du bois d'oeuvre devraient demeurer actifs en raison de l'annonce récente de bonnes statistiques économiques aux États-Unis.

« En ce qui concerne le marché du papier non couché, nous ne prévoyons pas de baisse radicale, même si la demande pour ces produits est moins forte que l'an passé. » Le chiffre d'affaires a

bondi de 116 %, passant de 28 M\$, en 1995, à 60 M\$, en 1996.

L'apport de Tripap

Cette forte progression est attribuable principalement à l'apport de **Tripap** dans laquelle Uniforêt détient une participation de 65 % depuis le 1^{er} janvier 1996.

La société a poursuivi son programme d'investissements au cours du trimestre afin de réduire ses coûts.

Par ailleurs, Uniforêt a déposé un prospectus en vue de l'émission de 25 M\$ en débentures subordonnées non garanties et convertibles.

Elles sont convertibles au gré du porteur jusqu'en l'an 2006 en actions subalternes d'Uniforêt. ■

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts		Période		
	000 \$		par action		(000 \$)		
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	
ACC (TelEntreprises)	1 400	(37)	0,21	(0,01)	39 100	28 500	3 m. 31-Mar-96
Accord Financial Corp.	1 024	692	0,10	0,07	4 526	4 548	3 m. 31-Mar-96
AIT Advanced Information	(2 500) ³	1 161	n.d.	n.d.	2 400	7 366	3 m. 31-Mar-96
	(2 000) ³	1 399	n.d.	n.d.	7 600	12 008	6 m. 31-Mar-96
Algonquin Mercantile	3 200	3 000	0,51	0,50	135 000	121 700	12 m. 28-Jan-96
Amisco (Industries)	371	(35)	0,09	(0,01)	6 166	4 389	3 m. 2-Mar-96
Angoss Software	(2 319)	(3 861)	n.d.	n.d.	653	519	3 m. 30-Nov-95
	(4 187)	(6 600)	(0,19)	(0,36)	4 114	5 025	12 m. 30-Nov-95
	(774)	165	(0,02)	0,01	444	1 792	3 m. 29-Fév-96
Arimetco ¹	(2 067) ³	1 729	(0,06)	0,06	6 156	7 228	3 m. 31-Déc-95
	3 774 ³	2 749	0,12	0,10	28 173	22 893	12 m. 31-Déc-95
Ascentex Energy	(57)	129	0,00	0,01	6 715	5 648	12 m. 31-Déc-95
Atlantis Communications	(10 529) ³	7 864	(1,10)	0,89	136 636	115 217	12 m. 31-Déc-95
Biovail Corp. International	4 687 ³	1 300	0,18	0,05	16 891	5 501	3 m. 31-Mar-96
Cadence Design	25 579	13 550	0,42	0,21	163 430	116 033	3 m. 30-Mar-96
Camco	(2 046)	(2 679)	(0,10)	(0,13)	97 751	87 407	3 m. 31-Mar-96
Cameco Corp.	22 067	12 018	0,42	0,23	106 654	59 221	3 m. 31-Mar-96
Campbell Resources	3 466	2 010	0,02	0,02	18 397	16 493	3 m. 31-Mar-96
Canadian Bank Note	1 997	381	0,08	0,02	29 882	17 545	3 m. 30-Déc-95
	4 868 ³	3 402	0,20	0,14	87 692	66 461	12 m. 30-Déc-95

Assemblées des actionnaires

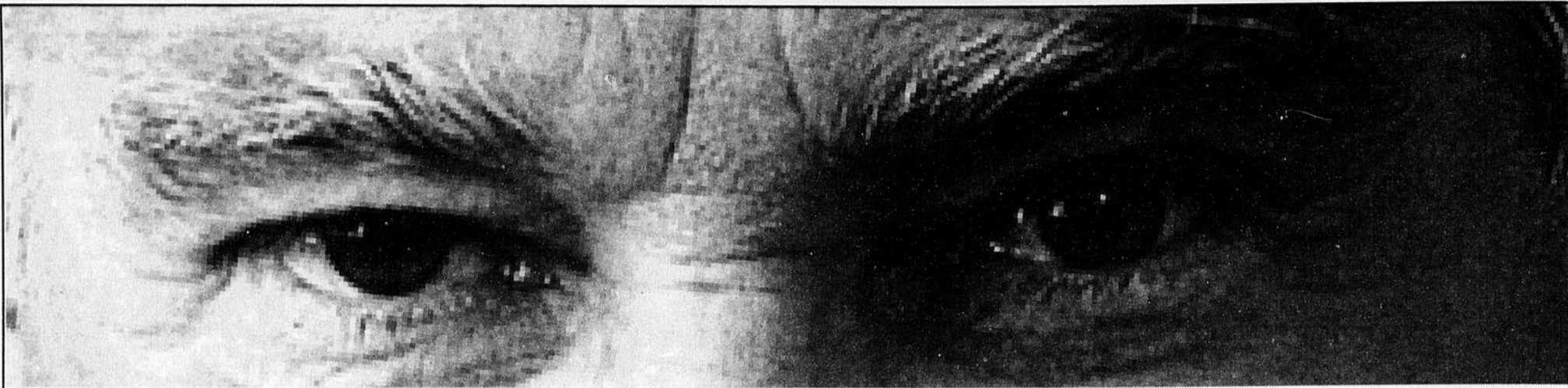
Compagnie	Date	Heure	Endroit
BMTC (Gr.)	25 avril	09 h 00	Radisson Gouverneurs, Montréal
Simard Beaudry	25 avril	17 h 00	Sheraton Laval, Laval
Cassidy	26 avril	15 h 00	2555, boul. Matte, Brossard
SR Telecom	26 avril	09 h 00	Ruby Foo's, Montréal
Stratmin	26 avril	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Bestar	29 avril	15 h 00	Hilton de l'aéroport, Dorval
Cascades	29 avril	15 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Quebecor	29 avril	11 h 00	300, boul. De Maisonneuve E., Montréal
Dramex	30 avril	10 h 00	3555, boul. Pitfield, Saint-Laurent
Fonorola	30 avril	11 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
MaBale	30 avril	11 h 00	Centre Sheraton, Montréal
UAP	30 avril	11 h 00	Ritz-Carlton, Montréal
Canadien Pacifique	01 mai	10 h 30	Hotel Vancouver, Vancouver
Cartons St-Laurent	01 mai	11 h 00	1379, rue Sherbrooke O. Montréal
Imasco	01 mai	14 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
Globex	03 mai	09 h 30	41, 6e rue, Rouyn-Noranda
Bocenor (Gr.)	06 mai	11 h 30	Château Bonne Entente, Ste-Foy
Domco	06 mai	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
BCE	07 mai	10 h 30	London Convention Centre, London
Novicourt	07 mai	14 h 30	Ritz Carlton, Montréal
Celanese Canada	08 mai	11 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Téleglobe	08 mai	14 h 00	Design Exchange, Toronto
SNC Lavalin	08 mai	11 h 00	Le Gesu, Montréal
Cambior	09 mai	11 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Consoltex (Gr.)	09 mai	11 h 00	Westin Mont-Royal, Montréal
Procoloro (Ress.)	09 mai	16 h 00	Hôtel L'Escaie, Val d'Or
Sodisco-Howden	09 mai	14 h 00	Marriott Château Champlain, Montréal
Stone-Consolidated	09 mai	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Anglo-Canadienne	10 mai	09 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Echo Bay Mines	10 mai	11 h 30	Ritz Carlton, Montréal
Total Petroleum	10 mai	14 h 00	Ritz Carlton, Montréal
Air Canada	14 mai	10 h 30	Metro Toronto Convention Centre, Toronto
Ciment St-Laurent	14 mai	10 h 30	Ritz Carlton, Montréal
Mitchell (Robert)	14 mai	14 h 00	Club Mont-Royal, Montréal
Desjardins-Laurentienne	22 mai	10 h 00	Hôtel Méridien, Montréal
Forex (Gr.)	23 mai	11 h 00	Hôtel L'Escaie, Val d'Or

* Assemblée spéciale


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

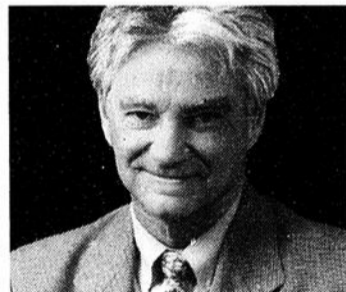
Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies		Revenus bruts		Période		
	000 \$		par action		(000 \$)		
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	
CE Franklin	2 742	143	0,17	0,02	68 773	22 510	3 m. 31-Mar-96
Co-Steel	(8 700)	22 100	(0,29)	0,73	371 300	382 000	3 m. 31-Mar-96
Cogeco	1 402	1 362	0,08	0,08	52 289	48 816	3 m. 31-Mar-96
	4 244	4 415	0,24	0,25	106 895	100 452	6 m. 31-Mar-96
Cogeco Câble	3 305	3 677	0,16	0,17	38 248	33 338	3 m. 29-Fév-96
	6 972	7 534	0,33	0,35	75 264	65 961	6 m. 29-Fév-96
Consolidated Properties	116	72	0,01	0,01	2 540	2 418	12 m. 31-Déc-95
Contrans Corp.	932	780	0,22	0,21	20 943	15 678	3 m. 29-Fév-96
	2 145	1 861	0,45	0,44	41 820	32 651	6 m. 29-Fév-96
Corby (Distilleries)	14 494	17 630	2,05	2,50	41 383	50 174	6 m. 29-Fév-96
Cordex Petroleum	(2 367)	(177)	(0,02)	0,00	2 100	1 780	12 m. 31-Déc-95
Crystallex International	2 062	s.o.	0,11	s.o.	9 367	s.o.	12 m. 31-Déc-95
Datamark	1 861	1 774	0,19	0,19	18 013	15 413	3 m. 31-Déc-95
	4 060	1 445	0,42	0,15	66 402	56 941	12 m. 31-Déc-95
Denison Mines	3 186	5 526	0,01	0,02	18 949	17 492	3 m. 31-Mar-96
Develcon Electronics	(896)	(369)	(0,04)	(0,02)	4 325	3 196	3 m. 29-Fév-96
	(1 370)	(269)	(0,06)	(0,01)	7 825	6 844	6 m. 29-Fév-96
DY 4 Systems	2 111	2 025	0,16	0,16	14 791	11 010	3 m. 31-Mar-96
	4 678	4 630	0,36	0,37	29 689	23 684	6 m. 31-Mar-96
Elephant & Castle Group	(339)	346	(0,13)	0,14	6 871	7 308	3 m. 31-Déc-95
	(1 582) ³	213	(0,63)	0,09	25 764	25 414	12 m. 31-Déc-95
Enerflex Systems	3 065	5 186	0,41	0,69	55 627	67 571	3 m. 31-Mar-96
Fahnestock Viner Holdings ¹	7 891	3 144	0,63	0,26	55 750	40 748	3 m. 31-Mar-96
Far West Industries	(229)	(228)	(0,05)	(0,05)	2 692	2 532	3 m. 31-Déc-95
	(135)	(253)	(0,06)	(0,06)	9 086	7 915	12 m. 31-Déc-95
Finning	23 039	20 010	0,59	0,52	413 828	448 838	3 m. 31-Mar-96
Gibraltar Mines	69	714	0,00	0,03	17 081	23 269	3 m. 31-Mar-96
Globelle	536	1 536	0,04	0,20	303 595	174 517	3 m. 29-Fév-96
H. Paulin	320	385	0,30	0,37	16 821	15 685	3 m. 31-Déc-95
	1 228	1 166	1,17	1,11	70 031	64 485	12 m. 31-Déc-95
Harmac Pacific	(11 700)	11 000	(0,77)	0,73	54 800	81 100	3 m. 31-Mar-96
Hummingbird Communications	7 052	4 222	0,50	0,34	24 013	12 506	3 m. 31-Mar-96
	14 191	8 106	1,00	0,65	46 077	23 786	6 m. 31-Mar-96
Hydro-Québec	390 000	667 000	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	12 m. 31-Déc-95
Impériale (Cie pétrolière)	374 000	127 000	1,99	0,66	2 393 000	2 260 000	3 m. 31-Mar-96
Inco ¹	63 000	68 000	0,49	0,57	879 000	878 000	3 m. 31-Mar-96
International Aqua Foods	553	2 120	0,07	0,26	27 709	11 703	12 m. 30-Déc-95
Ipsco	16 690	23 119	0,62	0,85	172 232	204 299	3 m. 31-Mar-96
Irwin Toy	(662)	1 711	(0,13)	0,33	19 770	27 332	3 m. 31-Jan-96
	(615)	6 019	(0,12)	1,15	91 604	111 403	12 m. 31-Jan-96
JDS Fitel	4 150	3 196	0,21	0,16	19 409	17 590	3 m. 29-Fév-96
	8 832	8 169	0,44	0,41	51 463	45 003	9 m. 29-Fév-96
Jean Coutu (Groupe)	13 597	14 131	0,26	0,27	406 900	383 868	3 m. 29-Fév-96
	36 443	33 113	0,69	0,63	1 202 255	878 596	9 m. 29-Fév-96
Kelsey's International	181	106	0,02	0,01	9 984	8 000	3 m. 10-Mar-96
	695	431	0,06	0,04	28 050	23 186	9 m. 10-Mar-96
Laser Quest	224	(364)	0,01	(0,02)	14 905	5 569	12 m. 31-Jan-96
Malette Québec	718	2 814	0,05	0,20	22 863	30 293	3 m. 31-Mar-96
	3 671	3 243	0,23	0,23	50 477	50 732	6 m. 31-Mar-96
Marleau Lemire	759	(338)	0,13	(0,06)	9 267	7 830	3 m. 31-Mar-96
Métro-Richelieu	12 700	10 100	0,40	0,33	701 500	683 100	3 m. 16-Mar-96
	27 300	21 700	0,85	0,67	1 481 500	1 400 400	6 m. 16-Mar-96
Microstar Software	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	542	710	3 m. 31-Jan-96
	(731)	(241)	(0,24)	(0,08)	2 711	2 514	12 m. 31-Jan-96
Morgan Financial	(8 589)	5 476	(0,05)	0,04	n.d.	n.d.	12 m. 31-Déc-95
	334	1 351	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 m. 31-Mar-96
MSV (Ressources)	(33 191) ³	1 286	(1,14)	0,05	10 987	14 802	3 m. 31-Déc-95
	(30 776) ³	3 916	(1,03)	0,15	52 768	51 109	12 m. 31-Déc-95
Newalta Corp.	1 051	753	0,05	0,03	9 757	8 319	3 m. 31-Mar-96
NewTel Enterprises	7 028	7 017	0,39	0,40	81 206	82 252	3 m. 31-Mar-96
Noma Industries	3 000	4 500	0,09	0,13	99 700	96 700	3 m. 31-Mar-96
Noranda (Foresterie)	11 000	56 000	0,05	0,35	569 000	500 000	3 m. 31-Mar-96
Nova Corp.	97 000	247 000	0,20	0,51	1 107 000	1 177 000	3 m. 31-Mar-96
NTN Canada	199	149	0,12	0,11	1 723	1 105	3 m. 29-Fév-96
	390	208	0,25	0,17	3 085	2 080	6 m. 29-Fév-96
Palliser Energy	134	70	0,01	0,01	2 190	862	3 m. 31-Déc-95
	5	284	0,00	0,03	6 563	2 910	12 m. 31-Déc-95
Pan East Petroleum	(625)	240	(0,02)	0,01			



personne
ne jette
un regard
aussi percutant sur
l'actualité.



Gilles Proulx
chaque midi



L'animateur de radio le plus écouté au Québec!

CKAC 730

RADIO MÉDIA

Le pouvoir des mots

Immobilier

● Immeubles de bureaux : baisse de 5 % du taux d'inoccupation dans le centre-ouest de l'île de Montréal

Au cours des 12 derniers mois, quelque 209 000 pi² de locaux de bureaux ont été absorbés dans le secteur qui inclut Saint-Laurent, l'ouest de l'île, le couloir Décarie et une partie de Mont-Royal. Le taux d'inoccupation est passé de 26,6 % à 21,7 % p. 78

● Hausse de l'Indice de l'habitation Desjardins en mars dernier

L'Indice a enregistré sa plus forte progression depuis deux ans au cours du mois de mars, une hausse de 4 % p. 79

**PROPRI
GESTION INC.**

"À votre service depuis 1981"

GESTION D'IMMEUBLES

**COPROPRIÉTÉS,
PROPRIÉTÉS À REVENUS,
COMMERCIALES
& INDUSTRIELLES**

Service Juridique
Planification financière

Tél.: (514) 625-2210
Fax: (514) 625-2781

**Dossier
spécial**

LES AFFAIRES

Immobilier résidentiel

Hypothèques résidentielles : les prêteurs se volent les clients

Certaines institutions achètent même des listes de clients potentiels

**Stéphane
Labrèche**

Du jamais vu ! Le marché des prêts hypothécaires est très concurrentiel en ce moment. En plus des promotions officielles offertes par les institutions financières, les consommateurs peuvent obtenir d'intéressants rabais. Tout est négociable, les taux comme les frais administratifs.

Denis Aucoin, directeur régional du développement des prêts hypothécaires à la **Banque de Montréal**, a bien résumé la situation : « Je n'ai jamais vu les gens autant magasiner et négocier. Ils sont

mieux informés qu'avant. Le consommateur ne veut plus savoir ce que le banquier est prêt à lui donner ; il dit ce qu'il veut avoir. »

En fait, cette concurrence dure depuis quelques années. Pourquoi ? Il y a deux raisons principales : la situation démographique et les conditions économiques.

Au même titre que le marché de la construction, celui des prêts hypothécaires est touché par la faible proportion de nouveaux ménages. « Il y a beaucoup moins de nouveaux emprunteurs. Les portefeuilles de prêts diminuent parce que ceux qui ont pris une hypothèque il y a 10

ou 15 ans sont sur le point de terminer leur remboursement », a expliqué **Marc Boudrias**, directeur du marché des hypothèques résidentielles pour le Québec à la **Banque Royale**.

Sans compter que la confiance des consommateurs dans l'économie est faible. Ceux qui se disent prêts à s'engager à long terme sont de plus en plus rares. « L'immobilier est moribond, les institutions reprennent plusieurs propriétés, les gens manquent de confiance », a fait remarquer **Paul Lachapelle**, directeur, service des hypothèques, à la **Banque Toronto-Dominion**.

« Où et à qui prêter ? Les prêts personnels ? Les ménages sont surendettés. Les prêts commerciaux ? Là non plus, ça ne va pas fort. Il reste les hypothèques, alors on se bat tous pour prêter nos sous aux mêmes clients. C'est une guerre de part de marché », a-t-il soutenu.

La tarte ne grossit pas

Les statistiques sont révélatrices. L'an dernier, la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)** a enregistré le plus bas total de mises en chantier dans la région de Montréal depuis

1960 : seulement 7 468 nouvelles constructions pour les 12 mois de 1995. De son côté, la **Chambre immobilière du Grand Montréal** a constaté une diminution des reventes de 10 % par rapport à 1994.

« C'est simple : la tarte ne s'agrandit pas », a résumé **Martin Dufresne**, premier vice-président pour le Québec et les provinces de l'Atlantique à la **Banque Hongkong**.

Résultat : Les institutions doivent acheter la *business* des autres. « Certaines vont même dans les bureaux de la publicité et des droits pour obtenir la liste des hypothèques qui arrivent à terme », a soutenu Martin Dufresne.

Le **Mouvement Desjardins** est particulièrement touché puisque, au total, les différentes institutions du mouvement contrôlent presque 50 % du marché des prêts hypothécaires résidentiels. À elles seules, les caisses possèdent un portefeuille d'hypothèques de 24 milliards de dollars !

« Cela signifie que, chaque fois qu'un client est sollicité, c'est Desjardins qui est visé une fois sur deux », a indiqué **Louise Rancourt**, vice-présidente du marketing à la **Fédé-**

ration des caisses populaires de Montréal et de l'Ouest du Québec.

« Nous devons être sur la défensive pour garder nos clients et très dynamiques pour récupérer la part de marché que nous avons perdue », a-t-elle ajouté.

L'hypothèque est moins un produit d'ancrage

Bien entendu, cette intense concurrence entre les institutions financières fait le bonheur des consommateurs. Ils s'en servent comme pouvoir de négociation, presque comme menace. « Votre concurrent me donne tant, êtes-vous prêt à l'égalier pour que je reste chez vous ? » La plupart du temps, l'institution égalera l'offre, à moins que ce consommateur n'en vaille pas le coût.

Comme l'a souligné **Marc Boudrias**, les prêts hypothécaires sont de moins en moins des produits d'ancrage, c'est-à-dire des produits qui assurent la fidélité d'un client à long terme. « Ils sont devenus aussi négociables que les REER », a-t-il dit.

Selon lui, toutefois, l'industrie ne peut continuer dans cette voie longtemps. « Il devra y avoir un virage à un moment donné. Nous devons aider nos clients dans la recherche du meilleur produit ; offrir plus de services et d'information, et moins se faire la guerre. » C'est aussi l'avis de **Paul Lachapelle** : « Avant tout, nous sommes une industrie de services ! » ■

Deux institutions exigent toujours des frais de fermeture

Depuis l'entrée en vigueur du nouveau *Code civil*, les institutions financières ne devraient plus exiger de frais de quittance, que ce soit lors d'un transfert à une autre institution ou au bout de l'amortissement lorsque le prêt a été remboursé.

L'an dernier, quatre institu-

tions ne s'étaient toujours pas pliées aux exigences du législateur. Cette année, il n'en reste plus que deux : le **Trust Prêt et Revenu** et la **Banque CIBC**. Le **Trust** charge des frais de sortie de 150 \$ au bout du terme (quittance subrogative) ou des frais de fermeture de 100 \$

au bout de l'amortissement. La **CIBC** ne charge que des frais de fermeture de 100 \$ au bout de l'amortissement. Toutes les autres institutions ont cessé d'exiger ce type de frais, soit à cause de la concurrence, soit à la suite de plaintes de consommateurs. Il est par ailleurs possi-

ble que certaines succursales continuent d'exiger de tels frais et ce, malgré les directives. N'hésitez pas à protester ! « La loi n'est pas précise à ce sujet, mais si le client ne veut pas payer, nous n'allons pas aller en cour », a résumé un directeur de succursale. (SL) ■

Photo : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Les prêts hypothécaires représentent une source de revenu importante pour les institutions financières. Elles veulent financer votre maison.



Les emprunteurs veulent de bons taux et plus de flexibilité

Trois institutions permettent de doubler les versements mensuels sans frais supplémentaires

**Stéphane
Labrèche**

Pour les 14 institutions financières de notre tableau, il ne fait aucun doute que les taux d'intérêt représentent le premier facteur de décision pour le client.

Certaines institutions sont plus dynamiques que d'autres à ce niveau. La **Banque Scotia** annonce des réductions de 0,375 % et 0,5 % pour les nouveaux prêts d'un an et de deux à sept ans respectivement.

Pour sa part, la **Fiducie canadienne italienne** offre une

réduction de 0,5 % sur les termes d'un an seulement, à condition que le montant soit de 50 000 \$ et plus. Au **Trust National**, la réduction de taux est aussi de 0,5 % et est valide pour tous les termes. Là aussi, le prêt doit être d'au moins 50 000 \$, mais en plus, le Trust exige que le client

transfère au moins deux autres produits bancaires, tels un compte **VISA** ou un **REER**.

Officiellement, c'est la **Banque Hongkong du Canada** qui offre la plus forte réduction de taux : 0,75 %. Cette promotion devrait prendre fin à la fin du mois d'avril, mais, selon **Martin**

Dufresne, premier vice-président pour le Québec et les provinces de l'Atlantique, elle sera sûrement prolongée durant quelques mois encore. Pour bénéficier de cette réduction de taux, la Banque incite fortement les clients à transférer trois autres produits bancaires.

Il est par ailleurs important de noter que toutes les institutions qui n'ont pas de promotion officielle de réduction de taux sont quand même prêtes à négocier.

Les responsables des prêts et les directeur de succursales ont une certaine latitude à ce



Frais et modalités des prêts hypothécaires résidentiels dans 14 institutions

	Frais d'ouverture et d'évaluation (2)	Frais de notaire lors d'un transfert (7) (à l'accueil)	Frais de renouvellement	Frais de sortie au bout du terme (quittance subrogative)	Frais de fermeture (au bout de l'amortissement)	Remboursement anticipé sans pénalité (par année)	Possibilité d'accroître les versements (annuellement)	Garantie de taux 1-nouveau prêt 2-renouvellement 3-maison neuve (5)	Taux d'intérêt fermé (au 23-04-96)			Particularités et autres promotions
									1 an	3 ans	5 ans	
BANQUES												
Banque CIBC	190 \$	Assumés par la banque en totalité	0 \$	0 \$	100 \$	Jusqu'à 10 % du prêt en un paiement	Jusqu'à 100 % du versement initial, une fois (1)	1- 60 jours 2- 30 jours 3- 90 jours	6,5 %	8 %	8,5 %	Plusieurs promotions. Hypothèque convertible.
Banque Hongkong	210 \$ (9)	Assumés par la banque en totalité	85 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 20 % du prêt en un paiement (8)	Jusqu'à 20 % du versement initial, une fois (1, 8)	1- 60 jours 2- 30 jours 3- 90 jours	7 %	8 %	8,5 %	Jusqu'à la fin d'avril, les taux sont de 0,75 % moindres que les taux affichés dans LES AFFAIRES. Cette promotion pourrait durer plus longtemps.
Banque Laurentienne	190 \$ et +	Assumés par la banque jusqu'à 450 \$ (7)	85 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 15 % du prêt en un paiement	Jusqu'à 15 % du versement courant, une fois (1)	1- jusqu'au 15-07 2- 30 jours 3- 90 jours	7 %	8 %	8,5 %	Remise représentant 0,25 % par année de terme, fois le montant du prêt. Gratuité d'un an sur frais annuels des forfaits bancaires. Valides jusqu'au 31 juil. Hypothèque multi-termes. Hypothèque multi-projets.
Banque de Montréal	165 \$ à 225 \$	85 \$	85 \$ 6 mois : 0 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 15 % du prêt en plusieurs paiements	Jusqu'à 15 % du versement courant, une fois (1)	1- 75 ou 90 jours 2- 20 jours 3- 180 jours	6,5 %	8 %	8,5 %	Terme de trois ans à taux renégociable chaque année. Le taux peut baisser, mais ne peut monter. Marge de crédit hypothécaire. Transfert plus.
Banque Nationale	215 \$ (2)	Assumés par la banque jusqu'à 250 \$	5 \$/mois (6)	0 \$	0 \$	Jusqu'à 10 % du prêt en un paiement	Jusqu'à 100 % du versement initial, une fois (1)	1- 90 jours 2- jusqu'au 15-07 3- 6 mois	6,5 %	8 %	8,5 %	Possibilité de doubler ses versements chaque mois, sans frais. Trois mois d'intérêt gratuits pour les termes de 7 à 10 ans. Hypothèque évolutive.
Banque Royale	0 \$ (3) (normalement 250 \$)	Assumés par la banque en totalité	0 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 10 % du prêt en plusieurs paiements	Jusqu'à 10 % du versement courant, une fois (1)	1- jusqu'au 01-07 2- 30 jours 3- 90 jours	6,5 %	8 %	8,5 %	Possibilité de doubler ses versements chaque mois, sans frais. Remboursement de 1 % du prêt pour les premiers acheteurs, jusqu'à 1 500 \$.
Banque Scotia (et Mtl Trust)	190 \$ à 210 \$ (rabais de 175 \$ (3))	Assumés par la banque en totalité	0 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 15 % du prêt, plusieurs paiements	Jusqu'à 15 % du versement initial, une fois (1)	1- 60 ou 90 jours 2- 30 jours 3- 90 jours	6,5 %	8 %	8,5 %	Nouveaux prêts : taux réduit de 0,375 % si terme de 1 an et moins et de 0,5 % si terme de 2 à 7 ans. Remboursement des frais de sortie de l'autre prêteur jusqu'à 150 \$.
Banque Toronto-Dominion	0 \$	Assumés par la banque en totalité	0 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 10 % du prêt en un paiement	Jusqu'à 100 % du versement initial, une fois (1)	1- jusqu'au 01-07 2- 30 jours 3- 9 mois	6,5 %	8 %	8,5 %	Trois mois d'intérêt gratuit pour les nouveaux prêts hypothécaires, terme de cinq ans. Hypothèque multi-taux.
COOPÉRATIVES												
Desjardins : Féd. des caisses pop. de Mtl et de l'ouest du Québec (10)	190 \$ (2)	Assumés par les caisses sous conditions (7)	85 \$ (4)	0 \$	0 \$	Jusqu'à 15 % du prêt en plusieurs paiements (10)	Jusqu'à 100 % du versement initial, une fois durant le terme (1)	1- 90 jours 2- 30 jours 3- 90 jours	7 %	8 %	8,5 %	Remise de 1,50 % du montant du prêt, si le client prend une assurance invalidité. Valide jusqu'au 30 juin. Hypothèque multi-projets.
Desjardins : Féd. des caisses pop. de Québec (10)	225 \$ (2)	Assumés par les caisses sous conditions	25 \$ (6 mois) 0 \$ (autres)	0 \$	0 \$	Jusqu'à 15 % du prêt en plusieurs paiements (10)	Jusqu'à 100 % du versement initial, une fois durant le terme (1)	1- 90 jours 2- 30 jours 3- 90 jours	6,95 %	7,95 %	8,5 %	Remise de 1,50 % du montant du prêt, si le client prend une assurance invalidité. Valide jusqu'au 30 juin. Hypothèque multi-projets.
FIDUCIES												
Canada Trust	150 \$	Assumés par la fiducie en totalité	85 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 15 % du prêt en un paiement	Jusqu'à 15 % du versement initial, une fois (1)	1- 75 jours 2- 30 jours 3- 75 jours	6,5 %	8 %	8,5 %	Remise de 1 % du prêt, si terme de cinq ans. Valide jusqu'au mois d'août. Hypothèque multi-termes.
Fiducie canadienne italienne	220 \$	Assumés par la fiducie en totalité	90 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 10 % du prêt en un paiement	Non, sauf au renouvellement	1- 45 jours 2- 30 jours 3- n.d.	7 %	-	-	Réduction de taux de 0,5 % sur les nouveaux prêts d'au moins 50 000 \$. Assurance invalidité gratuite pour la première année. Valide jusqu'au 30 juin.
Trust National	200 \$	Assumés par la fiducie en totalité	85 \$	0 \$	0 \$	Jusqu'à 10 % du prêt en un paiement	Jusqu'à 10 % du versement initial, une fois (1)	1- 60 jours 2- 30 jours 3- 60 jours	6,95 %	8 %	8,45 %	Réduction de taux de 0,5 % et jusqu'à 500 \$ de remise (selon le terme), sur les nouveaux prêts d'au moins 50 000 \$ et si deux autres produits. Valide jusqu'au 30 juin. Crédit gestionnaire.
Trust Prêt et Revenu	225 \$	Assumés par la fiducie en totalité	0,1 % du prêt, min. 75 \$	150 \$	100 \$	Jusqu'à 10 % du prêt en un paiement	Jusqu'à 25 % du versement courant, une fois (1)	1- 90 jours 2- 30 jours 3- 90 jours	7 %	8 %	8,5 %	Possibilité de doubler ses versements chaque mois, sans frais. Hypothèque convertible 6/60. Hypothèque convertible 12/60.

(1) S'il le désire, l'emprunteur peut revenir au versement initial par la suite, ce que ne permettent pas les institutions qui ne sont pas marquées de cet indice.

(2) Les frais d'évaluation peuvent varier selon la région et le type de propriété. Les frais indiqués ci-haut valent généralement pour une maison unifamiliale de la région de Montréal, toutes taxes comprises. À la Banque Nationale, les frais passent à 85 \$ lorsque l'emprunteur a plus de 35 % d'acompte sur sa propriété. Dans les caisses populaires, ces frais sont réduits à 40 ou 50 \$ lorsque l'emprunteur a une forte valeur nette sur sa propriété (plus de 30 %).

(3) Jusqu'au 15 juillet pour la Banque Royale, 31 octobre pour la Banque Scotia.

(4) À la Fédération des caisses de Montréal, si l'emprunteur a quatre services ou plus autres que l'hypothèque (REER, dépôt à terme, marge de crédit, etc), les frais de renouvellement sont gratuits. À trois services, les frais sont de 25 \$; deux services, 45 \$; un service, 65 \$.

(5) En général, les institutions financières garantissent le plus bas des taux durant toute la période précédant la date d'octroi du prêt. Certains, comme Desjardins, la Banque Hongkong et la Banque de Montréal, n'offrent que le plus bas de deux taux : premier jour de la période de garantie et du jour de l'octroi du prêt. En période hors promotion, la Banque Royale, la Banque Laurentienne et la Banque Toronto-Dominion garantissent le plus bas taux durant 60 jours pour les nouveaux prêts de maisons existantes. La Banque Nationale garantit le plus bas taux durant 30 jours pour les renouvellements.

(6) À la Banque Nationale, les frais de renouvellement sont remplacés par des frais administratifs mensuels de 5 \$.

(7) Les frais juridiques ou frais de notaires varient d'une région à l'autre. Les institutions financières ont généralement des arrangements avec certains notaires. Dans ce cas, les frais oscillent entre 200 et 500 \$.

Certains prêteurs les assument entièrement, peu importe le montant. D'autres les paient en totalité, à moins qu'ils ne dépassent un certain montant, tel qu'indiqué. Les caisses populaires assument les frais juridiques si l'emprunteur transfère d'autres produits (compte d'épargne, REER, etc.) ou si le prêt, d'une certaine importance, a un terme de plus de deux ans.

(8) La Banque Hongkong ne permet pas de faire, durant la même année, un remboursement anticipé et un accroissement de versements.

(9) Lors d'un transfert, les frais d'évaluation seront chargés selon la valeur de l'hypothèque.

(10) Les frais, modalités et taux hypothécaires sont ceux recommandés par les Fédérations et peuvent varier d'une caisse à l'autre.

Le remboursement anticipé sans pénalité est possible jusqu'à 15 % annuellement. Pour les termes inférieurs à un an, l'emprunteur peut rembourser jusqu'à 15 % sur le terme choisi.

niveau (voir autre texte à la page 69).

Remise et gratuité

Cette année, plusieurs prêteurs tentent aussi d'attirer les clients en leur promettant une remise en argent. C'est le cas à la **Banque Laurentienne**, à la **Banque Royale**, au **Canada Trust** et dans les **Caisses Populaires**. À la Banque Royale, toutefois, seuls les premiers acheteurs sont admissibles à une remise pouvant aller jusqu'à 1 500 \$.

D'autres institutions offrent plutôt à leurs clients de ne payer aucun intérêt sur leur prêt pendant une période de trois mois. À la **Banque Toronto-Dominion**, cette promotion s'adresse à ceux qui choisissent un terme de cinq ans fermé, tandis qu'à la **Banque Nationale**, le terme doit être de sept à 10 ans. Cette dernière lance aussi une nouvelle campagne durant laquelle l'institution fera tirer 500 voyages en Floride, tout frais payés. Bien entendu, les remises en argent et les gratuités d'intérêt visent principalement à aider les nouveaux acheteurs à aménager dans leur nouvelle maison.

En fait, selon **René Allard**, directeur régional des services de crédit au Trust National, tous les produits ciblent une catégorie de clients en particulier. Le *crédit gestionnaire*, par exemple, attire davantage les ménages qui sont propriétaires depuis un certain temps ou qui en sont à leur deuxième ou troisième

maison. « C'est un client plus éduqué au niveau du crédit : il demande plus de flexibilité pour gérer son produit lui-même », a dit M. Allard.

Le crédit gestionnaire est une hypothèque à plusieurs termes qui permet de rembourser sans enregistrer une nouvelle hypothèque.

La Banque de Montréal possède le même genre de produit : le *transfert plus*. « C'est pratique lorsqu'on veut faire des rénovations ou qu'on a d'autres projets en tête », a expliqué **Denis Aucoin**, directeur régional de développement des prêts hypothécaires. La Banque veut aussi s'attaquer au marché des travailleurs autonomes avec sa *marge de crédit hypothécaire*, qui permet plus de flexibilité au niveau des remboursements.

Le **Canada Trust**, comme plusieurs autres institutions, offre une hypothèque *multi-termes*. « À l'intérieur de la même hypothèque, un client peut choisir jusqu'à 10 termes différents, sans frais additionnels. Cette flexibilité permet de réduire le risque », a expliqué **Carmen Serafino**, superviseuse des hypothèques.

Remboursement anticipé et augmentation des versements

En plus des réductions de taux et des promotions, les clients demandent aussi une hypothèque plus souple en matière de remboursement. Les colonnes six et sept de

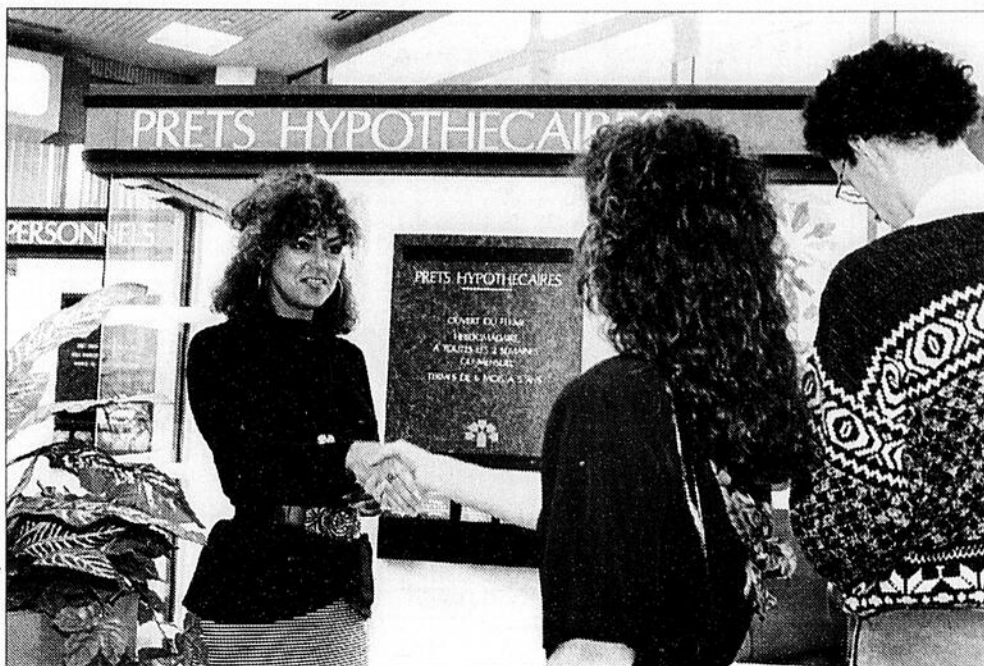


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Cette année, plusieurs prêteurs tentent aussi d'attirer les clients en leur promettant une remise en argent. C'est le cas notamment à la Banque Laurentienne.

notre tableau (remboursement anticipé et augmentation des versements) en donnent un aperçu.

« Depuis quelques années, on ne peut pas dire que les gens utilisent énormément les programmes de remboursement parce qu'ils n'ont pas beaucoup d'argent pour le faire », a cependant indiqué **Éric Ouellet**, directeur des services à la clientèle privée à la **Banque Scotia**.

Guy Robillard, de la **Société d'hypothèques CIBC**, a de plus indiqué que le remboursement anticipé n'était pas nécessairement la meilleure option : « Si les taux d'intérêt sont bas et que vous n'avez pas pris autant de

REER qu'il vous est permis, il serait préférable de contribuer à votre REER et d'attendre le retour d'impôt pour faire un remboursement. »

Cependant, le simple fait d'offrir cette possibilité attire des consommateurs. Les institutions s'espionnent et s'ajustent à la concurrence. L'an dernier, par exemple, la Banque de Montréal permettait d'effectuer un remboursement anticipé représentant 10 % du prêt initial. Cette an-

née, la Banque permet 15 %. Même chose pour la possibilité d'accroître les versements.

Selon **Denis Aucoin**, deux types de consommateur se partagent le marché : 90 % n'utilisent pas la flexibilité offerte et 10 % en profitent au maximum. « Ces derniers en ont les moyens », a-t-il précisé.

Par ailleurs, certaines institutions permettent d'augmenter les versements mensuels

par rapport au versement initial, tandis que d'autres se réfèrent au versement courant.

Par exemple, un client de la Banque Scotia dont les versements mensuels sont de 1 000 \$ peut les augmenter de 15 % la première année, pour passer à 1 150 \$. La deuxième année, il peut de nouveau accroître ses paiements de 15 %, mais par rapport au montant initial de 1 000 \$, ce qui donne un total de 1 300 \$. Chaque année, ce client peut ainsi ajouter un maximum de 150 \$ à ses versements mensuels.

Pour sa part, le client de la Banque de Montréal peut augmenter ses paiements par rapport aux montants courants. Ainsi, à la deuxième année, il peut rembourser 15 % de 1 150 \$, soit 1 322,50 \$. À la troisième année, le versement supplémentaire pourrait être 15 % de 1 322,50 \$, etc.

Précisons qu'une seule institution n'offre pas la possibilité d'accroître les remboursements durant le terme : la Fiducie canadienne italienne. Les caisses populaires, quant à elles, offrent cette possibilité une seule fois durant le terme.

Toutes les institutions financières autorisent le client à revenir au paiement initial sans pénalité. ■

Réussir dans son champ d'expertise est hautement méritoire.

Exceller dans le secteur immobilier depuis 17 ans est exceptionnel!

En 1995, **Noëlline Donovan** a mérité la plus haute distinction soit la **1re place** au classement général des 1500 agents **Re/Max au Québec**.

Re/Max Duplessis inc. est fière de souligner la performance exceptionnelle de madame Donovan.

Noëlline Donovan, une valeur sûre dans le domaine immobilier, une ressource de confiance sur qui on peut compter dans la grande région de Québec.

Félicitations!



NOËLLINE DONOVAN
(418) 652-0060

1re au Québec!



L'excellence en 1995
Noëlline Donovan

Vous êtes plus près de devenir propriétaire que vous ne le pensiez.



Il existe un vaste choix d'habitations disponibles et les prix sont abordables. Les taux d'intérêt ont diminué. Et maintenant les mises de fonds aussi.

5 % seulement grâce à la SCHL.

C'est probablement tout ce qu'il vous faut grâce au Programme de la Société canadienne d'hypothèques et de logement pour les acheteurs d'un premier logement.

Où se renseigner?

Auprès de votre banque, caisse populaire, société de fiducie, agent immobilier ou constructeur affichant le logo du Programme de la SCHL pour les acheteurs d'un premier logement. Demandez comment une mise de fonds de **5 % seulement** peut vous permettre d'accéder à la propriété.

SCHL CMHC
Question habitation, comptez sur nous

Canada

Négocier son hypothèque : votre institution peut vous surprendre

En s'engageant à transférer certains comptes bancaires, le consommateur prouve qu'il est sérieux et son banquier est davantage enclin à négocier

Stéphane
Labrèche

Si vous magasinez et négociez votre prêt hypothécaire, vous pourrez être agréablement surpris ! En effet, même si elles ne le crient pas sur les toits, les institutions financières sont prêtes à beaucoup pour vous financer. « Nous offrons des rabais sur

le taux annoncé de 0,25 % à... X % pour les bons clients », a dit un banquier.

La plupart du temps, ces réductions (et d'autres promotions) ne sont accordées que si le client s'engage à prendre un ou plusieurs autres produits bancaires, en plus de son hypothèque.

C'est normal ! « C'est le principe des ventes croisées,

comme cela se fait dans les magasins de vente au détail », a expliqué **Martin Dufresne**, premier vice-président pour le Québec et les provinces de l'Atlantique à la **Banque Hongkong**.

C'est tellement normal en fait que, même si elles ne font pas de publicité à ce sujet, la plupart des institutions financières vont tenir compte de ce

que vous êtes prêt à offrir : vos autres produits bancaires ont une valeur marchande.

« Plus la banque a à gagner, plus elle est prête à négocier », a résumé **Marc Boudrias**, directeur du marché des hypothèques résidentielles pour le Québec à la **Banque Royale**. M. Boudrias a toutefois indiqué qu'il ne fallait pas forcer la note : « Le client qui exige une réduction de 0,75 % sur le taux officiel et qui ne veut pas transférer tous ses comptes bancaires commence très mal la négociation. Il ne faut pas exagérer. »

Même son de cloche du côté de la **Banque de Montréal**, où **Denis Aucoin**, directeur régional du développement des prêts hypothécaires, a souligné que la marge de profit n'était pas très grande sur les hypothèques. « Le plus grand avantage, c'est que l'hypothèque nous assure un client à plus long terme », a-t-il dit.

Selon Denis Aucoin, les produits qui ont le plus de va-

leur aux yeux des institutions financières sont les comptes d'épargne et les prêts personnels. Au cours d'une négociation, ces deux produits ont donc plus de poids et vous donnent de meilleurs arguments pour obtenir des rabais. De leur côté, les REER et les cartes de crédit sont moins intéressants.

Les clients sont moins fidèles

Même si la fidélité des clients n'est pas aussi forte qu'avant, le taux de renouvellement dans l'industrie demeure assez élevé; il tourne autour de 90 %. « Il est important de garder nos clients », a indiqué **Paul Lachapelle**, directeur service des hypothèques à la **Banque Toronto-Dominion**.

Selon lui, la vie active d'un prêt hypothécaire est en moyenne de huit ans aujourd'hui. L'objectif de l'institution financière est donc de maximiser sa relation avec le client durant cette période.

Lucie Rancourt, vice-présidente du marketing à la **Fédération des caisses populaires de Montréal et de l'Ouest du Québec**, abonde dans le même sens.

Même si le taux de renouvellement est élevé, elle estime que ceux qui changent d'institution ont un impact considérable sur l'ensemble du portefeuille : « C'est pourquoi nous insistons fortement

auprès des caisses pour qu'elles tiennent compte du principe de reconnaissance envers leurs clients. »

Cette situation prévaut partout. Ainsi, même si la plupart des institutions exigent des frais de renouvellement, le prêteur peut oublier de les charger pour garder un client. Le cas échéant, mal venu celui qui ignorerait un client lui faisant savoir qu'il ne faut pas prendre sa fidélité pour acquis. Pourquoi exiger des frais de renouvellement aux clients établis et offrir des gratifiés aux nouveaux venus ?

Comme l'a expliqué **Marc Boudrias**, de la **Banque Royale**, « le fait d'avoir une bonne relation avec son client n'empêche pas une institution de négocier ».

Marcel Gladu, chef de la gestion des produits de crédit à la **Banque Nationale**, va plus loin : « Le banquier fait le bilan de ce que vous avez à lui offrir et analyse l'ensemble du portrait. Par exemple, si un nouveau client peut amener d'autres clients, le banquier en tiendra compte. »

C'est pourquoi **Éric Ouellet**, directeur des services à la clientèle privée à la **Banque Scotia**, soutient qu'il ne faut pas uniquement choisir son institution financière selon les taux affichés.

« Une fois qu'un client est assis avec son banquier, les autres dimensions prennent plus d'importance. », a-t-il conclu. ■

Source de confort

En plus d'être une source d'énergie fiable et sécuritaire, le gaz naturel est également très économique.

Quand vient le moment de construire des édifices à bureaux ou des immeubles multilocatifs, les gestionnaires de même que de nombreux propriétaires optent tout naturellement pour le gaz naturel.

Ils sont ainsi assurés de réaliser des économies substantielles tout en offrant à leurs locataires une véritable source de confort.

Gaz Métropolitain
Source d'avenir

APARTEMENTS EN REYON
SAUNA - INTERCOM - PISCINE
BALCON - GARAGE CHAUFFÉ
LOCATION
S'ADRESSER À 1017 DESSAINEAU
APP. R.C. 6 - TEL. 481-1245
GAST-DUMAS
ADMINISTRATION



« Les institutions financières se battent pour financer les mêmes clients », a déclaré Paul Lachapelle.

Terme d'un ou deux ans seulement à la Fiducie canadienne italienne

Depuis quelques mois, la **Fiducie canadienne italienne** ne prête que pour des termes d'un ou deux ans. « Nous avons des problèmes d'appariement », a expliqué **Raphael Iorio**, directeur de crédit.

Cette situation signifie que la fiducie n'a pas assez de dépôts de cinq ans (ou plus) pour garantir ce type d'hy-

pothèques. **Raphael Iorio** a toutefois précisé que l'institution n'avait aucun problème de liquidité.

En fait, la **Fiducie canadienne italienne** refuse d'effectuer des prêts de cinq ans (ou plus) justement pour ne pas se retrouver à découvert. « C'est sûr que cela nous prive de certains clients, mais nous n'avons pas le

choix », a laissé entendre le directeur de crédit.

Selon lui, la situation devrait revenir à la normale dans quatre ou cinq mois.

La fiducie canadienne italienne offre d'ailleurs de bons rendements sur les dépôts de cinq ans (ou plus) pour régler son problème d'appariement.

Avis aux intéressés. (SL) ■

Les Montréalais magasinent davantage leur hypothèque que les autres résidents du Québec

Plus le revenu familial est élevé, plus les consommateurs ont tendance à magasiner leur prêt hypothécaire

Stéphane
Labrèche

Selon un sondage réalisé par Ad hoc recherche qui est exclusif aux AFFAIRES, les consommateurs de la région de Montréal sont davantage portés à magasiner leur prêt hypothécaire que les résidents des autres régions du Québec.

Plus précisément, 35 % des Montréalais ont déclaré avoir magasiné auprès d'autres institutions financières lors du dernier renouvellement, contre 27 % ailleurs au Québec.

Cette situation pourrait s'expliquer par la plus grande proportion de non-francophones dans la région de Montréal. Ce groupe a en effet répondu par l'affirmative dans 38 % des cas.

Du total, 27 % des répondants se sont renseignés auprès de deux institutions, 42,4 % auprès de trois et 12 % auprès de quatre.

Même si près d'un Québécois sur trois a magasiné son prêt hypothécaire, leurs intentions sont claires : peu d'entre eux désirent réellement changer de prêteur. En effet, seulement 12 % des répondants ont affirmé qu'il était très ou assez probable qu'ils changent d'institution lors de leur prochain renouvellement.

Encore une fois, ce sont les emprunteurs non francophones qui se démarquent, alors que plus de 18 % ont déclaré vouloir changer d'institution.

L'importance des taux hypothécaires

Plusieurs créanciers se disent dépassés par la concurrence féroce qu'ils doivent livrer au niveau des taux d'intérêt. Selon eux, les taux d'intérêt jouent un rôle important dans le choix du prêteur.

Or, à l'affirmation au renouvellement, je changerais de prêteur hypothécaire pour un taux d'intérêt d'un quart de point de moins, 67,2 % des répondants ont déclaré être plutôt en désaccord ou tout à fait en désaccord.

La réaction des femmes est encore plus surprenante : 43 % d'entre elles ont dit être totalement en désaccord.

De leur côté, les répondants non francophones semblent davantage prêter attention aux différences de taux : 33 % des répondants sont plutôt d'accord avec l'énoncé.

Autre fait surprenant. Seulement un cinquième des Québécois qui ont répondu qu'ils changeraient très probablement d'institution financière

Les produits d'assurance hypothécaire sont populaires

Les 14 institutions de notre tableau (page 70) offrent une assurance vie hypothécaire.

En cela, elles répondent aux besoins de leurs clients. En effet, près de 82 % des répondants ont affirmé avoir une assurance vie hypothécaire. Cette proportion est moins forte à Montréal (71 %) qu'en région (91,5 %). Les francophones

ont plus tendance à acheter ce type de protection (83,5 %) que les non-francophones (70 %).

Il est par ailleurs surprenant de noter que les propriétaires à faible revenu, soit ceux dont le revenu familial est de moins de 20 000 \$, prennent moins d'assurance vie hypothécaire que les autres.

De son côté, l'assurance

invalidité est moins populaire puisque 62 % des répondants en ont une. Huit institutions de notre tableau offrent d'ailleurs ce type de produit. Encore une fois, il semble que l'assurance invalidité soit moins populaire auprès des non-francophones : la moitié seulement des répondants de ce groupe ont répondu par l'affirmative. (SL) ■

au prochain renouvellement ont déclaré qu'ils le feraient pour une différence de taux d'un quart de point. Il semble donc que la différence des taux entre les institutions financières ne joue pas un rôle aussi important que l'on croit dans le choix du prêteur.

Par contre, le niveau général des taux d'intérêt influence l'intention d'acheter des Québécois, puisque 65,6 % des répondants ont affirmé que le niveau actuel des taux jouait un rôle très ou assez important dans l'intention d'acheter une nouvelle propriété.

C'est à Montréal que cela est le plus vrai. En effet, 78 % des répondants montréalais ont précisé que les taux actuels influençaient leurs intentions d'acheter.

Par ailleurs, notre sondage révèle que les Québécois sont

relativement bien sensibilisés sur l'importance de rembourser rapidement leur prêt hypothécaire. En effet, un peu plus de 62 % des répondants estiment que cela est avantageux. Comme l'a souligné Carmen Sérafino, superviseuse des hypothèques au Canada Trust, le consommateur qui effectue des versements chaque deux semaines peut réduire la durée de l'amortissement d'un prêt de 100 000 \$, de 25 ans à 18 ans.

Pendant, les Québécois utilisent peu les possibilités qui leurs sont offertes. Les remboursements mensuels demeurent les plus populaires dans une proportion de près de 63 %. Par contre, 27 % effectuent des versements chaque semaine. Il est intéressant de noter que plus le revenu familial est élevé, plus les

remboursements sont effectués sur une base hebdomadaire. Notre sondage révèle de plus que seulement 12,3 % des répondants se sont prévalus de la possibilité de faire des versements plus élevés au cours des 12 derniers mois. Encore une fois, plus le revenu familial est élevé, plus les consommateurs ont utilisé cette possibilité. C'est normal ! Ces consommateurs ont les moyens de profiter des flexibilités de paiement.

Méthodologie

Les résultats du sondage reposent sur 998 entrevues téléphoniques, effectués du 15 au

AD HOC

RECHERCHE

28 février 1996. L'échantillon de numéros de téléphone a été produit par un générateur aléatoire (RDD).

Le taux de réponse obtenu est de 55,4 %. La provenance des répondants est la suivante : Montréal métropolitain, 494; Québec métropolitain, 250; reste du Québec, 254.

Les données ont été pondérées sur la base des statistiques du recensement de 1991, afin de refléter la distribution de la population adulte du Québec selon le sexe, l'âge, la région de résidence et la

langue d'usage. La marge d'erreur statistique maximale du sondage est de 3,1 %, 19 fois sur 20.

En terminant, il est intéressant de noter que les Montréalais font davantage confiance à leur créancier pour payer les taxes. Alors que 18 % des résidents de la ville de Québec et 19 % des autres régions de la province utilisent cette option, près de 32 % des Montréalais demandent à leur institution financière de payer leur compte de taxes municipales. ■

Vendez votre maison via Internet

Secteur immobilier du Centre d'affaires Internet

<http://www.pub2001.com>

Publication // Net.2001 Inc.

Tél: 514-965-8706 ----- Fax: 514-965-8825

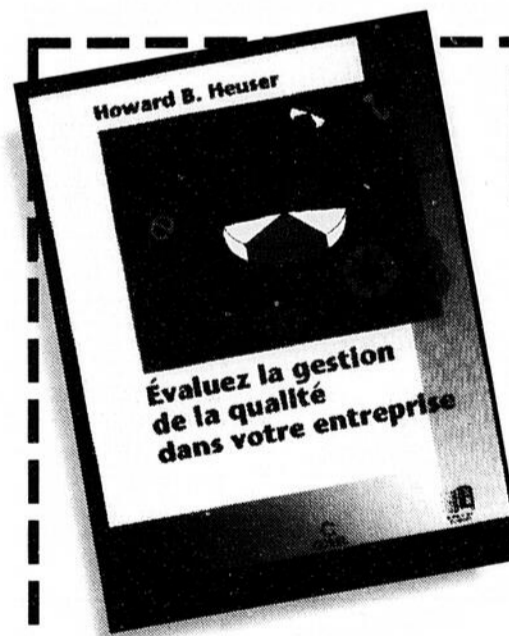
DOSSIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

SÉCURITÉ ET DOMOTIQUE

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 18 mai 1996

POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000



PASSEZ VOTRE ENTREPRISE AU PEIGNE FIN!

AMÉLIOREZ LES PROCESSUS ET RÉDUISEZ LES COÛTS GRÂCE À CE LOGICIEL ULTRAPERFORMANT. CONFIG. : PROCESSUS 80386 DE 25 MHZ, 7 Mo D'ESPACE DISQUE, LECTEUR DE DISQUETTE 1,44 Mo, MONITEUR ET CARTE GRAPHIQUE VGA OU VGA PLUS ET DOS OU WINDOWS 3.1 OU ULTERIEURE.

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR ÉVALUEZ LA GESTION DE LA QUALITÉ DANS VOTRE ENTREPRISE DE HOWARD HEUSER À 136,69 \$ (TAXES INCLUSES) DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.

ENTREPRISE: _____ FONCTION: _____

NOM: _____

ADRESSE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉLÉPHONE: () _____ TÉLÉCOPIEUR: () _____

CHEQUE CARTE DE CRÉDIT VISA MASTERCARD AMEX

NUMÉRO: _____ ÉCHÉANCE: _____

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À:
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
24^e ÉTAGE
MONTREAL (QUEBEC) H3B 4X9

Les Éditions
TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CRÉDIT,
APPELÉZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479.
LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES
SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR: (514) 392-2026.

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Immeuble commercial

Bureaux à louer

BOUL. SAINT-MARTIN OUEST, LAVAL
Bureaux à louer dans un édifice neuf. Les services offerts incluent:
- Réceptionniste
- Secrétariat
- Salle de conférence
- Télécopieur et photocopieur, etc.
POUR INFORMATION:
(514) 686-7555

LE CHERRIER SUR LE PARC
Montréal, près du centre-ville, avec la nature en prime. Bureaux 450 à 2 500 pi ca., moderne, coin Cherrier et Lafontaine, près du parc, près du métro, restaurant.
(514) 528-1591

ST-MICHEL
Métropolitain
20e avenue
2 200 pi ca. - rénové
Déjà aménagé, stationnement
5 \$/pi ca. + services
(514) 592-1464

CENTRE-VILLE
• 2 édifices
• face au métro, train de banlieue, nouveau Forum
• Place-des-Arts, universités, hôtels.
De 350 pi ca. à 10 000 pi ca. contigus.
À partir de 6 \$ / pi ca. net
(514) 990-4303
Courtiers protégés

4 BUREAUX Rue SHERBROOKE
Près Pont Jacques Cartier, hôpital Notre Dame. Services télécopieur, photocopieur.
400\$ par mois chauffés éclairés ou 1 200\$ pour les 4
(514) 964-3288

LAVAL
Boul. Le Corbusier (Parc industriel)
Bureaux à louer (neufs) 300 à 1 500 pi ca
Pour information
(514) 622-3662

MONTREAL Clinique dentaire
- Boul. St-Joseph près St-Denis, emplacement idéal, moderne
- Près métro Laurier, 1 400 pi ca.
- Air climatisé central, syst. de circulation d'air
- Stationnement disponible
(514) 386-5452

Immeubles industriels à vendre
À LOUER
- Immeuble industriel 63 000 pi ca.
- Terrain 123 710 pi ca.
- Bureaux 8 900 pi ca.
- Entrepôt 54 100 pi ca.
- Hauteur libre 18 pi
- Expédition (portes) 4 T/L, 1 D/I
Subdivision possible
Occupation immédiate
Mme Huguette Tremblay
(514) 684-7595

Entrepôts à louer

LAVAL 2 CONDOS INDUSTRIELS
50' x 45' x 20' haut
2 portes expéditions
Situé boul. Lite, intersection 440 et 25
Claudette ou Guy
(819) 379-3623

ATTENTION PROPRIÉTAIRE TRANSPORT CAMIONNAGE
Nous avons à louer, au Québec (à l'entrée des Maritimes), un entrepôt 120X50 pi., bureau ou espace chauffé et aurait immeuble 3 1/2 meublé qui pourrait être loué avec grand stationnement.
Si intéressé (418) 788-2984 demandez Pat.

Espaces commerciaux à louer

Transactions immobilières diverses

MÉTRO JEAN TALON
7082, Saint Denis
Rez de chaussée
1 300 pi ca., 9.5 pi de haut avec sous sol et stationnement arrière
(514) 388-7548

À VENDRE
Superbe hôtel de 100 chambres, prestigieux club de golf et centre de ski familial

GESTION IMMOBILIÈRE Services temporaires (1993) inc. Locaux commerciaux à louer
Montréal Vieux-Montréal
Laval Granby
Longueuil Boisbriand
Brossard
M. Blain
(514) 523-6684

VIATEL CYR Marcel Hénault Courtier immo. Inc. (514) 472-7070

BORD DU FLEUVE VARENNES
Très beau terrain, maison de prestige, infrastructure payée, 22m x 48m.
(514) 565-0407

Espace Industriels à louer

Trois-Rivières Ouest.
De 100 000 à 400 000 pi ca., à l'intersection du boul. Royal & de l'autoroute 55, grande visibilité.
Jacques
(819) 379-1841

Espace Industriel
Site stratégique, superficie de 1500 à 12 500 pi ca., construction neuve au printemps 96, premier arrivé - premier servi.
(418) 338-3695

Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

HÔTEL À VENDRE
BEST WESTERN VALLÉE DES FORTS
SERVICE COMPLET
130 CHAMBRES



SITUÉ À SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU
À 20 MINUTES DE MONTRÉAL ET DE LA FRONTIÈRE AMÉRICAINES
CONSTRUIT EN 1988, EN BONNE CONDITION
PISCINE INTÉRIEURE • SAUNA
PRIX DEMANDÉ : 2 700 000 \$ (20 769 \$ PAR CHAMBRE)

M. RENÉ BELLERIVE, A.A.C.I., F.R.I. TÉLÉPHONE: (514) 393.8858 FAX: (514) 393.3241

KEVLAR
INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS KEVLAR INC. COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

GATINEAU
9 000 pi ca., avec 15 acres de terrain. Situé dans le parc industriel de Gatineau.
(800) 265-5658 demander Yvan

POUR LE PRIX D'UNE MAISON
15 000 pi. ca., bureau, maison adjacente 5 1/2.
(514) 885-2190

REPRISE DE FINANCE Sorel
• Centre ville (près Palais Justice et Parc)
• Bâtiment commercial 15 800 pi.ca. avec ascenseur
• Revenu potentiel 161 000\$/an Prix 650 000\$
La Capitale, Guy Monast courtier Inc.
(514) 743-0066

ST-HUBERT / RIVE-SUD À LOUER
5000 pi ca avec chambre de peinture

À VENDRE
Equipement de fabrication d'armoires de cuisine
(514) 445-2332

À VENDRE OU À LOUER
2 logements 4 1/2 pces (loués), plus locaux commerciaux de 600 pi ca. à louer, situés sur la rue St-Laurent à St-Eustache
(514) 473-7399

Berthierville à vendre ou à louer
Bâtiment commercial/industriel, 200' x 150', évaluation municipale 587 000\$. Prix de vente: balance d'hypothèque 415 000\$
(514) 586-8377 ou (514) 326-8182

À VENDRE: ST EUSTACHE
-Rue Dubois, Est 25' avenue droits acquis 56 500 pi ca.
-Rue Dubois, 256 000 pi ca. projet condos commerciaux, occupation automne 96
VIATEL CYR Courtier immo. Inc. (514) 472-7070

À VENDRE OU ÉCHANGER
Terrain résidentiel et multifamilial
Prêt à bâtir
F. Tremblay (514) 359-1660

À VENDRE
Parc industriel, 125 000 pi ca., raison de vente: succession, tout offre raisonnable sera acceptée.
Laurent Beauséjour (514) 326-8555

À VENDRE Sainte-Marie de Beauce
1^{ère} classe • Visible • Accessible



- Immeuble commercial multifonctionnel de qualité.
- Superficie au rez-de chaussée: 13 200 pi².
- Superficie au 1^{er} étage (bureaux): 4 800 pi².
- Superficie totale du terrain: 117 000 pi².
- Site stratégique à la sortie de l'autoroute 73 sur Cameron.
- Evaluation municipale totale: 936 000 \$.

Pour information, communiquer au 418-387-3578

NÉGOCIEZ AVEC LE PROPRIÉTAIRE
Immeuble commercial 1993. Dimension: 45 x 50 pi. Hauteur libre: 17 pi. Annexe: 30 x 31 pi. Hauteur libre: 12 pi. Terrain: 225 pi façade x 145 pi profondeur. Plusieurs possibilités. Sherbrooke.
Fax (819) 823-7341 Tél (819) 562-7585

IMMEUBLE À VENDRE OU À LOUER 5005 MÉTROPOLITAIN EST ST-LÉONARD



Idéal pour siège social d'entreprise
Vaste stationnement
Superficie locative de 22 000 pi ca incluant garage et entreposage de 5 595 pi ca
Bureaux déjà aménagés au rez-de-chaussée et 2e étage
Libre immédiatement
Pour plus de renseignements, communiquer au (514) 848-9382 PASEO GESTION IMMOBILIERE INC.

Rouen et Parthenais
17 500 pi ca. Hauteur 16 pi. Incluant bureau 800 pi ca. 3.25 \$ NET NET NET. Libre 1er avril 1996.
(514) 989-9080

6275-85 BEAUBIEN EST
14 000 pi ca., 2 étages, 7 000 pi ca., rez-de-chaussée, stationnement ext. et int., construction récente.
Information: (514) 845-7773

Immeuble commercial à vendre
Site exceptionnel pour franchises
St-Antoine des Laurentides (St-Jérôme)
630-638 Boul. des Laurentides
- façade route 117, coin route 158
- grande visibilité, site à grand débit de véhicules (20 millions / an)
- Sortie autoroute 15
- voisin (épicerie Métro, S.A.Q.)
- Superficie: Terrain 23 900 pi ca. Édifice 5 479 pi ca.
Prix pour vente rapide. Patrice Paquette (514) 436-2012

À VENDRE 3580-3680 Poirier et 3537-3581 Ashby Ville St-Laurent
Opportunité d'investissement/immobilier industriel à revenu
Édifices industriels multilocataires, de 208000 pi ca., taux de vacance 8%
Revenu net: 858 000\$, retour véritable de 10.2%
Prix de vente: 8 500 000\$
INFORMATIONS: Dominic Perrone (514) 687-1994
Les Services immobiliers Magna R.D. inc. Courtier immobilier agréé

Gestion immobilière

TRUSTCAN SERVICES IMMOBILIERS
785, rue Plymouth, bureau 124, Ville Mont-Royal (Québec) H4P 1B3
Télécopieur: (514) 739-3696
Téléphone: (514) 739-2948
La gestion immobilière: notre profession

Investissements

iefer KIEFER INVESTMENT KIEFER INVESTISSEMENT

- *Vente de fonds de commerce
- *Bar billard
- *Concessionnaire automobile
- *Magasin vidéo
- *Séchage de bois
- *Fabricant escaliers
- *Distributeur vidéo
- *Haute technologie
- *Financement bancaire
- *Restructuration d'entreprise
- *Investisseurs privés
- *Capital de risque
- *Financement à l'étranger

1-888-588-2555

Terrains

Ste-Anne de Bellevue
Parc industriel, 125 000 pi ca., raison de vente: succession, tout offre raisonnable sera acceptée.
Laurent Beauséjour (514) 326-8555

Constructions

À VENDRE USAGÉE STRUCTURE Acier Démontée
Bâtiments industriels prêt à remonter (114' x 88') (59' x 480') & autres superficies...
INFO: Jean-Guy, Ing. (514) 674-2628

SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC



Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Commerces

RESTAURANT À VENDRE

Situé intersection autoroute et route principale très achalandée. Établi depuis 25 ans, 200 places, très bon chiffre d'affaires. Personne sérieuse seulement. Cause: santé. Très grand stationnement, grand terrain. Pourrait être intéressant pour des franchiseurs.

(819) 357-0270

MOTEL À VENDRE



HOLLYWOOD, FLORIDE

Motel-Appartements, 150 000 \$ comptant, 18 unités 3 1/2 pces immaculées, revenus: 141 115 \$, dépenses: 33 513 \$. Prix demandé: 655 000 \$, parlons français.

(954) 927-0079

B & B LAURENTIDES

Aux limites de Saint-Sauveur, meublé champêtre. 30 pi x 60 pi. 10 pces, 4 s. bains, 1 s. d'eau. Terrain très boisé 64 000 pi ca. À proximité de ski, vélo, parc linéaire + accès à la rivière à Simon.

(514) 226-1322

BUFFET

Buffet prospère établi depuis 15 ans.

Intéressés seulement,

sur rendez-vous

(514) 826-0203

SUPER CLUB VIDEO À VENDRE

Chiffre d'affaires 450 000\$ Établi depuis 6 ans, non franchisé

175 000\$

Information:

(514) 461-6386

BOUTIQUE DE SPORT

Rive Nord, Basses Laurentides. Disponible avec ou sans inventaire. Bail avantageux. 8 ans d'existence. Dans un centre commercial.

(514) 454-6500

VICTORIAVILLE

Restaurant «VALENTINE» établi depuis 3 ans. Cause santé.

Info. Clément CARRIGAN Agent immo. agréé La Capitale Centre du Québec (819) 758-5258

À VENDRE

Boutique de vêtements et chaussures pour dames.

(418) 534-3186

après 17h30

SANTÉ

Tu désires investir dans le domaine de la santé? Nous vendons notre centre. Viens nous voir, tu vas trouver cela superbe.

Rive-Sud (514) 671-4753

À VENDRE - RESTAURANT BAR-TERRASSE

Au cœur du Vieux-Beloeil, ** «La Spagateria» ** est le resto le plus populaire de la région.

Le proprio désire prendre sa retraite.

(514) 766-5041

A.L. VAN HOUTTE

Franchises à vendre Plateau - Outremont

Pour informations:

(514) 989-5086



Garderie

Située à Montréal-Nord avec bâtiment, 60 places -complet-, revenus: 345 000 \$. Comptant requis 150 000 \$. Prix 445 000 \$.

(514) 955-7744

Marina, garage et salle de montre à vendre ou à louer

Bord du fleuve, route 138, Berthierville Ouest, possible de financement pour acheteurs.

(819) 222-9753

CAMPING

Bromont, 300 sites, lac artificiel, tennis, dépanneur, zoné parc de maisons mobiles, terrain 1 062 000 pi ca. Services municipaux.

(514) 534-2852

(514) 776-0691

À VENDRE OCCASION

Centre informatique tout équipé. Quatre salles de classe et bureaux. 8 ordinateurs par classe. Bien situé au centre-ville. Clientèle établie.

(514) 288-3361

C. Miller

SHERBROOKE - RESTAURANT

150 places et poss. 200., stationnement 125 places, amélioration locative en 1995: 150 000\$, bail très intéressant, exceptionnel pour franchise.

(819) 864-0169

RIVE-SUD

Immeuble rénové, 15 c.c. Centre de santé, B&B en opération, à vendre ou à louer.

Après 17h

(514) 652-5901

Magasin produits naturels

Dans centre d'achats achalandé de Montréal.

Pour plus d'information:

Luc Dupuis

(514) 465-5001

Bar laitier

En opération avec territoire protégé pour la crème glacée «24 saveurs» sur le boul. Ste-Anne, Québec, à 1000 pieds de la Basilique. Pour informations, veuillez communiquer avec Lucie Houde au :

(418) 628-6830

Terrain de camping

région de St-Hyacinthe, situé sur route 20, 140 sites dont 60% de saisonniers. Etabli depuis plus de 20 ans, acheteurs sérieux seulement.

(514) 799-5169

PEINTURES, STORES, PAPIERS-PEINTS

1 400 pi ca., bien situé, bon potentiel.

(514) 475-7662

RÉSIDENCE POUR ÂNÉS

50, 70, 140 unités pour investisseurs sérieux, c'est notre spécialité. Vincent Bellotto agent affilié Courtac Québec 1992 inc. Courtier imm.

(418) 658-2979

RESTAURANT À VENDRE

Région de l'Estrie, 160 places, rénové à neuf, très bon chiffre d'affaires, face au centre d'achat (personnes sérieuses seulement).

Après 19h

(514) 453-2336

MOTEL EN MAURICIE

13 unités, très propre, rentable, grand terrain, lac, logement pour prop., idéal pour couple. Prix demandé: 270 000 \$.

(819) 536-4431

MARCHÉ D'ALIMENTATION

Situé à 25 min de Québec, chiffre d'affaires 1.7 M\$, rentable, immeuble et équipements en excellentes conditions. Cause: retraite.

(514) 463-3748

À NE PAS MANQUER SALLES DE RÉCEPTION À VENDRE

125 et 300 places, super équipées, Bail très avantageux 200 000 \$ de contrat signés, administration facile. Si vous cherchez la bonne affaire, cela en est une.

(514) 722-5850

SALON DE COIFFURE

Rive-Sud, accès int. métro, dans un complexe de plus de 1 000 condos, logements et bureaux. Cause: santé.

I.M.M. St-Germain & Ass. inc. courtier agréé

(514) 981-7191 ou

(514) 442-3225

BOUTIQUE CADEAUX

Montréal centre-ville, établie depuis 9 ans, cause: départ.

(514) 447-4688

après 18h

MONTRÉAL-NORD

À vendre ou à louer, 2 locaux de 3 500 pi ca., 1 local de 7 000 pi ca. Prix négociable.

M. Jean-Marie Talbot

(514) 471-9258

FONDS DE COMMERCE

Franchise resto-bar situé sur route achalandée, 180 places. Bon chiffre d'affaire. Grand stationnement. Personne sérieuse. Cause santé.

Après 18H

(819) 477-4632

Rive-Sud, immeuble commercial à vendre avec revenu de location. Plus possibilité d'acheter un des commerces déjà existants. Prix très intéressant.

Les Immeubles Lucette Langevin (514) 658-5608 ou (514) 943-8747 ou (800) 408-5608

LAURENTIDES

Motel de 40 unités + grand terrain en bordure de la rivière La Lièvre, bar, resto, 3 salles de réception.

(819) 623-1622

Salon de quilles informatisé, 12 allées, bar, terrasse, disco, restaurant & «pro-shop». Aussi: salon de bronzage

(819) 275-3943

BAR LAITIER À VENDRE

À Repentigny, adjacent à un restaurant «Lafleur», deux années d'opération, secteur de développement industriel et résidentiel.

M. Lauzier

(514) 984-9884

BOUTIQUE DE SPORT À VENDRE

Face au tennis du parc Juchandé de Montréal, près du Mt-Royal. Nouveau produit pour l'hiver: patins à neige.

(514) 270-8633

HOTEL CENTRE VILLE MONTREAL

14 chambres tout confort Cause retraite.

Après 19 heures

(514) 270-1384

JEUNE COMMERCE MULTI-SERVICE

Excellent pour couple ou partenaires ou se créer un emploi Bon potentiel Peut être franchisé. Rive Nord.

(514) 971-5717

Laval

Boutique de vêtements de maternité et d'enfants (0 à 5 ans) Prix: stocks + équipement, léger comptant. Cause: départ.

(514) 974-9022

BEAUPORT

HOTEL 56 chambres 5 minutes Vieux-Québec. Restaurant Bar, Salon. Piscine intérieure. Occasion unique. La Capitale

(418) 872-1488

Jacques Turcotte Courtier immo. agréé

(418) 837-6664

◆ Immeuble résidentiel

◆ Appartements

de luxe à louer

Centre-ville Montréal

Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.

Habitat Montréal

Carole Guilbault

(514) 949-4969

LUXUEUX HAUT DE DUPLEX

3483 JEANNE-MANCE Propriété unique rénovée à 100%, 2 600 pi ca., four Jenn-Air, lave-vaisselle, climat, central, 2 s. de bains en marbre, Jacuzzi, syst. d'alarme, foyer, aspir. central.

Disponible 1er mai,

2 500\$/mois.

Sur semaine 9h à 17h

(514) 389-8282

◆ Cantons de l'Est

BORD DE L'EAU

Cottage de luxe, 100 pi bord de l'eau, vue sur mont Orford et lac Magog, foyer central, toit cathédral, plancher bois franc, garage double, 165 000 \$.

Diane Corbeil/ Michel Langevin

Re/Max D'abord inc. courtier immobilier agréé

(819) 822-2222

À vendre Orford

Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).

Donald Dumas

(819) 868-5000

Agent immobilier affilié Groupe Immobilier Jacinthe Dubé courtier agréé

Danville

Magnifique maison 12 pièces avec verrière, garage 25 x 36, 2 étages, terrain 150 x 280, près de plusieurs services. Prix: 105 000\$.

(819) 839-3808

(819) 357-0095

LAC MEMPHRÉMAGOG

166 pi de façade sur le lac Maison de prestige, avec piscine. Eval. prof. 1 100 000\$. Aubaine pour gens sérieux!

Daniel Leblanc

Agent Immobilier affilié Groupe Immobilier Jacinthe Dubé Inc.

(819) 868-5000

Chalet 4 saisons

Bord du lac Memphrémagog, à 10 min. de Magog, accès privé et quai, terrain 35 000 pi ca., 3 c.c., 2 s.b. & 2 foyers

jour: (819) 565-0080

soir (819) 564-2193

◆ Maisons

TERRAIN À VENDRE

Bord du lac Memphrémagog, à 10 min. du centre-ville. Possibilité de 3 terrains

Jour (819) 565-0080

Soir (819) 564-2193

EN BEAUCE

PROPRIÉTÉ située à la campagne, 15 min. de Saint Georges. Terrain 40 500 pi ca. avec ruisseau, 5 1/2, 2 s.b., foyer, aspirateur central, ameublement complet, garage double, antenne parabolique, remise avec ensemble complet de jardinage.

Après 18 h:

(418) 774-9257

◆ Condos

à vendre

OUI, ÇA EXISTE !

À Saint-Bruno, des condos luxueux tout béton jusqu'à 2 300 pi ca. AUSSI maison de ville. PRIX INCROYABLE REF. QUALITÉ. (514) 653-1073

CONDO-LOFT BCBG

Plus de 1 000 pi ca. vue magnifique sur centre-ville, fenestration exceptionnelle, plafond 12 pi., plancher bois et ardoise, climatisation centrale, chambres séparées, stationnement intérieur, tranquillité et verdure, proximité du Vieux-Montréal, plusieurs extras, à voir! 182 000\$, pas d'agent.

(514) 935-5938

◆ Fermes

COATICOOK EN ESTRIE



Ferme laitière 150 acres en culture, site pittoresque, paysage splendide, seulement 3 km du centre ville, site idéal pour projet agrotouristique ou centre d'équitation, avec ou sans roulant, deuxième maison disponible.

Information: ferme: (819) 849-7535

résidence: (819) 849-7179

◆ Chalets

Chalet hivernisé rénové en 1995-96 sur terrain de 115 pi, directement sur le bord du lac Brome et adjacent à un ruisseau 185 000 \$.

Jean-Pierre Soullière

(514) 242-2282

J.P.S. Brome inc. courtier imm. agréé

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

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble résidentiel

◆ Propriétés à revenus

CHATEAUGUAY
Immeuble de 12 logements, très bon secteur, locataires de très bonne qualité.
(514) 699-9208

RIVE SUD QUÉBEC
Lévis: projet 82 logements, construction récente près d'un bassin d'emploi très important, loué à 100%. Un investissement rentable. Agents s'abstenir.
(418) 833-2009
(418) 655-4394

À VENDRE: ST EUSTACHE
- 9 logements près centre d'achat, revenus 54 700 \$.
- Loué 100%
- 13 logements et local commercial, revenus 105 000 \$.
Offre avant le 30/06/96
VIATEL CYR
Courtier immo. Inc.
(514) 472-7070

VILLE DE SAINT-LAURENT
Immeuble 4 logements (poss. 5), secteur recherché, excellente condition, sous-sol fini, locataires A-1, près du métro, très bons revenus. 299 000 \$, sans intermédiaire.
(514) 747-2340

◆ Domaines

Parc Équestre de Blainville
Magnifiques terrains prêts à construire selon vos besoins pour château / maison avec ferme. Reliés au Parc Équestre. Évaluation municipale 210 000 \$, prix de vente: 79 000 \$.
(514) 328-6060

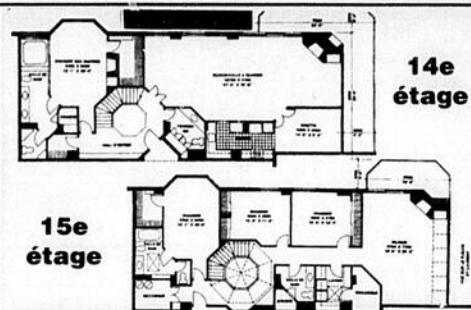
Club de pêche privé
20 min de Québec
Chalet 3 c.c. avec 300 pi de façade sur le lac
Terrain de 91 000 pi ca
Accessible par automobile
Prix: 135 000 \$
C. Michaud, Courtac Québec inc.
(418) 658-2979

NOYAN SUR RICHELIEU
près frontière américaine, 25 arpents avec 200 pi façade sur la rivière
roulotte et installation
Après 18 heures:
(514) 771-6948

Le magazine de la plaisance au Québec!

VOILE
ABONNEMENT
1 an (6 numéros) 15,78\$
2 ans (12 numéros) 24,65\$
(514) 392-2090 1-800-361-7215

◆ Résidences



Vue Extraordinaire
Majestueux Penthouse aux Jardins de l'Archipel
Luxueux et Prestigieux condo sur 2 niveaux - 3866 pi ca plus 2 terrasses (1 par niveau), 4 stationnements intérieurs + 1 extérieur.

CLAUDETTE C. CHÉNIER
Agent immobilier affilié
766-6675
ROYAL LEPAGE

AHUNSTIC
Bord de l'eau

Magnifique résidence de prestige. Superficie habitable de 5 500 pi ca., façade 103 pieds, terrain 24 500 pi ca., 180 pieds linéaires au bord de la rivière (quai de béton). À vous couper le souffle!
Jean-Claude Hilion
(514) 382-0940
RE/MAX AMBIANCE Courtier

Berthierville
Maison de luxe

1 km de l'aut.40, taxes très basses. Terrain de 54 000 pi ca., plein d'arbres (ancienne pépinière). Piscine creusée, 4 c.c., grand bureau, foyer fini marbre. Grande pièce de séjour (Sud) vitrée sur 23 pi., finie carrelage. Climatisation, plein-pied, sous-sol fini. Le travail m'appelle à Québec.
Propriétaire
(514) 836-5189

À VENDRE - ST-APOLLINAIRE

Grande maison rénovée, 4 c.c., 2 s.b., 2 foyers, près des services, idéale pour professionnels désirant combiner résidence et bureau d'affaires ou commerce.
Soir (819) 881-2139

STE-BÉATRIX

Superbe propriété près du golf, maison de 5 pces, 2 s. de bains, terrain de 38 000 pi ca. paysager en montagne, garage double chauffé, 1 remise, 2 étages. Évaluation professionnelle: 145 000 \$
(514) 752-1920

QUÉBEC
À seulement 15 min. des ponts, super domaine 84 arpents, vue sur le fleuve, piscine creusée, lac à truite, partie du terrain en culture l'autre boisée, secteur haut de gamme, 495 000 \$.
André Allard, courtier (418) 831-0301

SILLERY
Secteur privilégié de Québec, spacieux plein-pieds, de construction supérieure, 7 c.c., 3 s. de bains, 2 foyers, garage, terrain 15,139 pi ca. + possibilité d'acheter terrain adjacent, près services, 369 000\$ négociable, renseignez-vous!
Johanne Pettigrew
(418) 522-3030
RE/MAX 1er Choix inc. courtier immobilier agréé

SAINT-ANTOINE SUR-RICHELIEU
159 000\$
En voie de restauration, cette Belle d'autrefois, majestueusement blottie au bord de l'eau sur un terrain de 48 342 pi ca., vous offre de nombreux autres attraits.
Pour rendez-vous:
(514) 787-2893

◆ Terrains

BORD DU FLEUVE ST-LAURENT

Rue Ste-Anne à Varennes, 19 600 pi ca., insubdivisible, prix demandé: 9\$/pi ca. (évaluation municipale: 7.66\$/pi ca.)
(514) 894-4315

Au pied du Mont St-Bruno

Terrains de choix: 9027 & 6603 pi ca. à 1.75\$/pi ca.
(514) 625-6350

GOLF BALMORAL
Terrain à vendre à Morin-Heights, sur le vert du 8e trou, 32 000 pi ca.
(514) 281-8599

◆ Laurentides

Lac Pionnier (Mont-Laurier)
Nouveau projet, terrains de 40 000 pi ca. (indiv. ou en blocs), situés au bord de l'eau. Financement disponible.
(819) 623-1622

ST-SAUVEUR-PIEDMONT
Condos
ACHAT-VENTE-LOCATION
Marie Andrée Dupras, agent affiliée, Immeuble Léger, Courtier
(514) 227-2611
204, rue Principale, St-Sauveur
À votre service depuis 1979

ST-SAUVEUR DES MONTS (Lac des Chats)
Immenses terrains et cottage rénové, à 3 min du mont Habitant. Aubaine! Urgent!
Claudette C. Chénier, agent affilié
(514) 766-6675
Royal Lepage courtier

Très privé sur le lac L'achigan. Plus de 78 000 pi ca., 4 c.c. et deux grands salons. 380 pi bord de l'eau. Réduit: 689 000 \$.
Ann & André Pilon
(514) 343-3415
Re/Max Laurentides inc. courtier imm. agréé

Résidence de luxe à louer
Morin Heights. 4 c.c., vue spectaculaire au sommet de la montagne, piscine, 4 foyers, etc. Non meublée. 1 900 \$ / mois. Personne sérieuse seulement.
Marie-Andrée Dupras
(514) 227-2611
agent affilié, Immeubles Léger courtier.

BORD DE L'EAU
À 40 min. de Montréal, cottage, 2 c.c., tourbillon, foyer, paysager, privé et paisible. 98 000\$.
(514) 563-4007

ST-SAUVEUR
Maison de prestige, grand terrain boisé, 24 000 pi ca., piscine, sauna, bain tourbillon, 8 pces, 4 c.c., 3 s. bains, 2 foyers, meublé. Gens sérieux seulement.
10h à 18h
(514) 522-2141

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 pour trouver les meilleures opportunités.
POUR INFO CONTACTEZ NOTRE SERVICE DE PUBLICITÉ AU :
(514) 392-9000

◆ Occasions d'affaires

◆ À vendre - divers

HOCKEY
ACHÉTERAIS
Contrat Saison
Rouge
(514) 674-2628

À VENDRE PART DE GOLF
Club privé de la Rive-Sud, prix négociable.
(514) 466-2809
pagette:
(514) 361-0717

À VENDRE
Part de golf, membership corporatif au club de golf Le Blainvillier. Prix négociable.
Contactez Claude Hughes au
(514) 525-6381

AUTRUCHES ET ÉMEUS
Tous âges, pas de prix raisonnables refusés. Bilingue. Transport. Franklin, Vermont, U.S.A.
Normand
(802) 285-2142

CENTRE MOLSON HOCKEY
Billets de Saison (contrat non à vendre)
Série 96, saison 96-97
ROUGE & CLUB
laissez message au
(514) 674-2628 ou 1-888-336-6548

CANADIENS SAISON 1996-97
Deux billets de saison, Contrat Section «Blanc»
Renseignements: L. Mainville
(514) 449-2262
(jour)

Golf Balmoral Morin Heights
Action à vendre, site magnifique - privé.
Aubaine
(514) 990-3934

Tout pour le bureau
provenant de SAISIES JUDICIAIRES
Neuf ou usagé
Pour information: (514) 952-2788

◆ Associés

À VENDRE
- friteuse Keating 6 mois d'usage
- 1 plaque à frire Keating avec plaque supérieure
- 1 table à salade
- 2 réchauds à sauce
- 1 autoclave
- 1 machine à hot dog
- 1 coupe-légumes
- 2 tabourets en acier et accessoires (ex: caisse enregistreuse, cabaret, chaudrons...
Pour de plus amples renseignements, contactez Pierre ou Diane, après 17 h.
(514) 587-2380

AUBAINE!
2 lance-balles payants pour pratique de baseball extérieure
Inclus: filet et balles
Prix: 7 500\$
Après 18 heures:
(514) 446-2307

Système téléphonique Vantage 12
Boîte de contrôle, 5 appareils téléphoniques, idéal pour bureau d'assurance ou de professionnels, valeur: 1600\$, on demande 900\$. Aussi 2 téléphones de marque Tai, valeur 135\$ ch., demande 100 \$ pour les 2.
Guy Rondou
(514) 663-5777

◆ Bateaux

demandés
À VENDRE
50 % d'un terrain de golf avec projet domiciliaire
300 arpents en tout.
(514) 436-8563
(514) 438-3833

L'OISEAU DE FEU, Méga spectacle
ballet pour Marionnettes géantes et Orchestre Symphonique, recherche partenaire financier pour mise en marché internationale.
Pour information: Charles RENEY
(514) 281-8959

RECHERCHONS PROJETS
Nous possédons grande expertise en développement de logiciels technologiques. Cherchons partenaires voulant concrétiser projets innovateurs.
BLIZZARD TECHNOLOGIES
(514) 393-8957

ORDINATEURS
Vente et installation.
- Contrats de service
- Points de vente
- Réseaux
DATA GLOBE
1117, Ste-Catherine O. #211
Métro Peel
(514) 843-8111

◆ Distributeurs demandés

ALCOOTESTS PERSONNELS
Occasion d'affaires exceptionnelle
Devenez distributeur exclusif dans votre région
Les lois ne pardonnent plus!
Aucune compétition dans le marché
Concept clé en main comprenant: stocks de départ, clients potentiels, etc.
Pour informations: La Société SMC Inc. M. Serge Cloutier
(514) 466-8599, 1-800-528-7981

UN CONCEPT INNOVATEUR
Distributeurs (trices) demandé (e) s pour nouvelle distributrice compacte à cigarettes, le seul en Amérique du Nord. Vous aussi venez prendre votre part du marché, plus de 4 milliards de paquets de cigarettes sont vendus par semaine à travers le monde.
Territoires exclusifs. Revenus + 50 000 \$/an. Investissement 19 900 \$. Financement disponible.
(514) 629-1618

ÉCHANGES
PORTEFEUILLE D'ÉCHANGES
Nous avons plus de 300 types d'échanges: blocs appartements, bungalows, condos, terrains, etc. Appelez-nous si vous voulez faire un échange
Entr. Guy Messier inc., ctr
(514) 444-2622

REVENUS ILLIMITÉS
«Harper» produits de soins personnels, 100 ans d'existence dans les soins de la beauté vous offre maintenant une opportunité de travail à la maison, recherche professionnel(les) dans l'industrie des soins de la peau.
(514) 623-8666

◆ Divers

ÉLIMINATOIRES 96!
deux billets section «Club»
(514) 844-7704

CENTRE MOLSON
2 billets «rouges»
Contrat 96-97
(514) 227-4759

CENTRE MOLSON
2 billets «rouge»
3 billets «rouge»
dernière rangée
(Contrat)
(819) 566-6132

CANADIENS SAISON 1996-97
(pas le contrat)
Deux billets de saison Section Club Air Canada
Renseignements: M. Melançon
(514) 285-3144 (jour)
(514) 255-5889 (soir)

◆ Divers

Gens d'affaires désireux d'avoir commerce à domicile
En ne travaillant fort que 2 ou 3 ans. Support incroyable, clé solide, intégrée, 5 ans d'existence. Plan rémunération révolutionnaire. Pas de ventes. Résultats garantis.
Denis (514) 946-3766

Occasions d'affaires

Entreprises à vendre

HÔTELS - AUBERGES
 Royal LePage, par le Groupe Hôtelier, offre une variété d'entreprises du secteur récréo-touristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoiries, restaurants, golfs, etc. dans l'ensemble du Québec au Canada et aux États-Unis.
 L'équipe du Groupe Hôtelier, en plus d'assurer, par une présence directe, la mise en marché des entreprises québécoises en Europe, offre un service complet au propriétaire, à l'acheteur et à l'investisseur en matière d'évaluation et de financement.
Confidentialité assurée
LE GROUPE HÔTELIER Normand Choinière
 Agent immobilier affilié
 (514) 841-3802
ROYAL LEPAGE
 Courtier immobilier agréé

SECTEUR LAC ST JEAN EST
 Très grand potentiel, complexe 17 motels, restaurants (85 places), salle à manger (50 places), disco-bar (125 places), quilles, Touristes été et hiver.
 Cause retraite
Info confidentielle: Henri Savard
 La Capitale courtier immo. Alma.
 (418) 662-1351

Commerce de location, vente et réparation de **SYSTÈMES DE FILTRATION D'EAU** secteur résidentiel, commercial, industriel et agricole établi depuis 16 ans dans la région Estrie Montérégie. Commerce de bonne renommée avec employés expérimentés. Avec ou sans l'immeuble, grande possibilité d'expansion, territoire illimité pour gens ambitieux et travailleurs.
Après 18 h soir ou fin sem.
 (514) 375-2155

POURVOIRIE À VENDRE
 Sur la Basse Côte-Nord, saumon, truite de mer, omble chevalier, omble de fontaine, ouananiche. Lacs et rivières. Très bien équipée. Occasion unique!
 (514) 435-2425 (jour)

QUÉBEC
 Entreprise de services à vendre, fondée en 1980, secteur de pointe, en expansion.
 (418) 628-0986

Investisseurs demandés

Ayant l'ambition de gagner 1 million \$ à l'intérieur de quelques mois.
 Investissement requis 5 000 \$.
 (514) 321-1859

NOUVEAU PRODUIT EXCLUSIF
 Mise en marché internationale, investissement minimum requis (garantie), rendement supérieur et très intéressant. Sur rendez-vous seulement.
 (514) 336-1920

PARTENAIRE/INVESTISSEUR RECHERCHÉ
 Entreprise de services en expansion, secteur de pointe.
 (418) 628-0986

MONTREAL CAPITAL RECHERCHE
 Fabrication de repas élaborés surgelés pour personnes âgées
Plus de 25 000 \$
 (514) 253-5282

Robert Landry & Associés
 Courtier en entreprises
Industrie
 1. Industrie manufacturière. Volume 7 M\$, leader canadien. Beaucoup possibilités. Mise de fond 500 000 \$. Profit annuel dans les 950 000 \$ +.
 2. Industrie manufacturière, produit vedette, volume 2,3 millions. Recherche partenaire investisseur, mise de fonds 500 000 \$. Profit annuel: 400 000 \$ et plus.
 3. Usines d'acier spécialisées (2), Ontario et Québec. Volume 12 millions \$. Profit 2 millions \$ et plus. Recherche partenaire avec mise de fonds minimum de 400 000 \$.
Commerce
 4. Prêt à manger, boulangerie. Volume 600 000 \$ en expansion. Vendeur motivé, financement disponible.
 5. Automobile, secteur spécialisé. Volume 1,8 millions \$. Profit 550 000 \$ et plus. Région Québec.
 6. Importation, distribution produits pour la coiffure. Volume 1 million \$. Profit 120 000 \$ et +.
 Montréal.
BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
 Une approche différente, et provincialement reconnue.

PME À VENDRE
BÂTEAUX DE PLAISANCE
 Vente, entretien, entreposage, vol. 2,5M\$+, rentable, en croissance, comptant requis 400 000 \$.
PHOTOCOMPOSITION
 Montréal, pré-impression, vol. 1,2M\$, équipements neufs, cause santé, idéal pour imprimeur dynamique.

Industrie manufacturière
 Volume 6M\$, exporte plus de 75%, potentiel incroyable, très profitable.
D. Roy
 (819) 565-4020
 agent immob. agréé

DANIEL CHARTRAND ET ASSOCIÉS
 Courtiers en entreprises
 (514) 923-3535 / (514) 990-0192

Très bonne occasion d'affaires
 Compagnie de logiciels spécialisés à vendre. Clientèle à travers le Canada. Idéale pour société à la recherche d'expansion dans un secteur très lucratif. Revendeur autorisé. Compagnie et spécialiste SCO UNIX. Prix demandé: 1 000 000\$.
Référence #1596
Journal Les Affaires
 1100, René-Lévesque O.
 24e étage
 Montréal (Qc) H3B 4X9

MANUFACTURE DE MEUBLES (MAURICIE)
 Toujours en exploitation. Prix exceptionnel. Cause: décès.
 (819) 538-9805
 (819) 538-1887

Complexe de condos (tout béton) & Centre Equestre, site unique de 50 acres
Jean-Guy St-Jean
 (514) 538-0762

ÉCHANGE
Nous finançons, St-Bernard de Lacolle
 Domaine de 80 arpents, auberge 6 chambres, 2 salles de réception 200 places, salle à diner 75 places, érablière-sucrerie, 2 courts de tennis, écurie pour 20 chevaux, avec appartement & étang artificiel.
Répondeur
 (514) 845-5526

Services spécialisés

Services financiers

COURS D'INFORMATIQUE CONCEPTION DE SITES WEB
 Pour cadres et professionnels, à domicile ou au bureau. Windows 95, Word 6 et 7, Basic, navigation sur Internet. Turbo Pascal et Assembleur. Conception et/ou maintien de sites Web.
Les Entreprises François Tremblay Internet:
 mdipres@aed.net
 après 19h
 (514) 354-2269

Investisseurs demandés

TEMPS MACHINE DISPONIBLE (Usinage)
 Prodline Inc. Atelier d'usinage spécialisé dans la production de pièces en série possédant du TEMPS MACHINE disponible «expertise en boulonnerie et silencieux moteur explosion»
Michel Arseneau
 (514) 225-0805
 Fax: (514) 225-0810

Recherche investisseur de 50 000 \$ pour pisciculture. Rendement moyen sur 5 ans de 48,8%, paiement de dividende annuel.
 (514) 932-4351

Offre d'emploi

AGENT MANUFACTURIER
 Notre compagnie spécialisée dans l'estampage des métaux ferreux et non-ferreux, emboutissage, soudure: acier, aluminium, acier inoxydable ainsi que dans l'assemblage de pièces diverses; recherche Agent Manufacturier bilingue pour soutenir notre progression constante depuis les dix dernières années. Certification ISO-9002. Territoire disponible pour tout le Québec (exception des clients maison), possibilité de subdivision si désiré. Faire parvenir vos curriculum vitae à:
Réf.: 1595 / Journal Les Affaires
 1100, boul. René Lévesque Ouest
 24ème étage
 Montréal (Québec) H3B 4X9

NOUVEAUTÉ EN RESSOURCES HUMAINES
 * **DÉCOUVERTE:** approche clinique rapide, testée et en application, permettant de prévenir ou d'inverser le Burnout
 * **OCCASION:** pour personne dynamique qui veut offrir un service exclusif et innovateur aux entreprises.
 * **PRÉ REQUIS:**
 - travailleur autonome avec expérience de vente de service
 - connaissance en ressources humaines et/ou P.A.E. un atout
 - contacts avec cadres supérieurs de plusieurs entreprises
Envoyer c.v. à:
CLINIQUE PSYCHO PHYSIO
 A/S J. Demers
 Fax: (514) 845-3499

On demande

ENTREPRISE DE FABRICATION DE BAS-CULOTTES
 Recherche spécialiste avec connaissances du marché mondial; connaissance en marketing et capacité à présenter de nouveaux produits et clients avec débouchés au Canada ou ailleurs.
Après 18 h:
 (819) 475-3207

Recherche spécialiste pour recruter investisseurs dans une société établie de crédit-bail. Intérêts 10% et plus. Placement garanti par contrat notarié et par liens sur les équipements. Placement sûr. Intérêts payables à tous les 6 mois si désiré.
Pour informations:
 Guy (514) 654-8887,
 (800) 605-8887

Services spécialisés

NOUVEAU SERVICE D'AFFAIRE SUR INTERNET
 sans branchement, sans formation, c'est possible pour:
 - **PROMOUVOIR UN PRODUIT**
 - **RECHERCHE DE MARCHÉS**
 - **VOS EXPORTATIONS**
 - **PUBLICITÉ SUR INTERNET**
 gain de temps et accélération de vos affaires avec: APICAL
Tél.:(514) 671-3050
Fax.:(514) 671-2789

Services spécialisés

PRÉSENCE INTERNET
 Votre entreprise sur le WWW ?
 Conseils, recherche et formation
 Planification de votre présence
 Conception de votre site WWW
 Gestion complète disponible
Créations Internet
Pierre Cimon
 (514) 874-8027

AMÉLIORER SON FRANÇAIS
 Autour d'une table de 2 à 4 personnes:
 - pour le petit déjeuner
 - midi avec sandwich
 - à l'heure du thé
 - à toute heure du jour.
 (514) 277-2990

LAVALLÉE & PARTENAIRES
Conseillers en gestion
 Marketing
 Diagnostique d'entreprise
 Stratégie corporative
 Gestion d'entreprise de service
 Plan d'affaires
 Étude de marché
 Service personnalisé et confidentiel
 Prix adaptés à vos besoins
Pourquoi ne pas investir dans votre entreprise...
 (514) 989-3107

Offre de services

Robert Landry & Associés
 Consultants en entreprises
Services
 1. Acquisition et vente d'entreprise
 2. Opportunité d'affaires
 3. Fusion
 4. Consultants financiers
 5. Développement de franchise
 6. Courtier Agréé
 7. Restructuration, refinancement et redressement d'entreprise
 8. Planification et gestion financière
 9. Fiscalité
 10. International
 Nous avons plusieurs clients, avec comptant de 500 000 \$ à 5 millions
 18 ans d'expérience à votre service. Dossier confidentiel.
BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
 Une approche différente, et provincialement reconnue.

PROGRAMME DE SUBVENTION
 La Fondation Ressources-Jeunesse offre aux entreprises de la région montréalaise la possibilité d'embaucher un nouveau diplômé de niveau collégial ou universitaire et de bénéficier d'une subvention de 5 000\$ sur six mois. Pour de plus amples renseignements, contactez-nous au:
(514) 982-0577
 LA FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE
 360, Rue Saint Jacques, bureau 320, Montréal, H2Y 1P5

Placements

INTÉRÊT 10% ET PLUS
 - Pourquoi vous contenter de 3,4 ou 5% d'intérêt
 - Placement garanti par contrat notarié
 - Placement sûr et fiable de 1 à 5 ans
 - Intérêts payables tous les 6 mois
 - Capital garanti par hypothèque
INVESTTEK Tél.:(514) 288-2800

Entreprises demandés

SOUS-TRAITANCE
 Entreprise manufacturière oeuvrant dans le secteur de la réfrigération et de la thermodynamie possédant une usine de 20 000 pi ca. et une main d'oeuvre qualifiée, recherche entreprises intéressées à donner en sous-traitance, leurs activités de production ou d'assemblage.
Contactez Daniel Guilbault au (514) 746-9979

ACHÈTERAIS
 Compagnie de transport, chiffre d'affaires entre 350 000\$ et 1 000 000\$.
Contactez Steve ou Madeleine au (514) 385-0861

ACHETONS PME
 Région Mtl, rentables, Volume 1M\$+
 Fabrication, distribution, service
 Avons acheteurs très sérieux \$\$\$
 Achat, vente, fusion
 Financement, partenariat
 Dossier confidentiel
Daniel Chartrand & Ass.
 Courtiers en entreprises
 (514) 923-3535
 (514) 990-0192

Services spécialisés

Cocaine !!!
 Agir, c'est prévenir !
 Prévenir, c'est guérir !
Chefs de file qui désirez agir, offrez une information à vos employés.
Conférence avec vidéos
M. Roland Poitras
 Tél.:(514) 464-7097
 Fax:(514) 464-1985

Services spécialisés

Plans d'affaires
 Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.
Sonitex
 (514) 232-0709

INCORPORATION
 Provincial 365 \$.
 Fédéral 500 \$.
 Service 100 \$.
Lindeco International
 (514) 951-9852

Franchises

LES BOUTIQUES NECTAR
 Profitez de notre expérience ! Joignez-nous dans l'industrie des soins personnels, un domaine en pleine expansion.
 Nous offrons des produits naturels de soins pour la peau, tels que savons, huiles de bain, lotions, shampoings, produits d'aromathérapie, une variété d'accessoires et plusieurs nouveautés. Une chance de vous joindre à une équipe dynamique et à un concept excitant.
 Ayant plus de 320 boutiques dans 25 pays, dont 52 situées au Canada, nous sommes à la recherche de franchisés dynamiques.
 Nous avons des sites disponibles immédiatement au Mail Champlain, au centre-ville de Montréal et plusieurs autres en négociation.
 Investissement requis: 50 000 \$
 Financement disponible.
 Pour information sur les franchises: Jim Murdoch
 Téléphone: (514) 695-8989 - Télécopieur (514) 695-7868

UNIGLOBE Voyages
 Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise.
UNIGLOBE Voyages,
 la plus grande organisation de franchise d'agence de voyages au monde vous offre cette opportunité.
 Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages sans expérience antérieure.
Pour rendez-vous:
 Tél.: 393-8950

PME
 Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

SPORTS AUX PUCES
VELO PRO
 articles de sports neufs & d'occasions
 35 Magasins en opérations
 2 Formules disponibles
 1° Boutique avec mise de fond \$35,000 ENV. 1000 pi car
 2° Magasin avec mise de fond \$75,000 ENV. 2000 pi car
Michel Benoit (514) 569-7767

IMMOBILIER

Immobilier de bureaux : baisse de 5 % du taux d'inoccupation dans le centre-ouest de l'île de Montréal

La croissance sera lente et inégale dans le secteur qui comprend notamment Saint-Laurent et l'ouest de l'île

Stéphane
Labrèche

Le secteur du centre-ouest de l'île de Montréal a connu une lente progression par rapport à 1995.

Au cours des 12 derniers mois, quelque 209 000 pi² ont été absorbés, si bien que le taux d'inoccupation est passé

de 26,6 % à 21,7 %.

C'est ce que révèle la plus récente étude de Devencore sur ce secteur, qui inclut Saint-Laurent, l'ouest de l'île, le couloir Décarie et une partie de Mont-Royal.

« Les immeubles de catégorie A gagnent quelques nouveaux locataires, tandis que ceux de catégorie B, moins

Locaux de bureaux disponibles à Saint-Laurent

	février 1995		février 1996	
	pi ²	taux inocc.	pi ²	taux inocc.
Catégorie A	580 998	28,6 %	346 267	16,0 %
Catégorie B	578 124	23,5 %	662 152	25,2 %
Total	1 159 122	25,8 %	1 008 419	21,0 %

Source : Devencore

Tableau : Les Affaires

Locaux de bureaux disponibles dans l'ouest de l'île

	février 1995		février 1996	
	pi ²	taux inocc.	pi ²	taux inocc.
Catégorie A	210 887	27,9 %	224 529	29,7 %
Catégorie B	135 699	32,6 %	63 793	15,3 %
Total	346 586	29,6 %	288 322	24,6 %

Source : Devencore

Tableau : Les Affaires

DOSSIERS SPÉCIAUX

LES AFFAIRES

FONDS MUTUELS



VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA
LES INVESTISSEURS

DATE DE PARUTION:
25 mai 1996

POUR INFORMATIONS:
(514) 392-9000

récents, connaissent pratiquement l'immobilisme », est-il indiqué. À elle seule, Saint-Laurent a obtenu 72 % de l'absorption totale du secteur.

Selon Devencore, les taux de location demandés dans les immeubles de catégorie A de Saint-Laurent allaient de 18 à 22 \$ brut le pi².

Cette catégorie d'immeubles est cependant concurrencée par des projets de construction sur mesure. Six nouveaux immeubles, totalisant environ 303 000 pi², ont été construits.

La firme de courtage immobilier ne prévoit pas beaucoup de changements au cours de la prochaine année.

Les immeubles de catégorie B sont, pour leur part, en moins bonne position puisque leur proportion est relativement importante par rapport aux stocks totaux.

Les taux de location bruts sont de 2 à 3 \$ inférieurs aux immeubles de catégorie A.

Selon Devencore, le secteur

de l'ouest de l'île connaîtra aussi une certaine stabilité pour le reste de l'année, et même jusqu'à la fin de 1997. Sur un total de 1,17 M de pi², le taux d'inoccupation est passé de 29,6 % à 24,6 % en un an.

Ce qui caractérise le secteur ouest, c'est le manque de disponibilité de très vastes espaces.

Les nouvelles constructions sont davantage érigées à

Saint-Laurent en raison de la proximité et de la facilité d'accès au centre-ville.

De plus, ce secteur a davantage été touché par les faillites de promoteurs.

Les immeubles ont été repris par des institutions financières qui, malgré des taux d'inoccupation atteignant les 25 %, hésitent à consentir d'importantes baisses de loyer pour remplir leurs immeubles.

Ces nouveaux propriétaires disposent des ressources pour attendre.

Selon Devencore, l'aspect financier revêt de plus en plus d'importance, et ce dans tous les secteurs : « La dimension financière se manifeste dans le conflit entre les institutions prêteuses, qui exigent sécurité et conditions prévisibles, et les locataires en quête d'incitations financières et de souplesse. » ■

CB Commercial s'implante à Montréal

La firme de courtage d'immeubles CB Commercial ouvre un bureau à Montréal, à la suite d'une entente entre Jacqueline Boutet & Associés et CB Commercial.

La présidente de CB Commercial Québec, Jacqueline Boutet, a souligné que la nouvelle société n'était pas une franchise, mais plutôt

une coentreprise.

Selon Evan White, président de CB Commercial, « les responsables d'au moins trois caisses de retraite canadiennes, représentant un investissement possible de plus de 50 M\$, ont manifesté un vif intérêt pour la région de Montréal ».

CB Commercial est l'une

des plus importantes entreprises de courtage d'immeubles commerciaux du Canada, avec neuf succursales. La firme compte également 80 bureaux aux États-Unis et est reliée au réseau international de Debenham Thorpe Zedelhoff ainsi qu'à C.Y. Leung, qui possède neuf succursales en Asie. (SL) ■

◆ Franchises

BOUTIQUE **COBRA** JEANS

Déjà 72 boutiques à succès dont 36 franchisées.

Franchises encore disponibles dans plusieurs régions:

Centre-ville de Montréal, Îles-de-la-Madeleine, Maritimes, Ontario.

- Investissement de base d'environ 150 000 \$.
- Formation, assistance et soutien technique par le franchiseur.
- Renouvellement des stocks assuré chaque semaine par notre usine en Beauce.

AVANTAGES

Pas de frais d'adhésion, pas de frais de publicité, pas de royauté, territoire protégé, très bonne rentabilité et succès éprouvé.

Pour de plus amples informations:

Raymond Boisvert
183, rue Boisvert, St-Ludger de Beauce Sud
(Québec) G0M 1W0
Téléphone: (819) 548-5391 Télécopieur: (819) 548-5535

COBRA Jeans est lauréat 96 de «La Griffe d'Or» dans la catégorie: «manufacturier/designer, jeanswear».

PADGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabiliser pour l'avenir

Établissez votre propre
CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et
360 cabinets en
Amérique du Nord

- Un programme marketing et un service de soutien
- 4 semaines de formation initiale et formation continue
- Un système comptable performant
- Un logiciel sur mesure

Pour information: (514) 933-4520 ou 1-888-PADGETT

FRANCHISES - CLÉ EN MAINS

- Idéal comme revenu supplémentaire
- Entreprise de location d'appareils (moulinneurs de lit) 300 000 au Québec entre 3 et 14 ans
- 30 années d'expérience
- Aucun local nécessaire
- Très rémunérateur / Investissement requis
- Régions disponibles: Laval, Montréal, Estrie, Montérégie, Beauce, Mauricie

Écrire à: MÉTHODE URINO-ARRÊT

7030, de la Belle Arrivée, Québec (Québec) G2C 1Y8
Téléphone: (418) 845-0781

POUVEZ-VOUS GARDER UN SECRET ?

Shred-It, leader nord américain des services mobiles de déchiquetage et recyclage de papier. Shred-It détruit des documents confidentiels des entreprises, banques, hôpitaux et gouvernements.



Franchises disponibles: Ville de Québec

Investissement minimal: 100 000 \$

Appelez aujourd'hui

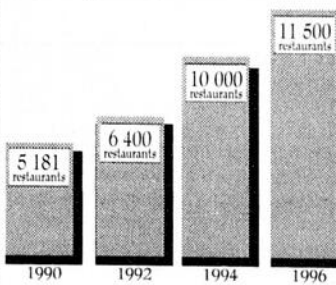
John Prittie (905) 855-2540

Yves Simard (514) 939-7473

FRANCHISES DISPONIBLES AU QUÉBEC

SUBWAY

Le goût qui dit tout !



LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- Plus de 1 000 restaurants au Canada.
- 150 dans la province de Québec.
- Investissement minimum: 40 000 \$
- Formation complète
- Concept simple

POUR OBTENIR UN DÉPLIANT

COMPOSEZ :

1-800-888-4848 (USA)

(514) 939-1171 (Montréal)



◆ Carrefour de l'auto

FAUT VENDRE À TOUT PRIX

Buick Riviera 1995

Buick Roadmaster 1995

Neufs et tout équipés

Hochelaga Pontiac-Buick - Pierre Giroux

(514) 524-4471

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 265 000 lecteurs chaque semaine !

Pour information : (514) 392-7782



Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

EAGLE VISION

Plus nerveuse V6 162 ch
Plus spacieuse 104 pi³
Plus luxueuse
Climatiseur automatique



Eagle Vision Esi 1996 (Ensemble 22B)

et un nouveau prix encore plus bas.

La Vision ESI 1996. Comparez-la à l'Accord et voyez à quel point vous en avez plus pour votre argent.

20 996 \$*

	VISION ESI	ACCORD EX
Moteur	162 ch V6	138 ch 4 cyl.
Climatiseur	Automatique	Manuel
Coussins de sécurité	Oui	Oui
Pare-brise à contrôle solaire	Oui	Non
Miroirs extérieurs jumelés...	Oui	Non
Chauffe-bloc moteur	Oui	Non
Volume intérieur	104 pi ³	94 pi ³
Volume du coffre	17 pi ³	13 pi ³

LOCATION
CLÉ D'or
Détails chez le concessionnaire

CHRYSLER CANADA
Commanditaire officiel de l'équipe olympique canadienne



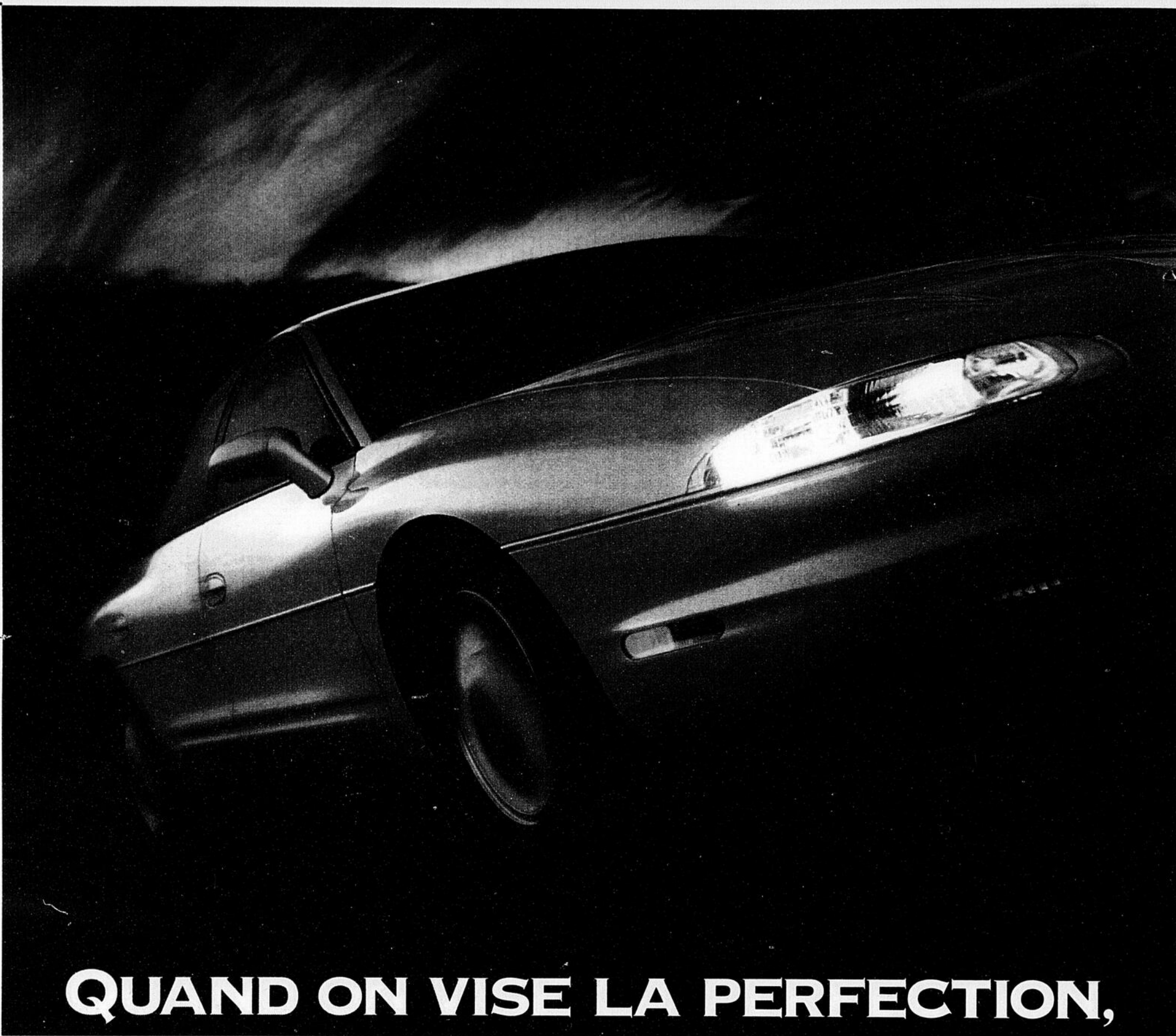
® A.O.C.

Association publicitaire des concessionnaires Jeep et Eagle Inc.



VOTRE CONCESSIONNAIRE **Jeep | Eagle** QUELQU'UN DE FIABLE

* Remise du fabricant incluse. Transport (790 \$), immatriculation, taxes et assurances en sus. Offre d'une durée limitée. Détails chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut vendre à un prix moindre et avoir à commander.



QUAND ON VISE LA PERFECTION,

IL FAUT S'ATTENDRE À QUELQUES CRITIQUES.

« Pas de doute. Si on se basait sur la traction pour évaluer les voitures de luxe, c'est Aurora et non Rolls-Royce qui ferait l'envie du public. »

PATRICK BEDARD (CAR AND DRIVER)*

« En bref, la Aurora dégage un look à la fois athlétique, racé et original. On la conduit avec fierté. »

« Même la sono ne fait pas bon marché. Franchement, GM s'est surpassée, l'intérieur de l'Aurora est quasiment parfait. »

MICHEL CRÉPAULT (L'ACTUALITÉ MÉDICALE)

« Dans une livrée splendide, l'Aurora enrichit la division Oldsmobile d'une berline capable de rivaliser avec les européennes et les asiatiques, même souvent à un prix inférieur. »

MARCEL COLLARD (LE SOLEIL)

« L'Aurora brille par sa performance et tient ses promesses, tel que nous l'avions prédit lors du premier essai routier en juillet 1994. C'est une voiture de tourisme formidable, avec la puissance de son V8, sa maniabilité dans les virages au-dessus de la moyenne et un style qui incite les gens à se demander qui l'a construite. »

(ROAD & TRACK)*

« La transmission équivaut ou dépasse pratiquement toute concurrence et l'intérieur est luxueux à souhait, avec une panoplie de dispositifs électroniques à portée de la main. »

DOUG SWEET (THE GAZETTE)*

« Elle roule tout en douceur, l'intérieur est spacieux et les commandes du volant (volume de la radio, température, etc.) sont parfaites. Le tableau de bord et les instruments méritent un A. Très, très bien. »

« J'aime ce moteur ! Il tourne comme un six cylindres, avec le son d'un véritable V8. »

« La sono, la traction et le couple sont excellents - au-delà de toute attente ! »

JAMES LEE RAMSEY (AUTOMOBILE MAGAZINE)*

AURORA



Oldsmobile
L'Obsession du détail

Composez le 1 800 463-7483
afin d'obtenir un rendez-vous personnalisé.

* Traduit de l'anglais.