

BOURSE



Montréal ▼

Toronto ▼

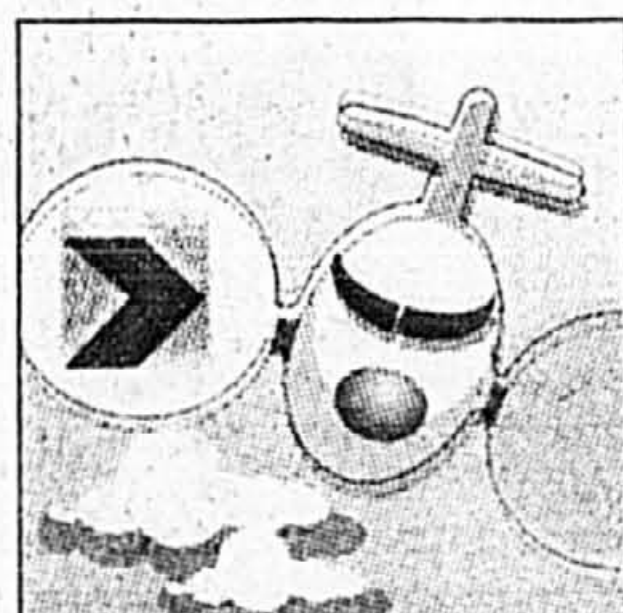
New York ▲

XXM 3388,72 -19,85
VARIATION DU JOUR: -0,58% AN: -4,55%

TSE-300 6400,71 -43,26
VARIATION DU JOUR: -0,67% AN: -6,99%

DJ 9177,31 44,28
VARIATION DU JOUR: 0,48% AN: 10,62%

S&P 500	1223,55	7,41
VARIATION DU JOUR:	0,61%	20,04%
Nasdaq	2309,50	-1,29
VARIATION DU JOUR:	-0,06%	35,13%
Dollar CAN	67,15 cents US	0,27
VARIATION DU JOUR:	0,40%	AN: -3,73%
Dollar CAN	59,27 cents euro	0,11
VARIATION DU JOUR:	0,19%	
Or	288,00 \$US	-0,40
VARIATION DU JOUR:	-0,14%	AN: -4,38%
Pétrole	9,78 \$US	-0,02
VARIATION DU JOUR:	-0,20%	AN: -32,68%



Le bilan s'alourdit
Canadien annonce
une perte de 137,6 millions
pour l'année 1998

Page E 5

Finies les offres de préretraite!

SOPHIE COUSINEAU

Les offres de préretraite, qui ont connu une grande popularité au cours de la décennie 90, vont se raréfier, voire disparaître, parce que les employeurs n'en ont plus besoin.

C'est du moins ce que prévoit Michel St-Germain, conseiller principal des consultants en actuariat Mercer à Montréal.

« Les employeurs se sont débarrassés de leurs employés les plus âgés et les moins productifs, dit-il. Comme les effectifs sont descendus au bon niveau, ils n'ont plus aucune raison d'encourager les gens à partir. »

Cette tendance de fond réserverait donc une mauvaise surprise aux travailleurs dans la quarantaine qui s'attendent à recevoir des propositions aussi alléchantes que celles offertes aux nouveaux retraités.

M. St-Germain donne un exemple d'une actualité criante: les infirmières, qui sont parties en hordes à l'été de 1997. Alors que les hôpitaux se les arrachent aujourd'hui, pour quoi le gouvernement les encouragerait-il à accrocher leurs stéthoscopes?

Ce « décalage » entre les attentes des salariés et les offres des employeurs sera source de conflits, croit M. St-Germain. « Plusieurs syndicats qui négocient le renouvellement de leurs conventions collectives demandent la poursuite de ces programmes, alors que les employeurs veulent se désengager de la retraite de leurs employés », dit-il.

Autre sujet de discorde à l'avenir, selon le bureau de Mercer à Montréal, qui présentait hier matin ses tendances pour 1999: le partage des futures actions des mutuelles d'assurance-vie.

Les quatre grandes mutuelles du Canada, la Canada Vie, la Manuvie, la Mutuelle du Canada et la Sun Life, sont en passe de se transformer en sociétés à capital ouvert.

Ces mutuelles appartiennent pour l'instant aux détenteurs de polices d'assurances. Au cours de ce processus dit de « démutualisation », les détenteurs de police recevront des actions des nouvelles sociétés publiques.

La valeur comptable de ces quatre entreprises est de 10 milliards, tandis que leur valeur boursière est estimée à plus de 14 milliards.

À qui reviennent les actions lorsque employeurs et employés ont payé la police à parts égales? Aux yeux du conseiller principal Gilles Dufresne, cette question pourrait devenir une patate chaude, au même titre que les surplus des caisses de retraite.

Les conseillers de Mercer ont profité de leur rencontre d'hier matin pour dévoiler les résultats de leur sondage annuel sur les caisses de retraite. Ces consultants ont interrogé 56 administrateurs de caisses avec quelque 300 milliards d'actif sous gestion.

Ces gestionnaires s'attendent à ce que les caisses de retraite canadiennes connaissent un rendement inférieur à 7 %, en 1999.

Des classes d'actif, ce sont les actions des pays émergents qui devraient connaître la meilleure performance avec un rendement de 10 %. (Ces gestionnaires, il faut le noter, avaient aussi prédit cela à tort (-16,2 %) l'an dernier.)

IT Group prend le contrôle de Roche

RICHARD DUPAUL

La société de génie-conseil de Sainte-Foy, Roche Itée, passe sous le contrôle du géant américain IT Group, de Pittsburgh. Mais, alors que l'ingénierie québécoise craint une offensive américaine sur son territoire, les deux nouveaux partenaires promettent que la transaction favorisera la croissance de la firme et la création d'emplois au Québec.

Roche compte environ 700 employés, ce qui la place au troisième ou quatrième rang du génie-conseil québécois, selon différentes sources. Or, parce qu'elle profitera du réseau mondial et des ressources financières énormes de IT Group, la firme prévoit porter son effectif à 1000 personnes d'ici trois ans dans ses 13 bureaux au Qué-

bec, a déclaré hier son président, M. Michel Labbé.

Roche, une société à capital fermé fondée en 1963 et qui ne dévoile pas ses résultats, a tenu à garder secrets plusieurs détails de la transaction, dont le montant payé par IT.

Malgré les questions répétées des médias, le président du conseil de Roche, M. Pierre Lacroix, a simplement précisé que sa société cédaient à IT le « contrôle du noyau de son actif », soit les activités d'ingénierie-construction. Les actionnaires actuels, une quarantaine d'employés, conservent certaines filiales, dont la société de biotechnologie CSF Biotech.

IT Group est l'un des plus importants groupes de génie-conseil au monde, avec plus de 5000 employés et des revenus de 1,2 milliard \$ US. Elle compte 87 bureaux aux États-Unis et 11 à l'étranger.

Pour sa part, Roche a réalisé un chiffre d'affaires moyen de 100 millions au cours des trois dernières années. D'après M. Labbé, Roche a trouvé en IT Group « les outils » pour participer à plus de

projets majeurs et assurer son développement international, notamment aux États-Unis.

IT Group se décrit comme un joueur important dans le secteur de l'environnement, mais la firme recherchait des compétences dans les milieux du transport, de l'eau et des infrastructures. C'est ainsi qu'elle a commencé à travailler avec Roche il y deux ans, explique M. Drew Park, vice-président au développement de la société américaine. IT Group est en pleine expansion, la société ayant réalisé huit acquisitions depuis deux ans et demi.

La direction de Roche dit avoir examiné la possibilité d'une fusion avec une firme québécoise mais, on a écarté cette solution « car cela entraînerait des pertes d'emplois et des fermetures de bureaux », a dit M. Lacroix.

Cependant, la transaction, qui sera conclue à la fin mars, soulève déjà des inquiétudes chez la concurrence. M. Luc Benoit, président de la société Teclut, de Montréal, soutient que les firmes d'ingénierie américaines sont très présentes

dans le reste du Canada et sont de plus en plus actives au Québec.

« Les Américains hésitent à entrer au Québec à cause de la barrière de la langue. Mais, ils sont de moins en moins frileux », dit M. Benoit, en soulignant que c'est une firme américaine, Lockwood Green, qui a décroché le contrat de la Kenworth, à Sainte-Thérèse.

M. Benoit admet que sa firme est souvent « sollicitée » par des acheteurs étrangers mais, à sa connaissance, aucune autre firme québécoise ne serait sur le point de passer entre les mains d'un groupe extérieur.

Président de l'Association des ingénieurs-conseils du Québec, et président de Genivar, M. Pierre Shoiry en a profité pour déplorer la politique du plus bas prix pratiquée par la Société immobilière du Québec, qui ne favorise pas l'écllosion de firmes d'ingénierie de premier plan au Québec, selon lui.

Pour M. Shoiry, il est encore tôt pour évaluer les effets de la vente de Roche, mais cela pourrait révéler un « signal » qui accélérera la consolidation du milieu au Québec.

GROS PLAN

Téléphones publics: les nouveaux concurrents de Bell se déploient



Martin Vallières
du bureau de
La Presse, TORONTO

Le marché des téléphones publics, dont on compte 195 000 exemplaires au Canada, a été soustrait du monopole des entreprises régionales de téléphonie, dont Bell Canada.

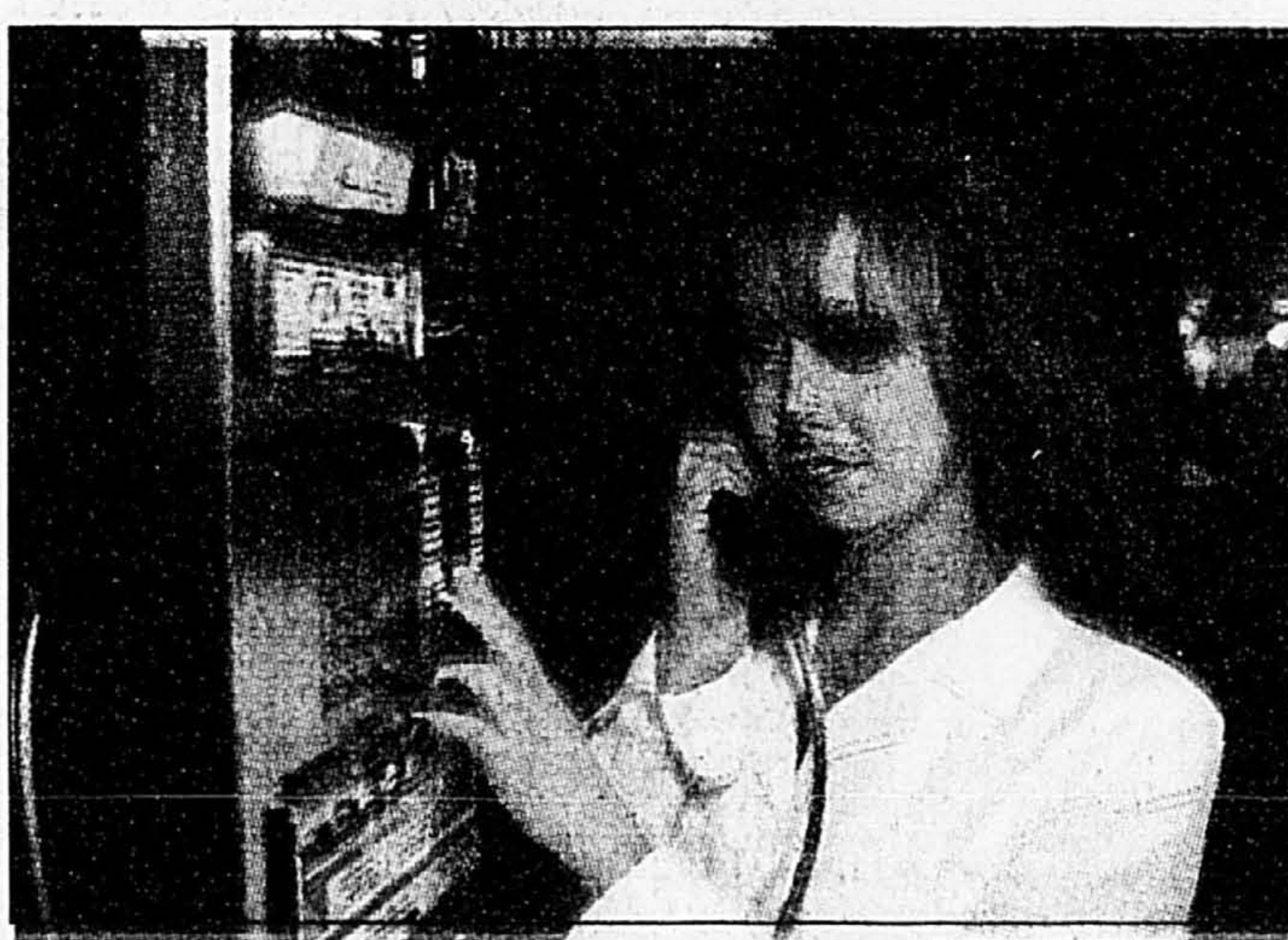
Après des mois de préparation, les nouveaux concurrents de Bell au Québec et en Ontario déploient maintenant leurs appareils à Montréal et Toronto.

Ironiquement, ce sont deux entreprises originaires de Vancouver, Canada Payphone et Paytel, qui prétendent à une longueur d'avance dans ce qui a déjà pris l'allure d'une course aux meilleurs emplacements.

À Montréal, par exemple, Canada Payphone vient d'installer ses premiers téléphones publics chez Friday's, un resto-bar couru du centre-ville. Dans le cas de Paytel, elle effectuera sa première installation « d'ici quelques jours », à un endroit que l'on préfère encore taire pour le moment.

Au cours de 1999, Canada Payphone prévoit installer 4500 de ses téléphones publics identifiés à AT&T Canada, son fournisseur de base en interurbain, dans les principaux centres urbains au pays.

Canada Payphone prétend aux appareils « les plus polyvalents sur le marché », c'est-à-dire capables de gober toutes les pièces de



Canada Payphone vient d'installer ce nouveau téléphone chez Friday's, au centre-ville de Montréal.

monnaie canadiennes et toutes les cartes de paiement, de crédit ou d'appels prépayés. L'entreprise a dessiné ses appareils qu'elle fait assembler dans une usine du géant européen Alcatel, aux États-Unis.

Pour sa part, Paytel vient de signer une entente sur plusieurs années, évaluée à 50 millions \$ US, pour la fourniture de 25 000 téléphones publics auprès d'un fabricant du Texas, Intellicall. Cette dernière prétend elle aussi aux appareils « les plus avancés technologiquement sur le marché », avec leur écran à l'affichage trilingue « particulièrement important au Canada ».

Le président de Paytel, Al Chiasson, vit à Vancouver depuis plusieurs années. Il s'est associé à deux hommes d'affaires de la région de Seattle qui exploitent des réseaux de téléphones publics depuis 12 ans dans le nord-ouest des États-Unis.

L'expérience américaine de libéralisation des téléphones publics, comme dans l'interurbain, a évidemment une bonne longueur d'avance. Mais, si elle inspire les nouvelles compagnies au Canada, cette expérience est aussi celle que craignent certains analystes en politiques gouvernementales qui ont le CRTC à l'œil.

« Personne ne demandait une déréglementation des téléphones publics au Canada. Ce que le CRTC a décidé et annoncé, en juin 1998, risque d'ouvrir la voie à une augmentation de tarifs et une confusion généralisée parmi les consommateurs, comme aux États-Unis », estime Michael Janigan, directeur délégué du Centre de défense de l'intérêt public, un groupe de recherche et lobby à Ottawa, qui s'intéresse notamment aux télécommunications.

Selon M. Janigan, après la période initiale de concurrence aux

États-Unis, le coût de base des téléphones publics a augmenté dans plusieurs régions de 25 à 75 cents par appel local. Pour les appels interurbains, la confusion des fournisseurs ferait en sorte que les utilisateurs s'en remettent le plus souvent au fournisseur par défaut qui est sous contrat avec le propriétaire du téléphone public. Ils se retrouvent alors à payer jusqu'à deux à trois fois plus que le tarif habituel de ces communications.

Mais, de l'avis des dirigeants de nouvelles entreprises des téléphones publics, les consommateurs canadiens auraient plus ou moins été mis à l'abri d'un tel scénario grâce aux règles établies par le CRTC.

Entre autres, ces entreprises doivent afficher clairement sur leurs appareils le tarif des appels locaux, leur fournisseur privilégié d'interurbain ainsi que tous les autres frais qui s'ajoutent à ceux des communications.

« Le CRTC a établi des critères stricts. On ne peut pas entrer dans ce marché avec n'importe quoi », affirme Raymond Sampson, vice-président chez Canada Payphone.

N'empêche qu'à court terme, la priorité pour ces nouveaux concurrents, après avoir confirmé leur financement initial, est de repérer et de s'approprier les meilleurs emplacements pour leurs téléphones publics.

Ils gardent un œil aussi sur le CRTC, qui examine actuellement les contrats d'emplacement de téléphones publics signés depuis janvier 1997 par Bell et les autres compagnies de téléphone. On les soupçonne d'avoir multiplié les contrats de location d'espace à long terme dans leurs meilleurs endroits durant les mois qui ont précédé l'annonce du CRTC, détournant ainsi l'objectif de libéralisation du marché.

Voir **TÉLÉPHONES** en E 2

Un accès direct à vos placements!

Le **Compte Accès Priviliégié** Nesbitt Burns vous permet d'accéder directement à votre compte de placement au moment qui vous plaît, de l'endroit qui vous plaît, ou presque. Car le **Compte Accès Priviliégié** Nesbitt Burns conjugue la souplesse d'un compte de dépôt de la Banque de Montréal avec les avantages d'un compte de placement de Nesbitt Burns. Vous pouvez ainsi déposer et retirer des fonds au moyen d'une carte ou d'un chèque, ou encore par téléphone ou Internet.

Mieux encore, le **Compte Accès Priviliégié** vous offre un taux d'intérêt de 4,25 % sur la totalité de votre solde en espèces, le tout pour des frais annuels fixes. Renseignez-vous sur le **Compte Accès Priviliégié** Nesbitt Burns et sur une conception toute nouvelle du service et de la commodité d'un compte de placement. Demandez dès aujourd'hui votre exemplaire gratuit du dépliant sur le **Compte Accès Priviliégié** Nesbitt Burns.



Le Compte Accès Priviliégié Nesbitt Burns * 1 800 575-0104

NESBITT BURNS

*Compte Accès Priviliégié est une marque déposée de La Corporation Nesbitt Burns Limited/The Nesbitt Burns Corporation Limited, utilisée sous licence.

Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal

TAUX D'INTÉRÊT

BANQUES	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À LONG TERME					HYPOTHÈQUES RÉSIDENNELLES									
	Min.	60j.	90j.	120j.	180j.	Min.	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Var.	6 m. o.	6 m. f.	1 an o.	1 an f.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
B. HongKong du Canada	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	4,15	4,25	4,35	4,10	4,30	6,75	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
B. Nationale du Canada	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
B. République Nat. de Ny	50,000	3,65	3,60	3,60	3,60	50,000	4,00	4,40	4,45	4,55	4,60	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Banque Com. Italienne	5,000	r3,50	r3,50	r3,50	r3,60	1,000	3,75	4,00	4,10	4,15	4,30	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Banque Laurentienne	5,000	3,30	3,30	3,30	3,30	1,000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,30	—	7,30	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Banque Manuvie	25,000	4,75	4,80	4,80	4,85	500	4,65	4,80	4,90	5,05	5,10	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Banque Nationale de Grèce	5,000	3,40	3,40	3,40	3,50	1,000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,50	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Banque Royale	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	500	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	6,75	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Banque Scotia	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	500	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	6,75	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Banque Toronto Dominion	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,30	6,75	—	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Banque de Montréal	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	6,50	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Féd. des Caisses de Mt	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	6,75	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
CIBC	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	5,74	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
FIDUCIES																				
Canada Trust	5,000	r3,30	r3,30	r3,30	r3,55	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	6,75	7,15	6,90	—	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Fiducie Desjardins	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Fiducie SunLife	25,000	4,00	4,00	4,00	4,00	1,000	4,75	4,75	4,75	4,75	5,00	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Group Investors	0	—	—	—	—	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
MCAP Mortgage Corp.	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
La Maritime	0	—	—	—	—	5,000	r3,88	r3,88	r4,00	r4,00	r4,13	—	—	—	—	—	—	—	—	—
London Life	1,000	—	—	—	—	1,000	3,63	4,00	4,13	4,13	4,25	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Montréal Trust	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	6,75	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Trust Général	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	1,000	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Fiducie Standard Life	5,000	3,63	3,63	3,75	3,88	1,000	4,38	4,50	4,63	4,63	4,63	—	—	—	—	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Trust Capital	5,000	r4,55	r4,55	r4,55	r4,55	5,000	4,75	4,80	4,80	4,85	4,85	—	7,15	—	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Trust National	1,000	3,30	3,30	3,30	3,55	500	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Trust Royal	5,000	3,30	3,30	3,30	3,55	500	3,65	3,90	4,00	4,10	4,30	—	7,15	6,90	7,00	6,40	6,65	6,75	6,85	6,90
Trust La Laurentienne	3,000	3,30	3,30	3,30	3,30	1,000	3,65	4,00	4,10	4,20	4,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Les taux sont fournis par les services financiers Canex qui les ont transmis à La Presse hier à 17h.
Les lecteurs peuvent en tout temps consulter les taux de Canex sur internet à l'adresse suivante HTTP://WWW.CANEX.COM
Les abréviations suivantes sont: 'j.' = jour, 'Min.' = placement minimum, 'm.' = mois, 'o.' = hypothèque ouverte, 'f.' = hypothèque fermée, 'r' = dépôts rachetables.

Vente de Corel: des rumeurs non fondées?

Presse Canadienne
TORONTO

Les rumeurs selon lesquelles la société informatique ontarienne Corel pourrait bientôt être la cible d'une tentative de prise de contrôle de la part de son rival américain Adobe Systems auraient uniquement été lancées dans le but de faire grimper les actions de l'entreprise canadienne, estiment les analystes.

Une telle acquisition semble en effet peu probable, car les principaux produits et logiciels des deux entreprises sont tellement similaires qu'une fusion ne serait pas très avantageuse, affirme un analyste qui désire garder l'anonymat.

« D'ordinaire, un concurrent direct n'achète pas son principal rival. Cela coûte trop cher, soutient l'analyste. Il serait inutile pour Adobe de payer 400 millions pour l'acquisition de technologies qu'elle peut développer elle-même. » La valeur du titre de Corel, à la clôture de la Bourse de Toronto hier, était de 427 millions.

La direction d'Adobe, une entreprise de San Jose, en Californie, n'a pas voulu commenter les rumeurs entourant l'éventuelle transaction.

Les actions de Corel valaient 1,70 \$, en septembre dernier. Elles ont atteint 7,20 \$ hier. Le 20 janvier dernier, l'entreprise a déclaré un bénéfice pour la première fois en deux ans.

En 1995, Corel était l'enfant prodige de l'industrie canadienne du logiciel. À l'époque, le logiciel graphique CorelDraw avait acquis une bonne renommée et les actions de la compagnie s'élevaient à 25 \$.

Téléphones publics: les nouveaux concurrents de Bell se déploient

TÉLÉPHONES / Suite de la page E 1

Chez Canada Payphone, M. Sampson estime qu'au moins 60 % de ses installations pourraient être des substitutions d'appareils de Bell et des autres compagnies régionales de téléphonie au Canada.

Le président de Paytel, Al Chiasson, cite le cas de l'interurbain: « Bell Canada a perdu le tiers du marché de l'interurbain sur son territoire au Québec et en Ontario au profit de nouveaux fournisseurs indépendants. Je ne vois pas pourquoi la même chose ne se reproduira pas avec les téléphones publics. »

Canada Payphone demeure convaincue de la rentabilité de ce marché, pour lequel elle se préparait depuis trois ans. Elle a déjà recueilli 11 millions auprès d'investisseurs privés et publics, par l'entremise de la Bourse de Vancouver. Une autre émission de titres est en préparation.

Chez Paytel, les capitaux recueillis jusqu'à maintenant sont de sources privées. L'entreprise prévoit néanmoins effectuer sa première émission publique d'actions « vers la fin de 1999, sur une bourse majeure », indique M. Chiasson.

ÉCONO-FLASHES



Émission mondiale d'obligations du Québec

■ L'émission mondiale d'obligations d'un montant de 1 milliard \$ US, lancée simultanément sur tous les continents par le Québec, a été un franc succès. La demande pour les titres a été très forte, particulièrement aux États-Unis, où plus de 70 % de l'émission a été écoluée. Le reste a été vendu en Europe et en Asie. Les obligations, datées du 18 février et ayant une échéance de dix ans, comportent un coupon d'intérêts de 5,75 %. Elles ont été vendues à un prix de 99,738 \$ par tranche de 100 \$, ce qui représente un taux de rendement à l'échéance, pour l'investisseur, de 5,785 %. L'émission d'obligations a été réalisée à un taux de rendement équivalent, sur une base comparable, à celui que le Québec aurait dû consentir si elle avait été effectuée sur le marché domestique.

Spar conclut un contrat avec Canadien

■ Spar a conclu un contrat avec les Lignes aériennes Canadien International aux termes duquel elle fournira des services de soutien à l'entretien des Boeing 737. Ce contrat prévoit des travaux de grand entretien et de modification, ainsi que l'incorporation de consignes de navigabilité, établies sur une base longitudinale, à l'égard de 17 des 42 appareils de la flotte de Boeing 737. Les travaux seront effectués aux installations de Spar Aviation de Calgary ou d'Edmonton, ou aux deux.

Propositions de Dominion Bridge et Cedar

■ Après Industries Davie, qui a déposé sa proposition avant-hier, Dominion Bridge et sa filiale Cedar Group Canada ont déposé hier leurs propositions à leurs créanciers respectifs, en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. Le produit de la vente des éléments d'actif des deux compagnies sera distribué dans l'ordre de priorité suivant: les sommes dues aux gouvernements du Canada et des provinces au titre de déductions à la source; les créances garanties; les créances privilégiées; les créances non garanties. Les créances garanties sont principalement celles de la Banque de New York, de Lamar Investments et de Wellgate International. Ces créances représentent environ 60 millions au taux de change en vigueur actuellement. Elles devraient être remboursées à même le produit de la vente de la participation de 63 % détenue par Dominion Bridge dans la société australienne McConnell Dowell.

Reitmans et Capital CDPQ largement NetStar

■ Reitmans (Canada) et Capital CDPQ ont accepté l'offre pour vendre leur participation dans la compagnie NetStar Communications à la compagnie CTV. Reitmans s'attend à recevoir de cette transaction une somme brute d'environ 90 millions.

Capital CDPQ investit dans Synercard

■ Dans le cadre de son programme d'appui aux entreprises parrainées, Capital CDPQ, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, investit 200 000 \$ dans Synercard Corporation, une entreprise en démarrage de Hull spécialisée dans la mise au point et la commercialisation d'un logiciel permettant la production de cartes d'identification.

Contrat de R.P.M. TECH avec la STCUM

■ Spécialisée dans la conception, la fabrication et la distribution d'équipements de déneigement et de camions porteurs hors gabarit, R.P.M. TECH a obtenu un contrat de plus de 2,2 millions de la Société de transport de la CUM pour la conception et la fabrication de locotracteurs utilisés dans le métro de Montréal. Forte d'une équipe technique composée de 11 ingénieurs et nombreux techniciens, la société s'emploie depuis quelques années à concevoir et fabriquer différents équipements adaptés aux chemins de fer pour le déneigement des rails ou pour d'autres applications spécifiques.

Inco fait une perte nette de 76 millions \$ US

■ Le groupe Inco a enregistré une perte nette de 76 millions \$ US (63 cents par action), en 1998, contre un bénéfice net de 75 millions \$ US (25 cents par action) pour l'exercice précédent. Le géant minier a attribué ces mauvais résultats à la faiblesse des prix des métaux sur les marchés mondiaux, tandis que son président, Michael Sopko, soulignait que 1998 avait été une « année très difficile pour l'industrie du nickel ». Malgré ces résultats décevants, Inco maintient son plan de mise en valeur d'une mine à Voisey's Bay, au Labrador, dont la valeur est estimée à 2,6 milliards.

Fiducie Desjardins fait un profit de 19,7 millions

■ Au terme de l'exercice financier 1998, marqué par une croissance de 35 % de l'encours de sa gamme de fonds, Fiducie Desjardins a réalisé un bénéfice net de 19,7 millions, comparativement à 15,8 millions en 1997, ce qui représente une hausse de 24,7 %. Les revenus totaux ont crû de 13,1 %, pour atteindre 97,5 millions. Les revenus d'honoraires sont passés de 64,7 à 74,9 millions. Ce résultat favorable est attribuable à la progression de l'ensemble des produits et des services de l'entreprise, en particulier les Fonds Desjardins. Les revenus nets de placements se sont chiffrés à 22,5 millions, alors qu'ils se situaient à 21,5 millions en 1997.

Pierre Bellemare

McCarthy Tétrault est heureux d'annoncer
la nomination des avocats suivants
à titre d'associés

MONTRÉAL

Janie C. Béique François Grondin Catherine Mandeville
Laurent Debrun Christiane Larouche David E. Platts
G. Scot Diamond Jean Lortie Pierre D. Saint-Aubin

QUÉBEC

Pierre Jolin

CALGARY

Patricia L. Daunais Aaron Melvyn Engen Andrew David Grasby

VANCOUVER

Lisa Martz Warren B. Milman Julie L. Owen

TORONTO

Paul A. Bonifèro James D. Gage Robert Richardson
Robert J. Brant Geoff R. Hall Gregory B. Shepherd
Tanneke Heersche

LE CABINET D'AVOCATS PANCANADIEN

McCarthy Tétrault

www.mccarthy.ca

VANCOUVER • SURREY • CALGARY • LONDON • TORONTO • OTTAWA • MONTRÉAL • QUÉBEC • LONDRES

2726131

Investissez aux États-Unis sans risquer votre capital



Société pour l'expansion des exportations
Billets à rendement lié à un indice boursier
américain, série 1 échéant le 27 février 2006

- Intérêt calculé sur 100% de toute augmentation de l'indice S&P500, qui repose sur 500 des plus grandes sociétés américaines.*
- Capital entièrement protégé et remboursé à l'échéance.
- Engagement ferme de la Société pour l'expansion des exportations, en tant que mandataire de sa majesté.
- Aucun risque direct de change.
- Admissibles aux REÉR comme contenu canadien.

Pour plus de détails, communiquez avec
CIBC Wood Gundy valeurs mobilières Inc.
1-800-563-3193

(du lundi au vendredi, 8 h à 16 h, heure normale de l'Est)

CIBC
Wood Gundy

*L'intérêt est fonction de l'augmentation éventuelle de l'indice, qui correspond à l'écart entre le niveau de clôture de l'indice le jour de la souscription et la moyenne de ses niveaux de clôture le 24^e jour de chaque mois par la suite.
CIBC Wood Gundy valeurs mobilières Inc., filiale de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, est membre du Fonds canadien de protection des épargnants. "Standard & Poor's", "S&P", "S&P 500", "Standard & Poor's 500" et "500" sont des marques de commerce de Standard & Poor's, une division de The McGraw-Hill Companies, Inc. et sont utilisées par l'émetteur en vertu d'une licence. "Standard & Poor's" ne garantit aucunement les billets, ne les endosse pas, ne les vend pas, ni n'en fait la promotion. "Standard & Poor's" ne fait pas non plus de déclaration quant à l'opportunité d'un investissement dans les billets.

2726518

Le patron de BioChem Pharma craint la disparition de firmes de haute technologie

MARIE TISON
Presse Canadienne

Un grand nombre de firmes canadiennes de haute technologie se feront gober par des étrangers si rien ne change aux plans fiscal, monétaire et réglementaire au Canada.

C'est l'avertissement qu'a lancé hier le chef de la direction de BioChem Pharma, le docteur Francesco Bellini, dans un discours devant l'Association des MBA du Québec.

Il a également soutenu que les conditions actuelles rendaient difficile le recrutement de gestionnaires qualifiés.

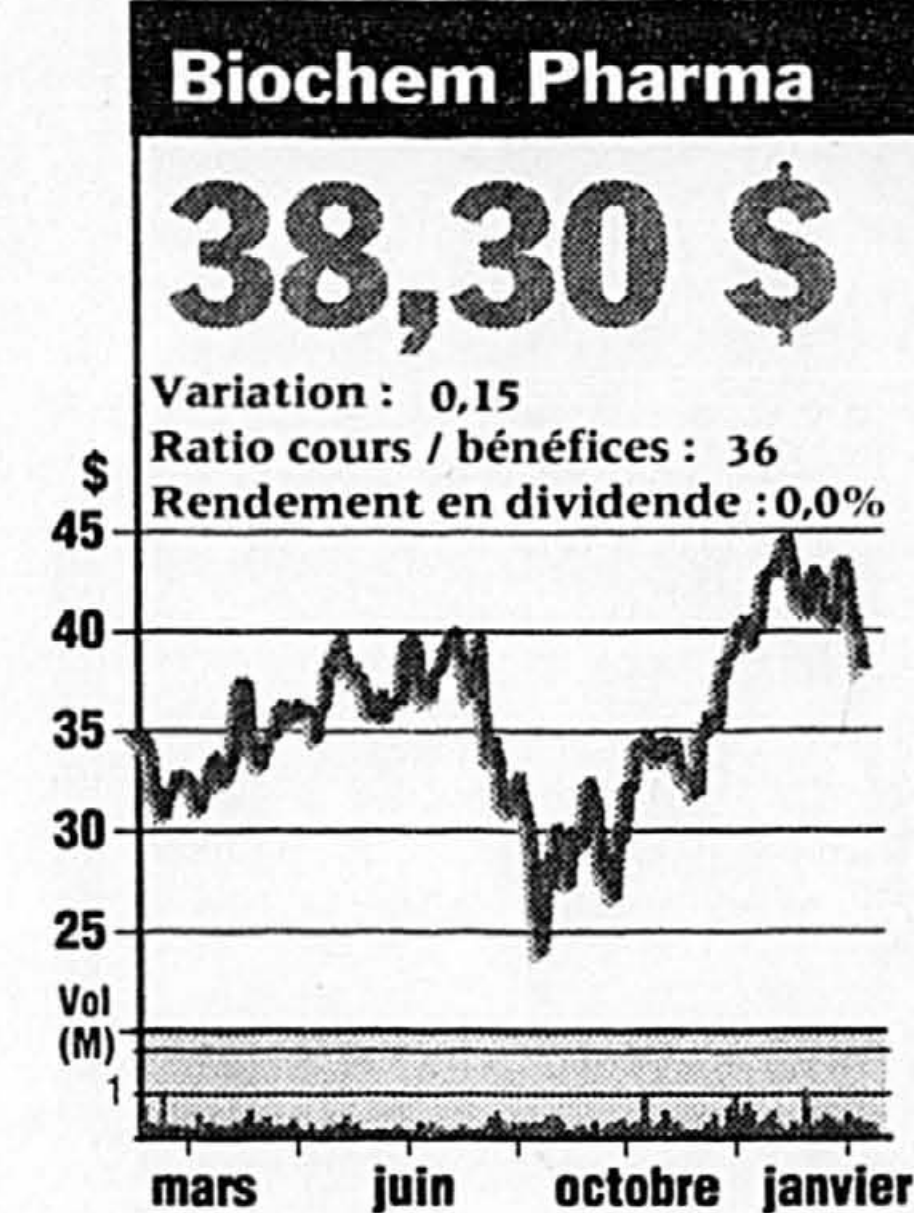
Il a affirmé que BioChem Pharma avait dû installer son nouveau centre de développement de vaccins à Boston en raison de ces difficultés.

« Nous nous y sommes résignés après deux années et demie d'efforts pour attirer et recruter ici le genre de personnel dont nous avons besoin », a-t-il déclaré.

Le docteur Bellini a indiqué qu'au cours des dernières décennies, les entrepreneurs canadiens avaient beaucoup investi pour créer un solide noyau d'entreprises internationales dans plusieurs domaines de l'économie du savoir.

Il a cependant dit craindre de voir disparaître tout cela avec la tendance à la concentration, exacerbée par les coûts élevés de la recherche et du développement et par la concurrence.

« Au cours de la prochaine vague de consolidation industrielle, les entrepri-



ses canadiennes n'auront aucune chance de sortir gagnantes si on ne se donne pas au préalable les outils pour rivaliser avec les meilleurs au monde, a-t-il déclaré. Sinon, nos entreprises risquent fort d'être absorbées par les leaders industriels des autres nations.

Il a d'abord préconisé une diminution des taxes, lorsque celles-ci constituent un frein à la création de la richesse.

« Nous devons aussi cesser de dévaluer notre dollar pour masquer notre manque de compétitivité », a-t-il lancé.

Il a également recommandé de revoir les incitatifs à la création d'entreprises et

à la croissance, ainsi que le financement des universités.

« Nous devons comparer nos systèmes économiques et sociaux avec ceux des nations les plus compétitives, et les ajuster en conséquence », a-t-il soutenu.

Règles comptables

M. Bellini a pris l'exemple des règles comptables canadiennes, qui exigent l'amortissement de l'achalandage, c'est-à-dire la différence entre le prix d'achat et la valeur aux livres. Ces règles ont pour effet de réduire le bénéfice net.

Aux États-Unis, cet amortissement n'est pas exigé.

« C'est donc dire qu'un acquéreur canadien est désavantagé par rapport à des concurrents américains », a-t-il soutenu.

Il a reconnu que les règles comptables européennes étaient semblables aux règles canadiennes, sur ce point, mais il a fait valoir que les firmes canadiennes étaient surtout en concurrence avec les firmes américaines.

Le docteur Bellini a assuré que BioChem Pharma n'était pas à vendre, mais qu'elle recevait quand même des offres et qu'elle se devait de les considérer.

« Je vais regarder comment les choses se développent, a-t-il déclaré, faisant allusion au contexte canadien. D'ici à 12 mois, il faudra prendre des décisions. »

Selon lui, BioChem Pharma n'est pas la seule firme de haute technologie à subir des pressions de la part d'éventuels acquéreurs.

« J'aimerais voir d'ici trois ans, si les choses ne changent pas, combien de sociétés seront encore indépendantes », a-t-il conclu.



PHOTOTHÈQUE MICHEL GRAVEL, La Presse ©

Les entreprises demandent de plus en plus une gestion de leur parc immobilier, pour mieux se consacrer à leur activité de base.

Royal LePage veut gérer les immeubles des grandes sociétés

LAURIER CLOUTIER

Le courtier Royal LePage met sur pied des services immobiliers intégrés pour les 500 plus grandes entreprises du Québec.

Si elles commandaient jusqu'ici des services à la pièce, elles demandent de plus en plus une gestion de leur parc immobilier, pour mieux se consacrer à leur activité de base.

La vague de fusions et acquisitions — plus de 1100, d'une valeur de 148 milliards, l'an dernier au Canada — complique à l'extrême la tâche de la petite équipe interne de gestion immobilière de sociétés. Le responsable maison de l'immobilier n'occupe parfois qu'un petit bureau où il entasse ses boîtes de dossiers. Ailleurs, plusieurs divisions d'une entreprise ont leur cadre immobilier qui, dans chaque cas, transige avec une banque, un promoteur, la Ville et des consultants, dans la confusion.

Ça ne coûtera rien au groupe des 500, car la seule amélioration de la gestion va permettre d'importantes économies, assurent J. Louis Burgos et Daniel Bélanger, respectivement vice-président principal de Royal LePage Commercial inc. et vice-président des Services généraux.

La planification, l'informatisation et la mise sur pied d'un site Extranet permettent, à elles seules, de réduire les frais, l'impôt foncier et le coût des baux. Des entreprises fusionnées se retrouvent avec des immeubles vides dont on ne suit plus la trace. Le président de Westinghouse croyait avoir un parc immobilier de 4 millions de pieds carrés mais, il est tombé en bas de sa chaise quand il a appris le total exact : 40 millions de pieds carrés, soit presque la superficie du centre-ville de Montréal.

La gestion intégrée progresse en Amérique du Nord depuis que Cushman & Wakefield a fait une proposition à AT&T, il y a trois ans. Ce courtier occupe le deuxième rang aux États-Unis, détient 51 % du géant européen Healy Baker, et s'est associé à la division commerciale de Royal LePage, il y a quatre ans.

Cushman gère aujourd'hui au moins une partie de l'immobilier de 125 des 500 plus importantes entreprises du classement du magazine *Fortune*, et fait dans ce secteur 60 millions \$ US de revenus. Royal LePage a lancé sa gestion intégrée à Toronto, il y a 18 mois, et a depuis créé une équipe de 12 gestionnaires. La clientèle comprend Coca-Cola, des banques, DaimlerChrysler, PriceWaterhouseCoopers, Canadian Tire et GE Capital, avec 200 baux.

Royal LePage réalise un chiffre d'affaires de 350 millions dans le domaine résidentiel et 90 millions dans le commercial, secteur où il dispose de 366 gestionnaires, dont 69 au Québec.

Le bureau de Montréal mise dès cette année sur six à 12 gros contrats au Québec, de trois à cinq ans.

Un service connexe, le déménagement de cadres, prend de l'importance. Royal LePage détient 50 % de ce marché au Canada.

L'indice des prix des logements neufs a augmenté en décembre

Presse Canadienne
OTTAWA

L'indice des prix des logements neufs a augmenté de 0,6 %, de décembre 1997 à décembre 1998. C'était le 22^e mois d'affilée où l'indice affichait une augmentation annuelle, après avoir enregistré des diminutions pendant 31 mois.

Statistique Canada précise que l'indice, qui utilise les prix de 1992 comme référence à 100, s'établissait à 100,3, à la fin de 1998.

Les mouvements annuels ont varié considérablement parmi les villes visées par l'enquête, et c'est le marché actif de Calgary qui a connu l'augmentation la plus marquée (6,8 %). Une augmentation de 1,2 % a été constatée dans la région Ottawa-Hull, alors qu'il y a eu une hausse de 0,5 % à Montréal et une diminution de 0,2 % à Québec.

Les diminutions annuelles les plus importantes ont été observées à Victoria (7 %) et à Vancouver (5,3 %).

De novembre à décembre 1998, l'indice a augmenté de 0,1 %, poursuivant la faible tendance à la hausse observée depuis novembre 1996.

Statistique Canada attribue l'amélioration modérée du marché des logements neufs aux taux d'intérêt hypothécaire favorables, à une forte activité sur le marché de la revente et au niveau de confiance plus élevé des consommateurs en Ontario et dans les Prairies.

Par ailleurs, les perspectives pour la construction de logements résidentiels s'annoncent moins optimistes que celles qui avaient été exprimées au début de l'année. D'après la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), le nombre total de mises en chantier en 1998 devrait être de 6,6 % inférieur à celui de 1997. En mai 1998, la SCHL avait prévu une augmentation de 6,3 % pour l'année.

De même, l'Association canadienne de l'immobilier rapporte que l'activité sur le marché de la revente a diminué de 4,6 %, en 1998, après une année record en 1997.



Bureau des services financiers

En arrière plan, de gauche à droite : Réjean Ross, Charles Pelletier, Martin Rochon et Alain C. Roy. 2^e rangée : Joanne Vézina, Nathalie St-Pierre, Marcel Le Houllier, Madeleine Plamondon, Chantal Ethier et Constance Lemieux. En avant plan, Paul-André Simard, Yves Michaud, Louise Champoux-Paillé, Alain Poirier et Lise Nadeau (absente de la photo).

Le Vice-premier ministre et ministre d'État à l'Économie et aux Finances, M. Bernard Landry, procédait récemment à la nomination des membres du conseil d'administration du Bureau des services financiers. Ces personnes sont : Louise Champoux-Paillé, présidente, Yves Michaud, vice-président, Réjean Ross, Charles Pelletier, Martin Rochon, Alain C. Roy, Joanne Vézina, Nathalie St-Pierre, Marcel Le Houllier, Madeleine Plamondon, Chantal Ethier, Constance Lemieux, Paul-André Simard, Alain Poirier et Lise Nadeau.

Ces nominations font suite à l'adoption de la Loi sur la distribution de produits et services financiers. Le Bureau s'est ainsi vu confier un rôle de protection du public dans les domaines suivants : l'assurance de personnes, l'assurance collective de personnes, l'assurance de dommages, l'expertise en règlement de sinistres; la planification financière, le courtage en épargne collective, le courtage en contrats d'investissement et le courtage en plans de bourses d'études.

Le siège social du Bureau des services financiers sera situé au : 140, Grande-Allée Est, bureau 300, Québec (Québec).



NOUVEAU

Un logiciel intégré... un besoin réel?

La vision de Miri-Valorex inc.

18 et 19 mars 1999 - 9h à 17h

Axé sur les préoccupations réelles des organisations, ce programme de formation montrera par une démarche éprouvée, comment évaluer la pertinence de l'acquisition d'un logiciel intégré, savoir le choisir et se préparer à son implantation.

Aucune formation académique n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

Centre de perfectionnement



Animateurs
Jacques Masson
M.B.A., HEC-Montréal
Michèle C. Richard
Adm.A.

M. Masson est conseiller senior chez Miri-Valorex inc.

Mme Richard est directrice générale de Miri-Valorex inc. et gouverneur à l'Institut des Conseillers en Organisation et Méthodes du Québec (ICOM).

<http://www.hec.ca/cphec/libr.htm>

(514) 340-6001

SUR-MESURE Ce programme peut être adapté et offert dans votre organisation. Prenez contact avec nous!



La nouvelle Infiniti 1999 Touring

TELLEMENT ACCROCHÉE À LA ROUTE
QU'ELLE EN DÉCOLLERA L'ASPHALTE.

349\$ par mois. Si la nouvelle G20 dévore le bitume de la route, ses mensualités, elles, ne videront pas votre compte en banque. D'ailleurs, vous avez probablement déjà dépensé plus pour l'achat d'un bâton de golf.

3 999 \$ d'acompte. En Europe, la nouvelle G20 a la réputation de négocier les courbes en douceur. Nous pensons qu'il est seulement normal que vous puissiez négocier le dépôt de votre acompte avec autant de facilité.

36 mois. Généralement, on loue une voiture pour en conduire une nouvelle plus rapidement. N'attendez plus 48 longs mois avant la fin de votre bail. Nous vous mettrons derrière le volant d'une nouvelle G20 ou toute autre Infiniti une année avant la plupart de nos concurrents.

Accrochez-vous ! Chaque G20 comprend : système de sonorisation Bose de 100 watts avec lecteur de disques compacts et six haut-parleurs, climatiseur avec régulateur automatique de l'air ambiant, lève-glaces à commande électrique, verrouillage électrique de portes, téléouverture électrique du coffre et de la trappe de carburant, dispositif anti-oubli clés et beaucoup plus. Sans compter qu'il n'y a pas de frais de transport ni de préparation et aucun dépôt de sécurité.

On ne veut pas vous presser...mais dépêchez-vous !



Ça ne s'explique pas. Ça se vit.



305, boul. Saint-Martin E., Laval (514) 382-8550



4000, rue Jean-Talon O., Montréal (514) 731-7977

* G20 1999 Touring. Bail 36 mois comptant 3 999 \$ + taxes. Transport, préparation et assurance GAP inclus. Limite de 20 000 km par année. Valeur résiduelle 17 071,50 \$. Sur approbation du

IMAX conclut une entente avec Disney, mais présente des résultats décevants

JACQUES BENOIT

Ce sont des résultats nettement en retrait par rapport à ceux de l'année dernière qu'a rendus publics hier IMAX Corporation, de Mississauga (Ontario), une journée après avoir fait état de son entente-surprise avec une division de The Walt Disney Company.

Selon l'accord conclu avec Buena Vista Pictures Distribution, rappelons-le, IMAX aura l'exclusivité de l'exploitation, pour quatre mois, à partir du 1^{er} janvier 2000, du remake du classique de l'animation de Disney, *Fantasia 2000*.

L'entente marque « le lancement de la stratégie d'IMAX, tant dans le secteur du cinéma hollywoodien que dans celui de l'animation, en vue d'adapter un plus grand nombre de films commerciaux grand public aux écrans des cinémas

IMAX », souligne la firme dans son communiqué.

En fait, ce sera le premier long métrage conçu pour les salles traditionnelles à être converti, dans son intégralité, au format IMAX.

D'une durée de 90 minutes, ce qui en fera le film le plus long jamais exploité dans ce réseau, et en deux dimensions plutôt qu'en trois, il sera présenté dans une centaine des quelque 180 cinémas IMAX répartis entre 25 pays.

Chose certaine, il le sera à celui de Brossard (IMAX les Ailes, au Mail Champlain), a indiqué hier un des actionnaires de cette société, M. Lucien Richard.

Exploités sous licence, sur le modèle de la franchise, les cinémas IMAX utilisent des équipements, notamment les projecteurs, appartenant à IMAX, « pour un bail de 20 ans renouvelable pour 20 ans », signale M. Richard.

Directeur délégué, films et publicité, de la chaîne de cinémas Famous Players, M. John Xinos a dit ignorer en ce mo-

ment si celle-ci mettra le film à l'affiche dans la salle IMAX qu'elle doit ouvrir, en juin, rue Sainte-Catherine, en même temps que 11 autres salles, dans l'édifice où logeait le grand magasin Simpsons.

« Ils sont bons », a indiqué succinctement M. Richard au sujet des rapports de la société dont il est actionnaire avec IMAX, de Mississauga.

Celle-ci avait fait un bénéfice net de près de 20,7 millions, l'an passé, soit 68 cents par action, alors que le bénéfice n'a atteint que 1,8 million, ou trois cents par action, pour l'exercice qui a pris fin le 31 décembre. Le chiffre d'affaires s'est élevé, lui, à 190,4 millions, contre 158,5 millions un an plus tôt.

En excluant toutefois les radiations, à cause de deux de ses films dans lesquels elle met peu d'espoir, et une provision faite pour couvrir le déficit d'un de ses secteurs d'activités, IMAX a fait un bénéfice par action de 93 cents.

Au quatrième trimestre, enfin, la firme a essuyé une perte nette de près de 15,7 millions, comparativement à un bénéfice de 7,3 millions au même trimestre il y a un an.

Les rumeurs sur le sort d'Eaton se multiplient

Presse Canadienne
TORONTO

Les rumeurs se multiplient au sujet de la chaîne de magasins Eaton, et certains investisseurs en sont friands. Selon une dépêche en provenance des États-Unis, hier, un détaillant américain, Federated Department Stores, annoncerait aujourd'hui une acquisition qui pourrait concerner la compagnie Eaton.

L'information, issue de l'agence Bloomberg News, a contribué à faire monter la valeur de l'action d'Eaton de 40 cents en fin de journée à la Bourse de Toronto. L'action a clôturé à 6,40 \$ sur un volume de transactions de 160 450 titres.

Or, une source chez Bloomingdale's, l'une des chaînes de magasins de Federated, a indiqué que si la société mère annonçait une transaction impliquant Eaton aujourd'hui, Bloomingdale n'était pas au courant.

George Hartman, un analyste du secteur de la vente au détail chez Dundee Securities, à Toronto, doute lui aussi que Federated ait conclu un accord en vue de faire l'acquisition d'Eaton.

Les conjectures sur le sort d'Eaton sont devenues un passe-temps populaire à Bay Street depuis le départ du président de la compagnie, George Kosich, en novembre.

Pour des changements aux règles sur les REER

MARIE TISON
Presse Canadienne

L'Ordre des administrateurs agréés du Québec a demandé aux gouvernements d'augmenter à 50 % le niveau de contenu étranger admissible dans les REER.

Il a également demandé de rendre les régimes enregistrés d'épargne-retraite insaisissables en cas de faillite, et d'uniformiser la formation pour l'ensemble des vendeurs de produits d'épargne collective.

L'Ordre des administrateurs agréés du Québec a écrit au ministre fédéral des Finances, Paul Martin, et à son homologue québécois, Bernard Landry, pour leur faire part de ces recommandations.

En conférence de presse hier, le président du secteur Planification financière de l'Ordre, M. Claude Boisvenue, a affirmé que la législation actuelle comportait des injustices.

Il a ainsi affirmé que les investisseurs sophistiqués trouvaient le moyen de contourner la loi qui limite à 20 % le contenu étranger dans un REER. Ces investisseurs utilisent divers véhicules financiers pour arriver à leurs fins.

Il a soutenu que tous les détenteurs de REER devraient pouvoir bénéficier d'un plus grand contenu étranger.

« Le Canada ne possède que 2 % des capitaux mondiaux, a-t-il déclaré. Il nous manque 98 % de la tarte. »

L'Ordre a demandé de porter la limite à 50 %, ce qui représente une augmentation substantielle.

M. Boisvenue a déclaré que l'Ordre n'avait pas voulu recommander une élimination pure et simple de la limite parce qu'il est conscient qu'une telle mesure serait mal acceptée aux plans social et politique.

Failite

M. Boisvenue a affirmé que les règles sur le traitement des REER en cas de faillite étaient également injustes.

Il a expliqué que la loi actuelle protégeait les régimes de pension agréés, c'est-à-dire les régimes détenus par les employés de certaines entreprises, contre les créanciers. Elle ne protège cependant pas la plupart des REER.

Seuls quelques types de REER, comme certains fonds distincts offerts par les compagnies d'assurances et des fonds de travailleurs comme le Fonds de solidarité de la FTQ, sont insaisissables.

Or, beaucoup de travailleurs autonomes et de salariés des PME n'ont pas accès à un régime de pension agréé, et doivent se replier sur un REER.

« Si les régimes de pension agréés ne sont pas saisissables, les REER ne doivent pas être saisissables non plus », a soutenu M. Boisvenue.

Il a affirmé qu'une telle mesure ne devrait pas entraîner d'abus, et qu'une personne sur le point de faire faillite ne pourrait pas se dépêcher de mettre de l'argent dans son REER pour le protéger des créanciers.

M. Éric Lebel, un conseiller en insolvabilité chez le syndicat de faillite Rémillard, Moquin, Nadeau et Lebel, a rappelé que la Loi sur la faillite empêchait ce type de transaction.

« Si le but est de mettre de l'argent à l'abri, le gars se ferait prendre », a-t-il déclaré.

L'Ordre a finalement recommandé de rendre obligatoire une formation de base et un permis en épargne collective ou en valeurs mobilières pour tous les courtiers ou agents d'assurance qui transigent des fonds communs de placement.

Actuellement, les représentants de compagnies d'assurance-vie peuvent vendre des fonds d'investissement de compagnies d'assurances sans posséder cette formation ou ce permis.

Devenez gestionnaire de portefeuille REER pour la société de placement :

Mes affaires à moi

Effectuez vos transactions pour aussi peu que 25 \$* avec Ligne d'action.

1 800 387-7800 www.lignedaction.com

Ligne d'action

MD Marqua déposée de la Banque de Montréal. Le service de courtage à escompte Ligne d'action est offert par les Services d'investissement Banque de Montréal Limitée. Membre FCPE.
* Sur les ordres au marché de 1000 actions ou moins effectués par Ligne d'action virtuelle et Télétransactions Ligne d'action.

Pour faire le point sur l'actualité

LISEZ LE CAHIER Plus CHAQUE SAMEDI DANS La Presse

AVIS DE NOMINATION



Jacqueline Dinsmore

La Société de développement des entreprises culturelles (SODEC) est heureuse d'annoncer la nomination de Mme Jacqueline Dinsmore au poste de commissaire nationale du Bureau d'accueil aux producteurs étrangers du Québec (BAPE).

Depuis 20 ans, Mme Dinsmore oeuvre dans l'industrie cinématographique et télévisuelle tant au Québec qu'à l'étranger. Après six ans au marché du Festival des films du monde, la nouvelle commissaire a travaillé dans l'industrie privée où elle s'est spécialisée dans les ventes et les acquisitions internationales. Elle s'est par la suite fait connaître en production sur les tournages de films et de téléseries tels «Urban Angel», «Are you afraid of the dark?» et «Anne of the Green Gables».

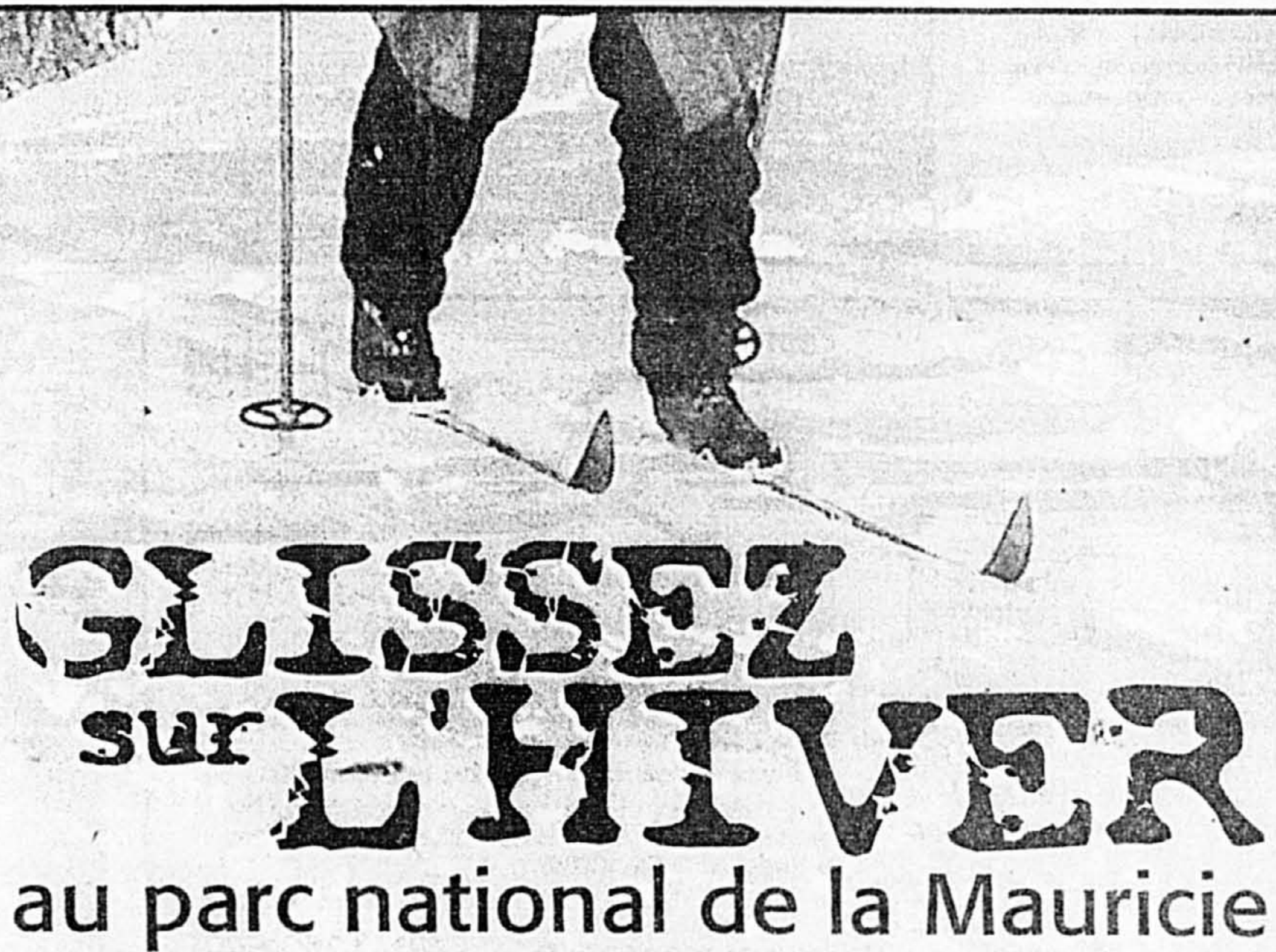
Mme Dinsmore a pour mandat de promouvoir le Québec comme lieu de tournage auprès des entreprises étrangères, tout en poursuivant l'objectif que ces tournages favorisent le développement de l'industrie locale. Elle veillera notamment à coordonner les démarches promotionnelles sur les marchés étrangers et travaillera en collaboration avec les commissaires de Montréal, de Québec et d'Argenteuil.

SODEC
SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES CULTURELLES
Québec

ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie. Ltée
• Problèmes de liquidités ?
• Prêts commerciaux à court terme seulement
• Confidentialité

342-4488



Imaginez... 80 km de sentiers enneigés et balisés sillonnant l'un des plus beaux coins de nature protégée du Canada avec des haltes chauffées tous les 5 km et 30 km pour la pratique du «pas de patin»! Une évasion nature au parc national de la Mauricie situé au nord de Shawinigan, à moins de deux heures de Montréal et de Québec.

FORAITS SKI DE FOND

Chaque forfait comprend une nuitée en occupation double, le petit déjeuner, la boîte à lunch du skieur, le souper et les frais d'entrée pour le ski de fond au parc.

Auberge Le Florès

4291, 50e Avenue, Ste-Flore-de-Grand-Mère
1 800 538-9340

Séjournes dans une auberge accueillante, membre du réseau Hôtellerie Champêtre. Cette auberge a remporté en 1992, le Grand prix national de la petite entreprise touristique. Après votre journée de plein air, détendez-vous à notre centre de massothérapie et dégustez notre souper gastronomique.

À compter de 75\$ par personne occupation double

Auberge Le Bôme

720, 2e Avenue, Grandes-Piles
1 800 538-2805

Cette charmante auberge, d'allure européenne à la fois paisible et conviviale, met à votre disposition dix chambres décorées avec goût et originalité. Au retour de votre excursion, profitez d'un spa et d'un sauna, puis goûtez la succulente cuisine de l'Auberge.

À compter de 79\$ par personne occupation double

Rendez-vous St-Jean-des-Piles

LA MAISON CADORETTE
1701, rue Principale, St-Jean-des-Piles 1 888 538-9883

LE VOYAGITE - B&B GÎTE
4350, 4e Rue, Grand-Mère 1 888 538-4483

AUX BERGES DU ST-MAURICE
2369, rue Principale, St-Jean-des-Piles 1 800 660-2112

LA MAISON BELLEMARE
2760, rue Principale, St-Jean-des-Piles 1 888 538-2301

À compter de 63\$ par personne occupation double

Auberge Gouverneur

1100, promenade du Saint-Maurice, Shawinigan
1 888 922-1100

Située en face de la Cité de l'énergie et à proximité du parc national de la Mauricie, l'Auberge Gouverneur Shawinigan vous offre un séjour inoubliable. Venez vous détendre dans un cadre naturel incomparable et profitez de votre séjour pour vous laisser bercer par une aventure de bien-être et de détente à notre escale santé. Hébergement 4 étoiles, piscine intérieure, restauration.

À compter de 75\$ par personne occupation double

Floribell

95, Chemin du Lac Bell, Saint-Élie-de-Caxton
1 819 221 5731

Notre station prolonge les blancs paysages du parc national de la Mauricie. Avec vue sur le Lac Bell et les montagnes qui l'entourent, le doublet confort de nos 32 condos dont 17 avec foyer, ainsi que notre table d'hôte au service en tout point attentionné, ajouteront à votre détente hivernale.

À compter de 63\$ par personne occupation double

Auberge Grand-Mère

10, 6e Avenue, Grand-Mère
1 800 361-8651

Située en bordure de la rivière St-Maurice, à seulement 15 minutes du parc national de la Mauricie, cette auberge vous offre une vue panoramique exceptionnelle reflétant ses 100 ans d'histoire. Reconnue pour sa fine cuisine, elle vous offre une expérience unique en région.

À compter de 73\$ par personne occupation double

Ces tarifs sont en vigueur 7 jours sur 7 jusqu'au 31 mars 1999. Taxes et services en sus (sauf Auberge Gouverneur, services inclus, taxes en sus). Pour en savoir plus sur ces forfaits et pour recevoir un dépliant, communiquez avec le CLD Centre-de-la-Mauricie au 1 888 855-NORD (6673)

1 888 855-NORD

Patrimoine Canadien Canadian Heritage
Parcs Canada Parks Canada

Canada

55 NORD

Québec

Centre de la Mauricie

CLD

VOLVO

S70 T5 6 unités manuelle

489\$ par mois

S70 T5 4 unités automatique

509\$ par mois

S70 T5 2 unités manuelle S.E.

519\$ par mois

John SCOTTI VOLVO

Location 36 mois / 18 000 km par année
5 000 \$ comptant ou échange / Location individuelle seulement

4330, rue Jarry Est (514) 725-9394

LA BOURSE EN BREF

Table with 4 columns: Volume, Indices de Montréal, Indices de Toronto, and Valeurs les plus actives. Includes data for various stocks and indices.

Table with 4 columns: Volume, Indices Dow Jones, Indices NASDAQ, and Indices Standard & Poor's. Includes data for various stocks and indices.

Les rapports financiers express

Table with 4 columns: COMPAGNIES, Courant, L'an dernier, REVENUS BRUTS (\$000), and Variation. Lists various companies and their financial performance.

Table with 4 columns: COMPAGNIES, Courant, L'an dernier, REVENUS BRUTS (\$000), and Variation. Lists various companies and their financial performance.

Canadien subit de lourdes pertes

Le bilan financier de la société aérienne Canadien International s'alourdit.

Hier, le transporteur de Calgary a annoncé une perte de 137,6 millions, pour l'année 1998, comparative-

La direction a invoqué la faiblesse du dollar canadien et les faibles marges de profit sur les vols internationaux pour expliquer ce piètre résultat.

Le président et chef de la direction, M. Kevin Benson, a souligné que la compagnie a peu profité de la grève des pilotes d'Air Canada, cette dernière ayant été de courte durée.

D'ailleurs, a-t-il dit, les effets se sont fait sentir seulement durant le troisième trimestre.

Le dirigeant a mentionné que le plan de redressement soumis il y a deux ans n'atteint pas ses objectifs.

Selon M. Benson, le conflit de travail chez American Airlines aura peu d'impact sur la performance financière de la compagnie.

Les maigres résultats du transporteur albertain se comparent toutefois à ceux de son concurrent de l'Est.

La société Air Canada avait annoncé la semaine dernière qu'elle avait enregistré en 1998 une perte de 16 millions, par rapport à un bénéfice de 427 millions l'année précédente.

Hier, le transporteur montréalais a indiqué qu'il a enregistré une hausse de 0,4 % de ses passagers payants, par rapport au même mois de 1998.

La capacité totale le mois dernier a diminué de 2,2 %. Le coefficient d'occupation a atteint 64,9 %, soit 1,7 point de plus que le niveau enregistré en 1998.

Le bilan financier de la société aérienne Canadien International s'alourdit.

Hier, le transporteur de Calgary a annoncé une perte de 137,6 millions, pour l'année 1998, comparative-

La direction a invoqué la faiblesse du dollar canadien et les faibles marges de profit sur les vols internationaux pour expliquer ce piètre résultat.

Le président et chef de la direction, M. Kevin Benson, a souligné que la compagnie a peu profité de la grève des pilotes d'Air Canada, cette dernière ayant été de courte durée.

D'ailleurs, a-t-il dit, les effets se sont fait sentir seulement durant le troisième trimestre.

Le dirigeant a mentionné que le plan de redressement soumis il y a deux ans n'atteint pas ses objectifs.

Selon M. Benson, le conflit de travail chez American Airlines aura peu d'impact sur la performance financière de la compagnie.

Les maigres résultats du transporteur albertain se comparent toutefois à ceux de son concurrent de l'Est.

La société Air Canada avait annoncé la semaine dernière qu'elle avait enregistré en 1998 une perte de 16 millions, par rapport à un bénéfice de 427 millions l'année précédente.

Hier, le transporteur montréalais a indiqué qu'il a enregistré une hausse de 0,4 % de ses passagers payants, par rapport au même mois de 1998.

La capacité totale le mois dernier a diminué de 2,2 %. Le coefficient d'occupation a atteint 64,9 %, soit 1,7 point de plus que le niveau enregistré en 1998.

Le bilan financier de la société aérienne Canadien International s'alourdit.

Hier, le transporteur de Calgary a annoncé une perte de 137,6 millions, pour l'année 1998, comparative-

La direction a invoqué la faiblesse du dollar canadien et les faibles marges de profit sur les vols internationaux pour expliquer ce piètre résultat.

Le président et chef de la direction, M. Kevin Benson, a souligné que la compagnie a peu profité de la grève des pilotes d'Air Canada, cette dernière ayant été de courte durée.

D'ailleurs, a-t-il dit, les effets se sont fait sentir seulement durant le troisième trimestre.

Le dirigeant a mentionné que le plan de redressement soumis il y a deux ans n'atteint pas ses objectifs.

Selon M. Benson, le conflit de travail chez American Airlines aura peu d'impact sur la performance financière de la compagnie.

Les maigres résultats du transporteur albertain se comparent toutefois à ceux de son concurrent de l'Est.

La société Air Canada avait annoncé la semaine dernière qu'elle avait enregistré en 1998 une perte de 16 millions, par rapport à un bénéfice de 427 millions l'année précédente.

Hier, le transporteur montréalais a indiqué qu'il a enregistré une hausse de 0,4 % de ses passagers payants, par rapport au même mois de 1998.

La capacité totale le mois dernier a diminué de 2,2 %. Le coefficient d'occupation a atteint 64,9 %, soit 1,7 point de plus que le niveau enregistré en 1998.

Bourse de New York



Infographie La Presse

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

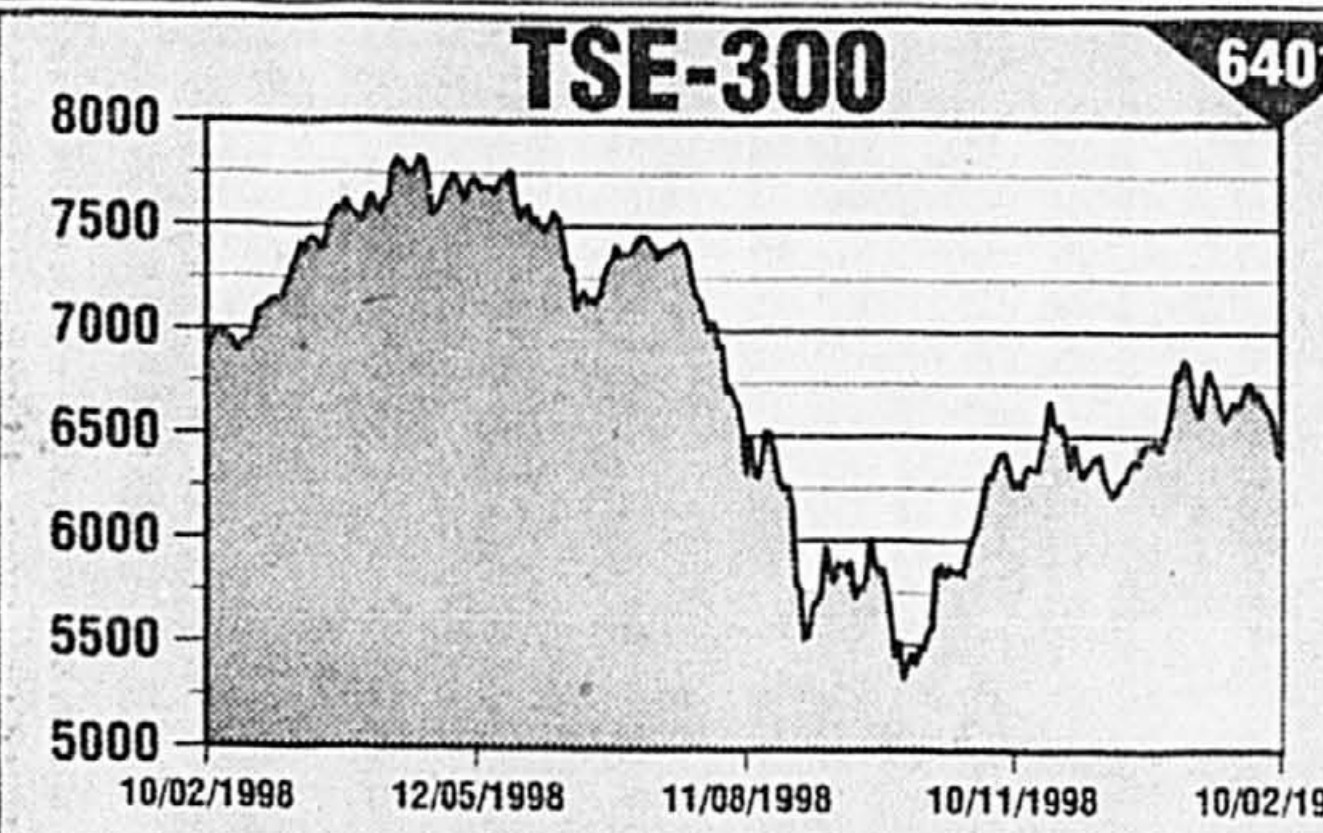
Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Table with 4 columns: Valeurs, Div, Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch. net. Lists various stocks and their market data.

Bourse de Toronto



Infographie La Presse

Table of stock market data for various companies, including columns for Div., Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data for various companies, including columns for Div., Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.

Table of stock market data for various companies, including columns for Div., Ventes, Haut, Bas, Ferm., ch., and 52 sem. Haut Bas.



Advertisement for REER (Registered Education Savings Plan) services. Text includes: 'Patrick Fortin, ingénieur civil', 'Gestionnaire de portefeuille REER pour la société de placement', 'Mes affaires à moi', and 'Chez Ligne d'action, le service de courtage à escompte de la Banque de Montréal...'.

