

LES AFFAIRES

Le No 1
de la finance
et de
l'économie
au Québec



COURTAGE

BGL L.TÉE

COURTIERS EN DOUANE
TRANSPORT INTERNATIONAL

SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
A DES TARIFS CONCURRENTIELS
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

SEMAINE DU 28 OCTOBRE AU 3 NOVEMBRE 1995 Vol. LXVII N° 40 88 PAGES 1,95 \$

**UNE ACQUISITION
MAJEURE AUX
ÉTATS-UNIS TRANSFORME
CFM INTERNATIONAL**



En achetant Majestic, le fabricant ontarien de foyers au gaz naturel acquiert une entreprise qui a plus de deux fois sa taille p. 45

**SATURN SE LANCE
DANS LA FABRICATION
DE CD-ROM**

Saturn prépare un financement privé de 12 M\$ pour se lancer dans la fabrication de disques compacts en Irlande p. 47

**EXPLOSION DES PROFITS
DES GRANDES SOCIÉTÉS
AMÉRICAINES**

Au troisième trimestre, les compagnies américaines ont continué de récolter les fruits de leur plus grande productivité pp. 48-49

**DMR : UN JUGEMENT
CONTRAIRE À LA
POLITIQUE DE LA BOURSE**

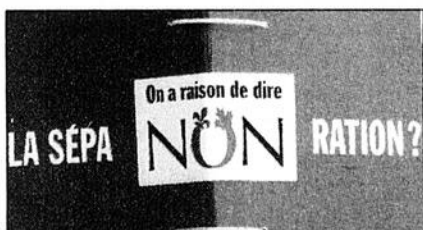
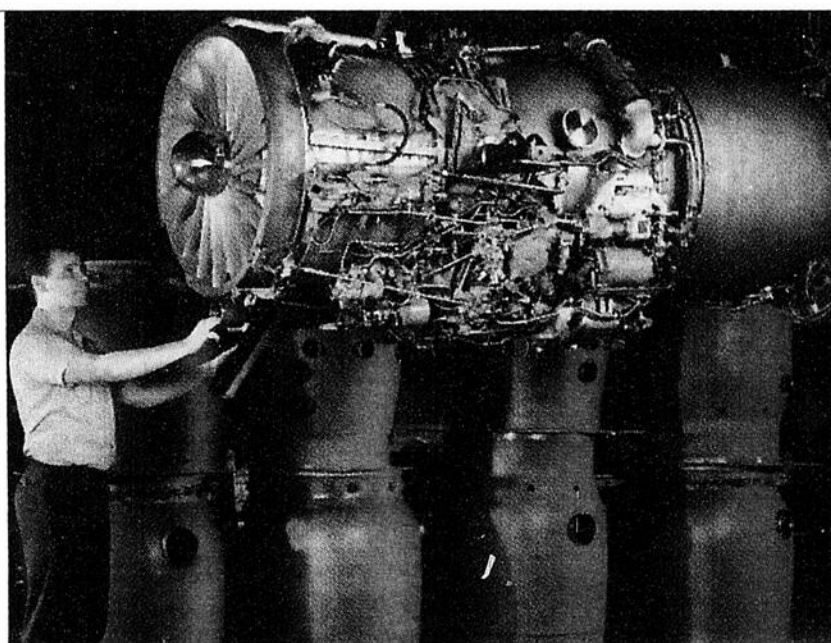
La politique 1-10 de la Bourse de Montréal veut empêcher que le simple fait qu'une offre ait été lancée déclenche la conversion si les actionnaires de contrôle s'y opposent p. 46

IMPÔT: 10 FAÇONS D'EN PAYER MOINS

Crédit d'impôt pour frais médicaux, primes d'assurance salaire, frais de garde pour enfants, vente de propriété lors d'un déménagement lié à l'emploi, prêt hypothécaire sans intérêt de l'employeur, avantage imposable de la voiture fournie par l'employeur, réduction des prestations d'assurance chômage, autant de domaines pour lesquels l'ignorance des règles fiscales coûte chaque année des milliers de dollars aux contribuables québécois pp. 2 à 5

ROLLS-ROYCE CANADA CONNAÎT UN NIVEAU D'ACTIVITÉ RECORD

Dirigée depuis peu par un francophone de 37 ans, Jean Guilbault, le fabricant et réparateur de moteurs-turbines de Lachine s'appête à franchir le seuil des 300 M\$ de revenus et des 1 000 employés p. 15



Placide Poulin : « NON, pour éviter l'instabilité économique. » p. 10

Maurice Roussin : « OUI, pour devenir maîtres chez nous. » p. 11

BIEN GÉRER L'APRÈS RÉFÉRENDUM

La Chambre de commerce du Québec estime qu'elle a un rôle important à jouer pour panser les blessures, quelle que soit l'issue du vote du 30 octobre p. 19



« Avec amigo,
un p'tit dix sous fait jaser gros! »

Appels locaux à 10¢ la minute de 18 h à 8 h, en semaine, et pendant tout le week-end! Composez le 1800 779-5953

CANTEL
Les heures
amigo

LE POINT

Impôt : 10 règles méconnues pourraient faire économiser des milliers de dollars aux Québécois

Par manque d'informations sur 10 règles fiscales, les Québécois jettent chacun par la fenêtre 3 000 \$ et plus après impôts chaque année.

« Par manque d'informations ou à cause de la négligence de leur employeur, les contribuables québécois perdent des milliers de dollars en impôt payé en trop chaque année », a déclaré aux AFFAIRES Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité (CQFF).

Innovateur, M. Chartrand a été l'instigateur, l'an passé, du rapping.

Rassurez-vous, ce n'est pas une nouvelle danse. C'est une technique qui, par le truchement d'un emprunt de 90 jours, permet à un contribuable d'encaisser ses économies d'impôt sur des cotisations non utilisées à un REER depuis 1991 et de les utiliser comme mise de fonds à l'achat d'une maison dans le cadre du Régime d'accession à la propriété (RAP). Cette technique est maintenant très populaire auprès des acheteurs et des institutions financières.

Conférencier recherché, M. Chartrand démontre comment les Québécois s'adonnent joyeusement au gaspillage : le même enfant assuré trois fois, la mère d'une famille monoparentale qui perd chaque année une somme équivalente au coût de ses vacances, l'employé qui paie trop cher la location de la voiture fournie par son employeur ou, encore, la personne qui paie ses lunettes 35 % trop cher.

Ces exemples et d'autres captent vite l'attention, surtout en cette période où les hausses salariales sont faibles. Les articles qui suivent vous permettront d'accroître vos revenus dès votre prochaine paie. Mieux, la plupart des déductions et crédits d'impôt oubliés peuvent être réclamés rétroactivement jusqu'en 1985.

Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Yves Chartrand : « Les contribuables québécois perdent des milliers de dollars en impôt payé en trop chaque année »

CLAUDE CHIASSON



Un entrepreneur économise 27 000 \$ par année sur les primes versées à l'assurance chômage pour ses employés

Les petits entrepreneurs peuvent éviter de verser des primes au titre de l'assurance chômage en demandant au fisc de reconnaître leur salaire et celui des personnes liées comme des gains non assurables.

Le problème est fréquent dans la petite entreprise. Normalement, tout travailleur doit contribuer à

l'assurance chômage. Le fisc prévoit cependant des exceptions. Par exemple, les personnes qui possèdent plus de 40 % du contrôle de leur entreprise n'ont pas à payer de primes d'assurance chômage sur leur salaire.

Par contre, les salaires des personnes qui ont une participation de 40 % ou moins dans l'entreprise sont assurables selon la Loi sur l'assurance chômage. Ces personnes doivent donc verser leur prime à l'assurance chôma-

ge, sauf si elles sont liées (père, mère, frère, soeur, etc.) à l'employeur. « Selon l'alinéa 3(2)(C) de cette loi, le salaire d'une personne liée à l'employeur n'est pas un gain assurable à moins qu'une personne sans lien avec l'employeur accepte d'effectuer sa tâche aux mêmes conditions », a expliqué Yves Chartrand, fiscaliste au Centre québécois de for-

mation en fiscalité.

Or, les employés liés à l'employeur sont souvent nombreux dans les petites entreprises; souvent, peu ou pas de gens sans lien de parenté avec l'employeur accepteraient d'accomplir leur tâche aux mêmes conditions salariales que les employés liés. Les employés liés à l'employeur peuvent demander à Revenu Canada d'être

exemptés du versement des primes à l'assurance chômage. Cette année, la prime maximale est de 3 051,36 \$: 1 271,40 \$ par l'employé et 1 779,96 \$ par l'employeur.

« J'ai vu un entrepreneur être exempté de payer des primes d'assurance chômage pour neuf employés liés à son entreprise, ce qui lui a permis d'économiser plus de

27 000 \$ par année », a affirmé M. Chartrand.

Pour faire la demande, l'employeur n'a qu'à remplir le formulaire CPT-100 et l'envoyer à Revenu Canada, division de l'assurabilité. Advenant une réponse négative, un bon fiscaliste peut étudier le dossier et, s'il le croit justifié, contester la décision du gouvernement. (CC)

LES AFFAIRES

Service aux abonnés

(514) 392-2010
1-800-361-7215

Publicité

(514) 392-9000
1-800-361-5479

Télécopieur

(514) 392-4723

Carrefour

(petites annonces)

(514) 392-7782

Rédaction

(514) 392-9000

Télécopieur

(514) 392-1586

RUBRIQUES

Bourses	66 à 70
Commerce extérieur	24
Éditorial	6
Environnement	26-27
Finances personnelles	55
Fonds mutuels	58 à 63
Gagnants/perdants	66
Monde du travail	36
Pouls de l'économie	14
Ressources naturelles	52-53
Résultats financiers	72
Revue des marchés	65
Taux d'intérêts	64
Technologie	30
Votre argent	56

Courrier de la deuxième classe
Enregistrement no 0923

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Acier Leroux	50-51	Commercial Alliance Real Estate	77	Immeubles Roussin	11	Royal LePage	75
AETerna (Laboratoires)	73	Consolidated Natural Gaz	13	Immeubles Slough Canada	80	Royat	76
Alexis-Nihon (Groupe)	80	Construction Roussin	11	Investissement Desjardins	28	Samson Bélair Deloitte & Touche	31
Alfid-Promanac (Groupe)	85	Corel	47	Ivanhoé	58	Saputo	24
Alis Technologies	42	Da Giovanni	17	Jean Coutu (Groupe)	23	Saturn Solutions	47
AMF Technotransport	16	Devencore	75	Lallemand	24	Seagram	24, 51
Amisk (Corp. rég. d'invest.)	72	Diabor (Explorations)	52	Lecours, Bernèche & Associés	75, 76	Semi-Tech	66
Arthur Andersen	31	Diadem Resources	52, 66	Lévesque (J.O.)	24	Services immobiliers Terrex	75, 76
Aux bons soins	23	DMR (Groupe)	7, 46	LGS (Groupe)	7	Société Générale (Canada)	20
Banque Nationale	7	Energy Alliance Partnership	13	Liberty Sites	78-79	SOQUIP	13
Bell Canada	7	Etalex	76	Lithos (Corporation)	53	Spectrum Bullock	58
Bocenor (Groupe)	71	Falconbridge	53	Maax	10	Sprint Canada	86
Bombardier	15, 51	Famili-Prix	23	Magma Copper Co.	52	Stationnement de Montréal	77, 84
Bre-X Minerals	66	Fidelity (Fonds Crois. Europe)	60-61	Mallette Maheu (Groupe)	31	Stone-Consolidated	51
Bresea Resources	66	Fonds de solidarité	71	Manuthier	78-79	Symantec	47
Cadim	24	Franc-Or (Corp. Ressources)	52	MIL Davie	78-79	Techni Paint	17
Caisse de dépôt	24	Gaz de France	13	MLA et associés	7	TOC Center	31
Cambix (Exploration)	52	Gaz Métropolitain (Soc. comm.)	51	Mouvement Desjardins	7	Transat A.T.	66, 73
Cambior	52	GEC-Alsthom Canada	16	Noverco	13	Transcontinental G.T.C. (Gr.)	47
Canadair	17	Golden Star Resources	53	Pan African Resources	53	Trimark (Gestion de placement)	58
Canadien National	86	Goodfellow	72	Placer Dome	66	TVX Gold	66
Canpar (Ressources)	53	Goulet & Lamarche Explorations	52	Pratt & Whitney	15	Universal (Fonds européen)	60-61
CCL Industries	72	Groupex Distribution	76	Price Costco Canada (Club Price)	86	UNP Holdings	24
CFM International	45	Guardian Funds	58	Purkinje (Systèmes)	28	Vidéotron (Gr.)	30
CGI (Groupe)	7	Hydro-Québec	13	Rainy River Forest Products	51	20/20 (Fonds de croissance active)	58
Cinram	47	Hydro-Québecom	7	Renaud-Bray	38	Virginia (Mines d'or)	52
CN Amérique du Nord	16	IBM Canada	7	RioCan Real Estate Inv. Trust	58		
CoGenTex	40	Imasco	51, 73	Rolls-Royce Canada	15		
Colliers Pierremont	75, 78-79	Immeubles Michel White	75	Royal Aviation	66, 73		

**ROULEZ AVEC
L'HAUT TAUX DE
L'ANNÉE.**

VisionPersonnelle[®] : Sécurité financière

Le CPG convertible CIBC

Ce CPG vous assure notre meilleur taux pour une durée de trois ans, en plus de vous donner la possibilité chaque année d'encaisser vos fonds ou de les placer dans un CPG plus avantageux, si les taux d'intérêt sont en hausse*. (Certaines limites s'appliquent.)

Informez-vous sur le CPG convertible CIBC et sur notre vaste gamme d'options de placement. À la Banque CIBC, nous vous aidons à préparer un plan de placement qui répond à vos objectifs.

Consultez votre conseiller bancaire personnel dès aujourd'hui.

Ou composez le **1 800 465-2422**.



On voit la vie de votre façon.[™]

* Les CPG CIBC d'une durée de un an ou plus sont offerts par la Société d'Hypothèques CIBC, filiale de la Banque CIBC.
™ Marque de commerce de la Banque CIBC.

Pas besoin d'être malade pour réclamer ses crédits d'impôt pour frais médicaux

Les Canadiens laissent sur la table chaque année des centaines de dollars en crédits d'impôt en omettant de déclarer leurs frais médicaux.

Les primes versées au titre du programme d'assurance médicale de votre employeur entrent dans la définition des frais médicaux admissibles aux crédits d'impôt des deux gouvernements.

D'abord, voyons les règles fiscales. Ensemble, les crédits d'impôt fédéral et provincial représentent environ 35 % des frais médicaux excédant le plus bas de 1 615 \$ ou 3 % du revenu net.

« La beauté de ces crédits, c'est qu'ils sont transférables entre les conjoints », a dit Yves Chartrand, fiscaliste au Centre québécois de formation en fiscalité. Ainsi, pour maintenir les frais non déductibles à leur plus bas niveau, les frais médicaux de la famille doivent être déclarés au nom du conjoint ayant le revenu net le plus faible. Cela est d'autant plus vrai qu'un crédit donne la même réduction d'impôts à tous les individus, peu importe leur

Les primes d'assurance salaire sont déductibles des prestations de maladie

Les employés ignorent qu'ils peuvent déduire les primes versées à leur assurance salaire des années passées contre les prestations imposables reçues en période de maladie.

Grosso modo, il existe trois types de régime d'assurance salaire offerts par les employeurs.

Il y a les régimes où seul l'employé cotise. Dans ce cas, lorsque l'employé tombe malade, les prestations reçues de la compagnie d'assurance ne sont pas imposables.

En revanche, les primes payées pour cette assurance salaire ne sont pas déductibles du revenu imposable de l'employé.

Dans le second type de régime, l'employeur paie la

totalité des primes. Dans ce cas, les prestations reçues par l'employé en période de maladie sont entièrement imposables.

Tertio, il y a les régimes où employés et employeurs cotisent.

Dans ce cas, les prestations reçues par l'employé sont imposables. « Toutefois, peu de gens savent que les cotisations de l'employé versées au régime sont déductibles contre les prestations reçues, ce qui diminue la facture fiscale », a déclaré aux AFFAIRES Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité.

Les employés peuvent déduire des prestations reçues les primes versées au régime depuis le début de leur

participation. « Un employé qui n'a jamais été malade et qui verse depuis huit ans 300 \$ de prime par année pour son assurance salaire pourra déduire un montant de 2 400 \$ contre les prestations reçues s'il tombe malade. »

Il y a toutefois un problème. L'employé ne connaît pas le montant accumulé des primes qu'il a versé à l'assurance salaire au fil des ans. Pour corriger la situation, l'employeur devrait envoyer à chaque employé absent en raison d'une maladie ou d'une invalidité une lettre indiquant le montant accumulé des primes versées à l'assurance salaire.

Les régimes d'assurance salaire de la troisième catégorie sont maintenant moins

nombreux. Les employeurs les remplacent par un régime comprenant une assurance à deux volets, l'un couvrant le salaire pour les absences pour maladie de courte durée et l'autre couvrant les cas d'absence de longue durée.

L'employeur paie la prime pour la protection de courte durée, alors que l'employé paie celle pour la protection de longue durée. En cas de maladie, les prestations de longue période ne sont pas imposables.

Les prestations de courte période de maladie sont, par contre, imposables. Dans ces deux derniers cas, les primes versées par l'employé ne sont pas déductibles des prestations reçues. (CC)

taux marginal d'imposition. Voilà pour la mécanique.

Voyons maintenant la problématique. D'abord, les

gens omettent toujours d'inclure au fédéral, dans leurs frais médicaux, les primes qu'ils versent au régime

d'assurance de l'employeur. Au provincial, les contribuables peuvent déclarer, comme frais médicaux, à la fois

les primes versées par eux au régime d'assurance santé et celles de leur employeur.

L'employeur indique dans la case J de son relevé I les primes versées par l'employé au régime d'assurance collective. Or, les gens remplissent leur déclaration de revenus en omettant d'inscrire ce montant. « Je n'ai pas été malade, donc je n'ai pas droit à ces crédits, se disent-ils à tort », a constaté M. Chartrand.

Pour un programme d'assurance santé de base pour une famille, le coût par employé est d'environ 800 \$ par année. Dans le cas d'un régime mieux nanti, les primes pour un couple peuvent excéder 2 000 \$ par année.

Ne pas s'assurer deux fois

Autre problème, la liste des

dépenses incluses dans les frais médicaux est fastidieuse à consulter. « Les employés omettent souvent d'inclure de nombreuses dépenses dans ces frais par pure ignorance », a souligné M. Chartrand.

Implants dentaires, traitements d'orthodontie, opérations au laser pour la myopie, traitements d'acupuncture, de chiropractie et de physiothérapie, rencontres avec un psychologue sont des dépenses souvent oubliées par les contribuables au titre des frais médicaux.

Demier problème, la duplication des polices d'assurance. Sans le savoir, des conjoints travaillent parfois dans des entreprises distinctes, mais contribuent à un régime d'assurance.

Ils paient chacun de leur côté pour la même couverture de soins médicaux. Il y a pire.

« J'ai vu un père divorcé, sa nouvelle conjointe et son ex-femme contribuer, tous les trois et sans le savoir, pour l'assurance santé d'un seul et même enfant. »

Pour corriger cette erreur, les employeurs devraient, selon Yves Chartrand, attacher au relevé T-4 une lettre décrivant les dépenses admissibles au titre des frais médicaux et mentionner les montants des primes versées par l'employé et celles de l'employeur.

De plus en plus d'employeurs offrent cependant des régimes à la carte, ce qui permet aux conjoints attentifs d'éviter de s'assurer deux fois.

CLAUDE CHIASSON

Frais de garde : pourquoi payer 4 000 \$ de trop par année par enfant ?

La croyance populaire veut qu'il soit moins cher de payer sa gardienne sans réclamer un reçu de dépenses pour les fins d'impôt. « Il n'y a rien de plus faux », dit Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité.

Une gardienne qui travaille au noir demande généralement 14 \$ par jour. Celle qui accepte de donner des reçus pour ses services exige 20 \$ par jour. Sur le coup, l'escompte de 30 % accordé par la première semble avantageux. Erreur. Les parents oublient d'évaluer les crédits d'impôt qu'ils laissent sur la table.

M. Chartrand rencontrait

récemment une mère d'une famille monoparentale avec un enfant. Son salaire annuel est de 35 000 \$. Cette femme fait garder son enfant 250 jours par année au tarif réduit de 14 \$ par jour parce qu'elle n'exige pas que sa gardienne lui remette des reçus pour fins d'impôt.

Si elle lui en avait demandé, elle aurait payé le tarif officiel de 20 \$ par jour. Dans le premier cas, les frais de garde annuels s'élèvent à 3 500 \$ après impôt. Dans le second cas, ils totalisent 5 000 \$, mais avant impôt.

Au fédéral, la dépense globale est déductible contre son revenu imposable, dont le taux marginal est 22,5 %.

Au provincial, au lieu d'une déduction, la dépense donne droit à un crédit d'impôt qui, dans son cas, atteint 40 % de la dépense de 5 000 \$. À cela s'ajoute une hausse de 250 \$ du crédit de la TPS. « Une fois les économies d'impôt récupérées au fédéral et au provincial, les frais de garde de 5 000 \$ lui reviennent à 1 600 \$ après impôt. Par rapport au tarif au noir, cette dame économiserait, en exigeant les reçus tout en payant le tarif régulier, 1 875 \$ par année après impôt », conclut M. Chartrand.

Cette dame laisse donc sur la table l'équivalent d'une hausse de salaire de 4 000 \$

par année avant impôts.

En règle générale, les frais de garde avec reçus coûtent après impôts entre 4,50 \$ et 11,78 \$ par jour, contre 14 \$ par jour pour le tarif sans reçu. En exigeant les reçus, cette dame serait en mesure, dès sa prochaine paie, de réduire ses retenues à la source et d'accroître du coup son salaire hebdomadaire de plus de 10 % en remplissant le formulaire MR-19 et en le remettant à son employeur.

Les garderies mises sur pied par l'employeur sur les lieux du travail ne constituent par un avantage imposable pour l'employé si le service est fourni gratuitement par l'employeur. (CC)

AUTRES TEXTES EN PAGES 4 ET 5

Tout ce qu'il lui manque, c'est vous !

Au moteur de 3 litres à DACT de 190 chevaux, ajoutez donc une suspension multibras différentielle arrière, une traction avant et des freins ABS. Mais aussi, une télécommande de verrouillage des portes avec antivol et un système de téléouverture du garage et de commande des lumières extérieures de votre résidence. Sans oublier des sièges chauffants en cuir, un régulateur de température, un climatiseur et un système de son Bose avec lecteurs de disques et de cassettes. Quant à l'habitacle, il est bien plus spacieux que celui de la Lexus ES300 et offre beaucoup plus d'espace pour les jambes. Bref, la I30 d'Infiniti présente plus de 70 caractéristiques de série à un prix incluant aussi bien son transport que sa préparation. Soit, tout ce que vous considérez, à juste titre, comme essentiel. Ni plus, ni moins.



Taxes en sus.

MÉRIDIEN INFINITI
4000, rue Jean-Talon Ouest, Montréal
(514) 731-7977

INFINITI LAVAL
305, boul. St-Martin Est, Laval
(514) 382-8550

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque, Rock Forest
(819) 820-1122

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins, Québec
(418) 528-2525

LE POINT

Un employeur peut avoir intérêt à prendre les pertes subies à la vente de la propriété d'un employé

Les employés qui déménagent par affaire pourraient demander à leur employeur de supporter les pertes subies à la vente de leur maison.

« Parmi toutes les déductions fiscales oubliées et mal traitées figurent au premier rang les frais de déménagement », a déclaré Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité.

La méconnaissance des règles fait que des milliers d'employés subissent un manque à gagner substantiel. Quant à l'employeur, il manque là une superbe occasion d'enrichir une offre d'emploi sans qu'il lui en coûte plus cher pour convaincre une personne de venir travailler chez lui.

La raison : certaines dépenses de déménagement sont déductibles contre le salaire de l'employé, d'autres ne le sont pas. Or, les employeurs s'engagent à défrayer les dépenses déductibles du salaire de l'employé alors qu'en fait, ils auraient dû défrayer celles non déductibles.

En tête de liste des dépenses

non déductibles pour l'employé que devrait supporter l'employeur, il y a la perte que doit essuyer l'employé forcé de vendre sa résidence.

Déménagement coûteux

« Les employeurs ne se sont pas ajustés au contexte immobilier. Et Dieu sait que les baisses de prix des maisons unifamiliales sont importantes depuis 1989, surtout pour les maisons luxueuses », a souligné M. Chartrand.

Prenons l'exemple d'un employeur de Montréal qui offre un poste de cadre avec un salaire annuel de 150 000 \$ à une personne de Toronto. Si elle accepte le poste, la personne devra déménager, donc, vendre sa maison sur laquelle elle prévoit perdre 25 000 \$.

Au lieu de lui offrir pour la première année 150 000 \$, l'employeur aurait pu lui offrir 125 000 \$ en salaire et s'engager à supporter la perte de 25 000 \$ à la vente de la maison. La perte sur la résidence n'est pas une dépense



Yves Chartrand : « Les employeurs ne se sont pas ajustés au contexte immobilier. Et Dieu sait que les baisses de prix des maisons unifamiliales sont importantes depuis 1989, surtout pour les maisons luxueuses »

se déductible pour l'employé, mais elle l'est pour l'employeur. Elle n'est pas non plus un avantage imposable pour l'employé.

La personne visée par l'offre d'emploi se trouve ainsi à recevoir de l'employeur l'équivalent d'une somme de

25 000 \$ pour compenser la perte à la vente de sa maison, somme qui est après impôt. Au lieu d'un salaire de 150 000 \$, cette personne se trouve ainsi à recevoir pour la première année de service l'équivalent d'un salaire brut de plus de 175 000 \$ du fait

qu'elle est déjà imposée au taux marginal maximum (50 %).

L'employeur, en plus de rendre son offre d'emploi plus attrayante (il augmente ainsi les chances de voir son offre acceptée), réduit en outre ses charges sociales sur le salaire, celui-ci étant pour la première année de 125 000 \$ plutôt que de 150 000 \$. Évidemment, la dépense encourue pour supporter la perte de l'employé à la vente de sa maison est une dépense déductible pour l'employeur.

Dépenses déductibles

Par ailleurs, les employeurs n'informent pas souvent les employés relocalisés des dépenses déductibles auxquelles il ont droit. « Il y a peu de temps, j'ai eu un client qui venait d'accepter un poste de cadre important dans une compagnie montréalaise. C'est son agent immobilier et non son nouvel employeur qui a calculé les dépenses de déménagement de plusieurs milliers de dollars pouvant être déduites contre son revenu imposable », a relaté M. Chartrand.

Dans ces dépenses déductibles entrent la commission de l'agent immobilier, la pénalité afférente au remboursement de l'hypothèque avant l'échéance, le coût du certificat de localisation de l'ancienne maison, le coût du rapport d'évaluation encouru par le vendeur afin de déterminer le prix de vente de sa résidence, les frais de notaire et la taxe de bienvenue facturés à l'achat de la nouvelle résidence (ces dépenses ne sont déductibles que si la personne était déjà propriétaire et qu'elle a vendu ou vendra son ancienne résidence).

Sont aussi déductibles les frais de transport et d'entreposage de meubles, les frais de déplacement du contribuable et de sa famille (repas et gîte), les frais de repas et de logement temporaire pour un maximum de 15 jours près de l'ancienne ou de la nouvelle résidence et les frais de résiliation de bail de l'ancien logement (pour un locataire).

Toutefois, pour que ces dépenses soient déductibles, l'employé doit démontrer au fisc que sa nouvelle résidence lui permet de se rapprocher de son nouveau lieu de travail d'au moins 40 kilomètres. La calcul à effectuer est le suivant :

a) on calcule d'abord la distance entre l'ancienne résidence (disons Sainte-Thérèse) et le nouveau lieu de

travail (disons Brossard), qui est de 48 kilomètres;

b) on calcule ensuite la distance entre la nouvelle résidence (Brossard) au nouveau lieu de travail (Brossard), ce qui, pour les fins de l'exemple, donne trois kilomètres;

c) puis, on calcule la différence entre (a) et (b), soit 45 kilomètres.

L'employé qui s'est rapproché de plus de 40 kilomètres de son nouveau lieu de travail a le droit de déduire les frais de déménagement.

« Notez que, depuis juillet 1995, à la suite d'une décision de la Cour fédérale d'appel, l'employé peut calculer les distances en utilisant le trajet routier normal le plus court et non plus à vol d'oiseau. Le trajet routier normal étant plus long que celui à vol d'oiseau, l'employé a donc plus de chances de déduire ses frais de déménagement », a expliqué M. Chartrand.

Frais non déductibles

Quant aux frais de déménagement non déductibles par l'employé et que devrait supporter l'employeur, il y a la perte à la vente de la résidence par rapport au coût de la maison, qui comprend le prix payé et les dépenses capitalisées pour l'améliorer, les frais de débranchement ou de branchement du câble, du téléphone et du chauffage, les frais pour entretenir l'ancienne maison vendue après avoir emménagé dans la nouvelle résidence (cela inclurait les frais d'intérêt, les taxes, les frais de chauffage, d'électricité, de déneigement, de la tonte du gazon et d'assurance).

Il en est ainsi pour les frais de nettoyage de l'ancienne résidence en vue de la vente, les frais d'installation des rideaux, des tapis et des tringles apportées de l'ancienne maison, le coût d'enregistrement et d'immatriculation des véhicules automobiles (autre province), les frais de modification de la plomberie dans la nouvelle maison pour l'adapter aux biens apportés de l'ancienne résidence, le coût des modifications apportées aux meubles de l'ancienne résidence pour les adapter à la nouvelle résidence, le coût de révision du testament (autre province), les dépenses encourues dans la recherche d'une nouvelle propriété, les frais d'interurbains encourus dans le cadre de la vente de l'ancienne résidence ou de l'achat de la nouvelle.

CLAUDE CHIASSON

Il peut être très avantageux d'avoir un prêt hypothécaire sans intérêt de son employeur

Consentir un prêt hypothécaire sans intérêt à un employé est intéressant en période de bas taux d'intérêt.

Les frais d'intérêt ainsi économisés par l'employé sont toutefois un avantage imposable qu'il doit ajouter à ces autres revenus imposables.

« Un tel prêt peut être avantageux. Tout dépend à quelle période du cycle des taux d'intérêt a été avancé le prêt en question », a dit Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité.

« Pour calculer l'avantage imposable, le gouvernement détermine l'économie de frais d'intérêt réalisée par

l'employé en calculant la différence entre le taux prescrit par Revenu Canada et celui de l'hypothèque avancée par l'employeur. Si le taux de l'hypothèque est de 0 % et que le taux prescrit est de 7 %, l'avantage fiscal correspond au taux de 7 % fois le solde de l'hypothèque.

« Il faut faire attention car le taux prescrit varie avec les taux du marché. En juillet 1990, il était de 14 %. En avril 1994, il était de 4 %. Or, le taux prescrit auquel a été avancé initialement l'hypothèque demeure en vigueur pendant cinq ans, peu importe les fluctuations des taux par la suite », a expli-

qué M. Chartrand.

Cela signifie qu'un employé qui a obtenu un prêt hypothécaire sans intérêt de son employeur au moment où le taux prescrit était de 4 % (avril 1994), devra déclarer au fisc pendant les cinq prochaines années un avantage imposable maximum correspondant à 4 % du montant du prêt (soit le taux prescrit initial moins le taux exigé de l'hypothèque), même si les taux réels et le taux prescrit grimpent à 10 % et plus pendant la période.

Mieux encore. Si le taux prescrit tombe à moins de 4 %, son avantage imposable serait alors réduit, celui-ci

étant alors déterminé par le nouveau taux prescrit tant et aussi longtemps qu'il ne remonterait pas au-dessus de 4 %.

Il est donc avantageux d'obtenir d'un employeur un prêt hypothécaire sans intérêt lorsque les taux du marché et le taux prescrit sont très faibles.

De plus, si le prêt sans intérêt a été consenti dans le cadre d'un déménagement (c'est-à-dire que l'employé a dû se rapprocher de son nouveau lieu de travail de 40 kilomètres et plus), aucun avantage imposable ne découle de ce prêt pour les premiers 25 000 \$ consentis et ce, pour cinq ans. (CC)

Comment développer les compétences à l'interne ?

Déjà plus de 2 000 spécialistes

en développement

des ressources humaines ont trouvé

la solution grâce aux ateliers

du Cabinet conseil Ergon inc.

- **Formation des formateurs**
(13, 14, 15 nov.) - 885 \$
- **Concevoir une activité de formation**
(20, 21, 22, 23 nov.) - 1 180 \$
- **L'analyse des besoins de formation**
(24 nov.) - 295 \$
- **L'entrevue avec un expert-matière**
(27 oct.) ou (14 déc.) - 295 \$
- **Jeux et simulations en formation**
(30, 31 oct., 1 nov.) ou (11, 12, 13 déc.) - 885 \$
- **Parrainage - Coaching structuré**
(Offert en entreprise seulement)

Renseignements au (514) 485-3392

ERGON
Cabinet Conseil

Comment réduire de milliers de dollars l'avantage imposable de la voiture fournie

Beaucoup d'employés paient trop d'impôts parce que leur employeur leur fournit une voiture.

Elle est un avantage imposable qui s'ajoute aux autres revenus imposables de l'employé. Plus l'avantage déclaré est élevé, plus la facture fiscale l'est. Or, beaucoup d'employés paient des milliers de dollars d'impôts en trop à cause de cet avantage.

« Réduire l'avantage fiscal de la voiture fournie équivaut à un boni non négligeable », a constaté Yves Chartrand, fiscaliste de Centre québécois de formation en fiscalité. Pour les employés qui se déplacent pour leur travail, un employeur peut soit fournir une automobile à son employé, soit lui verser une allocation.

S'il lui fournit le véhicule, l'employeur peut l'acheter ou le louer. Dans le cas d'une voiture achetée par l'employeur, le gouvernement a statué que l'avantage fiscal dû à l'utilisation à des fins personnelles par l'employé d'une automobile fournie par l'employeur correspond à 2 % par mois du

prix payé de l'automobile, incluant la TPS et la TVQ.

Dans le cas de la location d'une voiture par l'employeur, la portion de l'utilisation de la voiture par l'employé correspond aux 2/3 des frais mensuels de location; cette proportion est l'avantage fiscal imputé à l'employé. Deux constats émanent de ces règles : plus l'employé utilise la voiture pour ses fins personnelles au-delà des proportions établies par le gouvernement, plus il profite économiquement de la voiture fournie par l'employeur (c'est l'inverse de la croyance populaire); la voiture louée par l'employeur est plus profitable à l'employé que celle achetée par l'employeur.

L'exemple suivant montre clairement ce dernier point. « Je magasine pour une voiture en ce moment », raconte M. Chartrand. Un concessionnaire lui offre une mini-fourgonnette au prix de 24 181 \$ plus les taxes. Si sa compagnie achète la voiture comptant, M. Chartrand devra ajouter à son revenu imposable 6 613,31 \$ en avan-

tage imposable, soit 24 181 \$ plus les taxes, le tout multiplié par 24 % (12 mois x 2 %).

Le concessionnaire offre aussi à la compagnie de M. Chartrand de louer la voiture selon deux plans : un versement mensuel de 433,34 \$ pour une période de 48 mois ou un versement mensuel de 448,56 \$ sur 30 mois.

L'avantage fiscal correspond au 2/3 de la mensualité plus les taxes, soit 3 950 \$ par année pour le plan de location de 48 mois et 4 088 \$ pour celui de 30 mois.

« En optant pour la location, l'employeur permet à l'employé de réduire l'avantage fiscal imposable de 2 663 \$ dans le premier cas, soit une réduction de 10 653 \$ pour la durée du plan, et de 2 525 \$ dans le second cas, soit une réduction globale de 6 312 \$ pour la durée du plan », a affirmé M. Chartrand.

L'analyse du fiscaliste ne s'arrête pas là. Supposons que deux voitures identiques louées aux mêmes conditions que le plan de 48 mois soient offertes par l'em-

ployeur à deux employés, le contrôleur et le vendeur. Le contrôleur utilise la voiture à 80 % pour ses fins personnelles. Dans le cas du vendeur, il utilise la voiture à 75 % par affaires et à 25 % pour ses fins personnelles.

Aux yeux du fisc, les deux utilisent dans une même proportion la voiture pour leurs fins personnelles. L'avantage fiscal imposable est donc de 3 950 \$ pour les deux (en supposant une location de 48 mois selon les chiffres mentionnés plus haut). En tenant compte de la véritable utilisation de chacun des employés, l'avantage fiscal aurait dû être de 4 741 \$ pour le contrôleur et de seulement 1 481 \$ pour le vendeur.

Si le contrôleur est gagnant, le vendeur se trouve à ajouter en trop à son revenu imposable un avantage fiscal de 2 469 \$ par année pendant quatre ans.

« Dans ce cas, plutôt que de verser 433,34 \$ pour louer l'automobile, l'employeur devrait hausser de 433,34 \$ le salaire mensuel de son vendeur et ne pas lui fournir d'auto. Le vendeur

louera lui-même la voiture. Les frais de location seront alors déductibles de ses revenus », a expliqué Yves Chartrand.

Règle générale, une voiture fournie par l'employeur peut être une bonne affaire pour un employé se déplaçant peu à des fins d'affaires, mais pas pour les vendeurs, sauf si 90 % et plus du kilométrage

Transférer à
Dr Tax: Le
choix logique

**DR
TAX**

LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS
PERFORMANT DU CANADA

SANS TRAVAUX

1-800-663-7829

est fait à des fins d'affaires, auquel cas des règles d'exemption s'appliquent.

CLAUDE
CHIASSON

MESSAGE IMPORTANT AUX GENS D'AFFAIRES

C O N C O U R S

CROISIÈRE COMFORT INN



PARTEZ EN VACANCES DANS LES CARAÏBES !

COUREZ LA CHANCE DE GAGNER
UNE CROISIÈRE DE 7 JOURS
POUR 2 PERSONNES
À BORD DU SOVEREIGN OF THE SEAS
PLUS 2000 \$ D'ARGENT DE POCHE.
VALEUR DE 5000 \$.

ROYAL CARIBBEAN **VACANCES**
AIR CANADA

EN COLLABORATION AVEC
ROYAL CARIBBEAN CRUISE LINE ET VACANCES AIR CANADA.



POUR PARTICIPER,
INFORMEZ-VOUS À L'UN DES 96 HÔTELS
COMFORT INN AU CANADA,
DONT 23 SE SITUENT AU QUÉBEC.
BONNE CHANCE !

Réservations : **1-800-BO-RÊVES**
Hôtels gérés par Journey's End

Des oublis de l'employeur au décès d'un employé peuvent coûter cher à sa succession

S'ils étaient mieux informés, les employeurs éviteraient à la succession des employés décédés de payer beaucoup trop d'impôts.

L'année d'imposition du défunt se termine à la date de son décès. En vertu de cette règle, l'employeur envoie à la succession d'un employé décédé, lorsque l'année civile est terminée, un relevé T-4 en se contentant d'inscrire le salaire brut gagné par cet employé.

« Erreur ! » a souligné Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité. L'employeur oublie de faire la distinction entre les types de rémunération traités différemment par le fisc à la suc-

cession. Les congés de maladie accumulés devraient être déclarés à part. Lorsque les congés de maladie accumulés sont versés annuellement à l'employé, ils s'ajoutent au salaire imposable de l'année et sont imposés comme tels.

Si les congés de maladie accumulés ne sont pas versés annuellement, ils font alors partie de l'allocation de départ lorsque l'employé prend sa retraite. Ils peuvent donc être transférés dans le REER affranchis de tout impôt dans les limites fiscales prévues pour un tel transfert.

Dans le cas d'un employé décédé, ces congés de maladie accumulés deviennent des prestations consécutives

au décès. « Les premiers 10 000 \$ de ces prestations sont totalement exemptés d'impôt », a expliqué M. Chartrand. En incluant ces congés dans le salaire brut annuel du défunt, l'employeur pénalise grandement la succession.

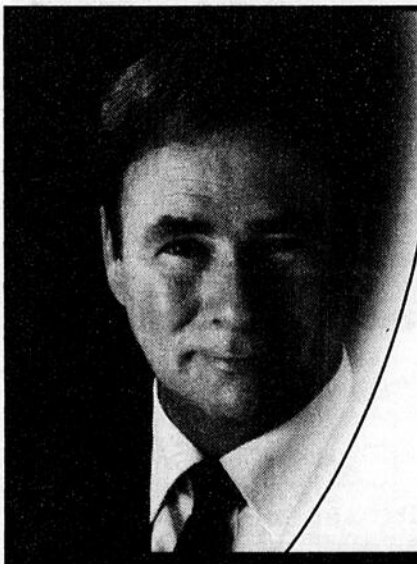
De plus, tout solde des prestations en cas de décès excédant l'exemption de 10 000 \$ est imposable non pas au nom du défunt, mais bien au nom de la succession.

Les revenus imposables de la succession étant généralement moindres que ceux du défunt, ils seront imposés à un taux marginal d'impôt sensiblement moindre que ces derniers dans la déclara-

tion de la succession.

Par ailleurs, l'employé décédé aura accumulé des journées de vacances impayées. Ces revenus peuvent être déclarés sur des déclarations de revenus distinctes, comme si l'employé était deux personnes distinctes.

Il se trouve donc à réclamer ses crédits de base une seconde fois de sorte que les premiers 8 000 \$ (environ) de ses revenus seront exemptés d'impôts. En plus de la paie des vacances, font partie de cette catégorie de revenus les bonis impayés au décès, les salaires payés rétroactivement et les salaires impayés pour la période de travail se terminant avant la date de décès de l'employé. (CC)



Séminaire de vente stratégique^{MD} Nouvelle édition 1995-1996

« 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 9, 10 nov. - 14, 15 déc. Québec 6, 7 nov. - 11, 12 déc.

Informez-vous sur nos séminaires de gérance 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

ÉDITORIAL

Distinguer l'accessoire des enjeux fondamentaux

La grande majorité d'entre nous avons fait notre choix en vue du 30 octobre, un choix qui vient tantôt du coeur, tantôt de la raison. Toutefois, un électeur sur huit n'est pas décidé ou reste muet sur ses intentions. C'est aux indécis que je m'adresse aujourd'hui.

Contrairement à ce que disent les deux camps, l'issue du référendum n'est ni une panacée, ni une catastrophe absolue. Il est compréhensible de pencher vers le OUI, soit parce qu'on s'identifie plus au Québec qu'au Canada, soit à cause du blocage constitutionnel. En même temps, il est sage de soupeser les risques et les coûts importants inhérents à la séparation du Québec. Voici quelques pistes de réflexion :

1. Une victoire du OUI permettrait au Québec de récupérer les taxes et les impôts payés par les Québécois à Ottawa; en revanche, le Québec devrait payer tout ce qu'Ottawa verse aux Québécois (prestations aux personnes âgées et aux familles avec enfants, subventions à l'agriculture, aux entreprises, aux syndicats, etc.) et payer pour les services relevant de sa juridiction (défense, justice, **Radio-Canada**, représentation à l'étranger, etc.). Selon les derniers comptes économiques provinciaux, Ottawa a perçu près de 30 milliards de revenus de toutes sortes au Québec en 1993, mais a déboursé environ 31,5 milliards en programmes divers pour les Québécois. Ces chiffres ignorent les paiements d'intérêt sur la dette fédérale.

2. Certains croient qu'un Québec souverain protégerait mieux la culture française que son appartenance au Canada. Pourtant, le français n'a jamais été si rayonnant à Montréal. En outre, la séparation du Québec déclencherait une renégociation de l'*Accord de libre-échange nord-américain*, qui pourrait se solder par un affaiblissement de la protection culturelle existant dans l'accord actuel. Évidemment, plusieurs autres clauses de l'accord seraient renégociées. Or, le Québec (2 % de la population nord-américaine) serait plus faible que le Canada face au Congrès américain.



JEAN-PAUL GAGNÉ

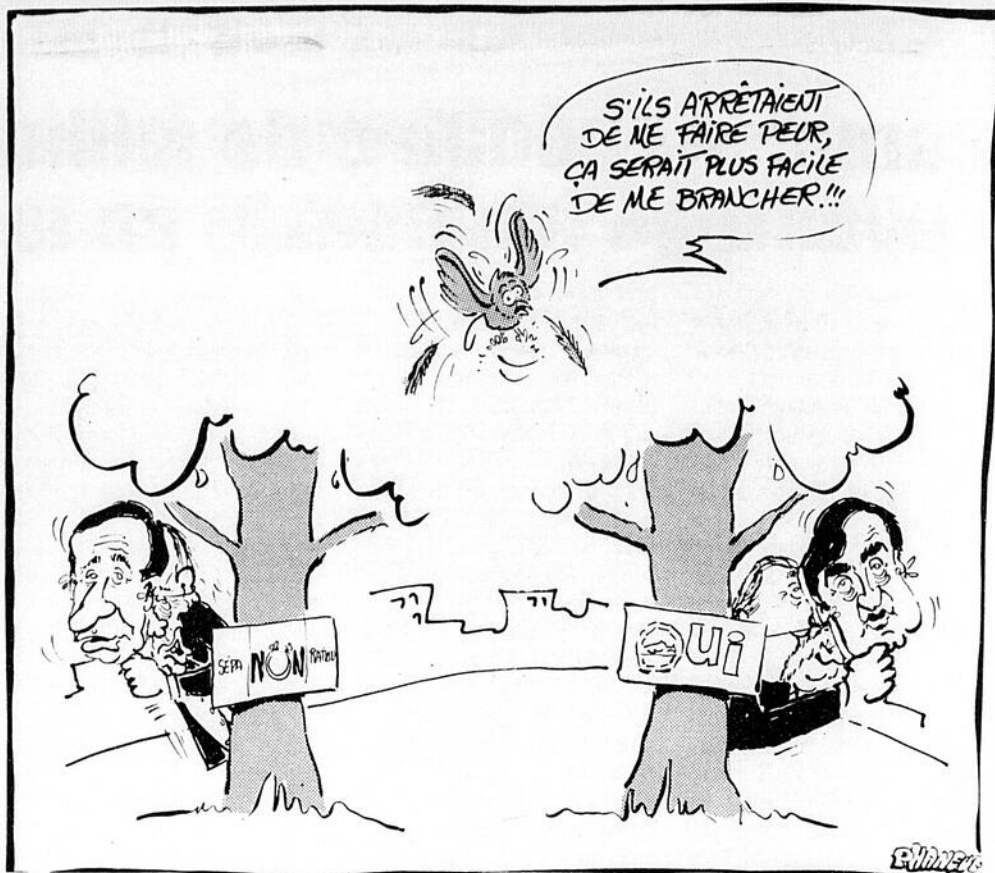
3. Le Québec jouit d'une économie diversifiée et fait preuve d'un dynamisme entrepreneurial exceptionnel. Il survivrait à son indépendance. Toutefois, il s'ensuivrait des séquelles économiques graves tant pour le Québec que pour le reste du Canada. Québec perdrait des sièges sociaux, des personnes qualifiées, des capitaux, des investissements et des emplois, ce qui provoquerait une récession. La valeur des propriétés chuterait.

4. Le projet de partenariat avec le reste du Canada proposé par le camp du OUI prévoit le maintien du marché commun et du dollar canadien. L'espoir que le reste du Canada y adhère est mince puisque le Québec n'a même pas été capable de faire inscrire le concept de société distincte dans la constitution. Le projet prévoit un Conseil du partenariat formé d'un nombre égal de ministres du Québec et du reste du Canada, chaque partie ayant un droit de veto sur les décisions. C'est irréaliste. Les chances que le Québec conserve le dollar canadien sont infimes.

5. La principale carte dans le jeu du Québec est la dette du gouvernement fédéral, dont il faudrait négocier le partage. Toutefois, personne ne peut prédire ce qui en résulterait. Le Québec ne pourrait absorber sans connaître des difficultés majeures une part importante (22-25 %) de la dette fédérale; par contre, il est irréaliste de penser qu'il s'en tirera avec une part de 17 % comme l'espèrent certains.

6. La constitution de 1992 est difficile à avaler puisqu'elle a été signée en l'absence du Québec et qu'elle donne à la Cour suprême des pouvoirs que l'Assemblée nationale n'a pas. Les accords du Lac Meech et de Charlottetown, qui devaient réparer cette bavure, ont échoué. Ces rebuffades, imputables à des politiciens obtus, ne justifient toutefois pas la destruction du Canada.

Le fédéralisme a semblé immuable depuis deux décennies, mais la crise des finances fédérales obligera bientôt Ottawa à se décentraliser en faveur des provinces, ce qui rejoint les aspirations traditionnelles des Québécois.



LES AFFAIRES

Fondé en 1928

Éditeur adjoint et rédacteur en chef: Jean-Paul Gagné

Chef de pupitre: Michel Clermont Adjoint au chef de pupitre: Jean-Luc Renaud

Directeur cahiers spéciaux: Normand Saint-Hilaire Adjoint: Gilles Gagnon

Directeur section finance: Bernard Mooney Directeur technologie-informatique: Yan Barcelo

Journalistes: Dominique Beauchamp, Réjean Bourdeau, Claude Chiasson, Pierre Desmarteau,

Alain Duhamel, Stéphane Labrèche, François Riverin, Francis Vailles, Martin Vallières

Collaborateurs: Jean H. Gagnon, Raymond Théoret, Dominique Froment, Michel De Smet,

Raymond Prince, Bernard Veyron, Jean-Pierre Langlois, Yves St-Maurice, Dominique Vachon

Photographe: Jean-Guy Paradis Superviseur de production: Donald Wells

Publicité: Directrice associée: Joanne Proulx

Adjointe, développement des ventes: Claire Breton Adjoint administratif: Normand Bergeron

Montréal: (514) 392-9000 - Toronto: (416) 340-8000 - Vancouver: (604) 984-7176

Maritimes: 1-800-361-5479 - États-Unis: 1-800-461-3773 - Paris: (1) 45-00-66-08

Tirage: Directeur François Blondin Abonnement: (514) 392-2010

Les Affaires (publié 50 fois l'an) 1 an: 48,00 \$ 2 ans: 72,00 \$ (Toutes taxes incluses)

Les Affaires (publié 50 fois l'an) et Affaires PLUS (publié 10 fois l'an)

1 an: 59,95 \$ 2 ans: 89,95 \$ (Toutes taxes incluses)

Au numéro: LES AFFAIRES: 2,22 \$ - Affaires PLUS: 3,36 \$

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

1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9

Tél.: (514) 392-9000 Fax pub.: (514) 392-4723 Fax réd.: (514) 392-1586

Président: Alain Guilbert

Directeur administratif: Ginette Roy

Directrice générale, division des Publications économiques: Suzanne Paquet

Directeur des ventes et du marketing: Yvon Tremblay

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Itée

Président du conseil d'administration: Rémi Marcoux

Imprimé par l'imprimerie Transmag inc., une division de l'imprimerie Trans-Continental 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

SOUS TOUS LES ANGLES, NOUS SOMMES

LA PLUS GRANDE

COMPAGNIE AÉRIENNE

VERS L'ASIE.

PLUS DE VOIS ET PLUS DE DESTINATIONS QUE TOUTE AUTRE COMPAGNIE AÉRIENNE CANADIENNE.

Canadien est la plus grande compagnie aérienne vers l'Asie. Cela représente 35 vols hebdomadaires vers Hong Kong, Taipei, Bangkok, Nagoya, Tokyo et Beijing, les villes clés d'Asie. Et dès le 3 novembre, conjointement avec Malaysia Airlines, de nouveaux vols vers Kuala Lumpur vous seront offerts. Appelez-nous au 1 800 665-1177 ou visitez notre site web au <http://www.cdnair.ca>

Canadien

→ TOUJOURS PLUS LOIN



Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International Itée.

L'ACTUALITÉ

Commerce électronique de la CSST : deux consortiums s'affrontent : Bell-BN-Desjardins et IBM-Hydro-Québecom

Deux consortiums s'affrontent pour obtenir le mandat de mettre en place l'autoroute de commerce électronique pour laquelle la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST) est allée en appel d'offres à la mi-septembre.

Le premier consortium est formé de trois entreprises majeures, soit Bell Canada, la Banque Nationale, et le Mouvement Desjardins, de deux filiales de Bell, soit Bell Sygma et Communications évoluées Bell, d'Alliance Stentor (Sirius) et d'un groupe de firmes de consultants en informatique, soit MLLA et associés, le Groupe DMR, le Groupe CGI et le Groupe LGS. Toutes ces firmes sont présentes à Montréal.

Le deuxième consortium est formé d'IBM Canada et d'Hydro-Québecom, qui sont appuyées par la Société canadienne des postes et Medial, firme conseil en

santé et sécurité du travail de Québec. Hydro-Québecom est la filiale de télécommunications que le nouveau président du conseil d'Hydro-Québec, Yvon Martineau, rêve de mettre sur pied.

Un troisième consortium était formé d'Unitel et d'EasyLink, filiale d'AT&T Canada, avec comme partenaires le Groupe BGW et BGW Multimédia, des firmes ontariennes.

La proposition de ce consortium n'a pas été retenue parce qu'elle n'était pas conforme au devis d'appel d'offres.

Les deux consortiums retenus ont présenté oralement ces jours derniers leur offre de service devant le comité de sélection créé à cette fin par la CSST.

Ce comité, présidé par Pierre Shedleur, président du conseil et chef de la direction de la CSST, a pour mandat d'étudier les offres de services et de faire une re-

commandation au conseil d'administration de la CSST. Le gouvernement du Québec devra aussi donner son aval à la décision du conseil d'administration avant que le projet puisse démarrer.

Ces informations ont été confirmées aux AFFAIRES par Jacques Millette, directeur des communications de la CSST.

Commerce électronique

Contrairement au projet d'autoroute électronique UBI, qui vise le marché des particuliers, le projet de la CSST en est un d'autoroute de commerce électronique.

Dans ce projet, les entreprises formant le consortium qui sera retenu investiront dans les systèmes de télécommunications et d'informatique nécessaires aux transactions commerciales tout en étant assuré d'avoir la CSST comme premier client.

Le consortium pourrait, par la suite, offrir des services semblables à d'autres entreprises.

Le système dont veut se doter la CSST vise à améliorer son efficacité, à réduire la paperasse et, surtout, à éliminer les délais dans le traitement des dossiers, qui se traduisent par des coûts énormes.

Selon la CSST, une journée de délai dans l'ensemble des dossiers traités par la CSST se traduit pas des coûts de

7 M\$. Ainsi, si le nouveau système permet de réduire les délais de cinq jours, la CSST pourrait réaliser des économies annuelles de 35 M\$, sans diminuer aucunement le service aux bénéficiaires.

Délais réduits

Une partie des délais s'explique par les communications entre la CSST et les médecins traitant les bénéficiaires et la CSST.

Par exemple, l'envoi par la poste, plutôt qu'électroniquement, d'un rapport de médecin statuant qu'une personne est guérie et peut reprendre le travail peut signifier le paiement de quelques jours d'indemnisation de plus par la CSST et la perte de quelques jours de travail par l'employé et son entreprise.

Le système permettra notamment aux employeurs de transmettre électroniquement

leur déclaration de masse salariale; sur réception de cette déclaration, la CSST transmettra un avis de paiement par voie électronique, en retour duquel les employeurs autoriseront leur institution financière à effectuer un paiement en faveur de la CSST, qui, à son tour, avisera électroniquement les employeurs de la réception du paiement.

En outre, le système permettrait le transfert électronique de fonds aux employeurs qui ont indemnisé un employé au cours des 14 premiers jours d'une invalidité (la CSST rembourse les employeurs une fois qu'elle a traité le dossier de l'employé victime d'un accident).

Baisse de la cotisation

Par ailleurs, la CSST vient d'annoncer qu'elle abaissera à 2,52 \$ par 100 \$ de salaire assurable son taux moyen de

FORGESTIK INC.
FORMATION INFORMATIQUE
DÉVELOPPEMENT WINDOWS
Windows 95
Spécial formation
Microsoft
SOLUTION PROVIDER
Montréal : 514.844.2729
Québec : 418.622.8600
Extérieur : 1.800.714.2729

cotisation pour 1996.

Le taux actuel est de 2,60 \$, comparativement à 2,75 \$ en 1994. Le salaire maximum assurable est de 48 000 \$ depuis deux ans.

Cette baisse du taux de cotisation s'explique par le surplus de 72,8 M\$ qu'elle prévoit pour l'exercice en cours. En 1994, la CSST avait enregistré un surplus de 125,6 M\$.

Ces surplus ont un impact direct sur le taux de capitalisation, qui devrait atteindre 64,4 % à la fin de 1995.

Selon M. Shedleur, « on peut envisager une pleine capitalisation du régime québécois de la santé et de sécurité du travail d'ici à 15 ans ».

Le taux de capitalisation est la proportion des engagements actuels et futurs pour lesquels la CSST dispose de réserves financières.

JEAN-PAUL GAGNÉ

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Si les Québécois insistent pour enchâsser leur "société distincte" dans la Constitution, il leur faudra sans doute attendre encore un peu. Mais si les Québécois peuvent se contenter d'une société distincte de fait - définie comme la capacité d'influencer leur façon de vivre, de travailler et de se divertir - alors leur heure est arrivée. »

Thomas J. Courchene,
économiste et professeur,
Université Queen's, Kingston, Ontario.



Considérez Detroit

Que vos activités s'exercent dans le domaine de l'automobile, de la recherche ou dans celui de la haute technologie, considérez les avantages que vous offre Detroit. Vous y trouvez le marché le plus important de tout point de la frontière États-Unis/Canada.

Nous mettons à votre disposition nos services gratuits et confidentiels pour:

- Contacts fournisseur/clientèle
- Douane et visas
- Sélection de bâtiments et de sites
- Financement à des conditions avantageuses
- Formation professionnelle
- Démarches administratives

A Detroit, vous trouverez aussi un partenaire, Michigan Consolidated Gas Company. MichCon apporte un nouveau degré d'efficacité et de service aux entreprises en expansion.

Appelez-nous dès aujourd'hui:
Detroit Economic Growth Corporation
John Carroll
150 W. Jefferson, Suite 1500 Detroit, MI 48226 U.S.A.
tél. (313) 963-2940 fax. (313) 963-8839



TRANSFORMEZ VOS DONNÉES EN
Outil concurrentiel

DATA mining

On constate l'émergence de nouvelles méthodes analytiques qui mettent au jour des constantes et des tendances au sein de bases de données volumineuses. Ces technologies sont regroupées sous l'appellation d'"extraction de données". Partout au pays, les entreprises commencent à explorer les techniques d'extraction de données pour renforcer leurs efforts de marketing, perfectionner leur processus décisionnel et générer des bénéfices nets.

Assistez au Séminaire Data Mining de Silicon Graphics® le 2 novembre prochain, vous en apprendrez davantage sur cette technologie émergente et sur les applications s'y rattachant.

International Data Corporation (IDC), l'un des plus importants analystes internationaux dans le domaine de l'aide à la décision, présentera les avantages de l'entreposage et de l'extraction de données. IDC expliquera également comment les entreprises du Fortune 500 utilisent les entrepôts de données et quel est l'impact de ces solutions sur les résultats nets des entreprises nord-américaines.

Silicon Graphics, chef de file en matière de systèmes commerciaux de traitement parallèle et de technologies d'extraction de données, vous entretiendra de ses solutions d'extraction de données à l'aide de démonstrations en temps réel et de cas concrets.

Une firme canadienne de consultation traitera de la mise en oeuvre fructueuse d'un entrepôt de données et des solutions qui permettront à votre entreprise d'accroître ses atouts concurrentiels.

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT À CE SÉMINAIRE GRATUIT D'UNE DEMI-JOURNÉE !!

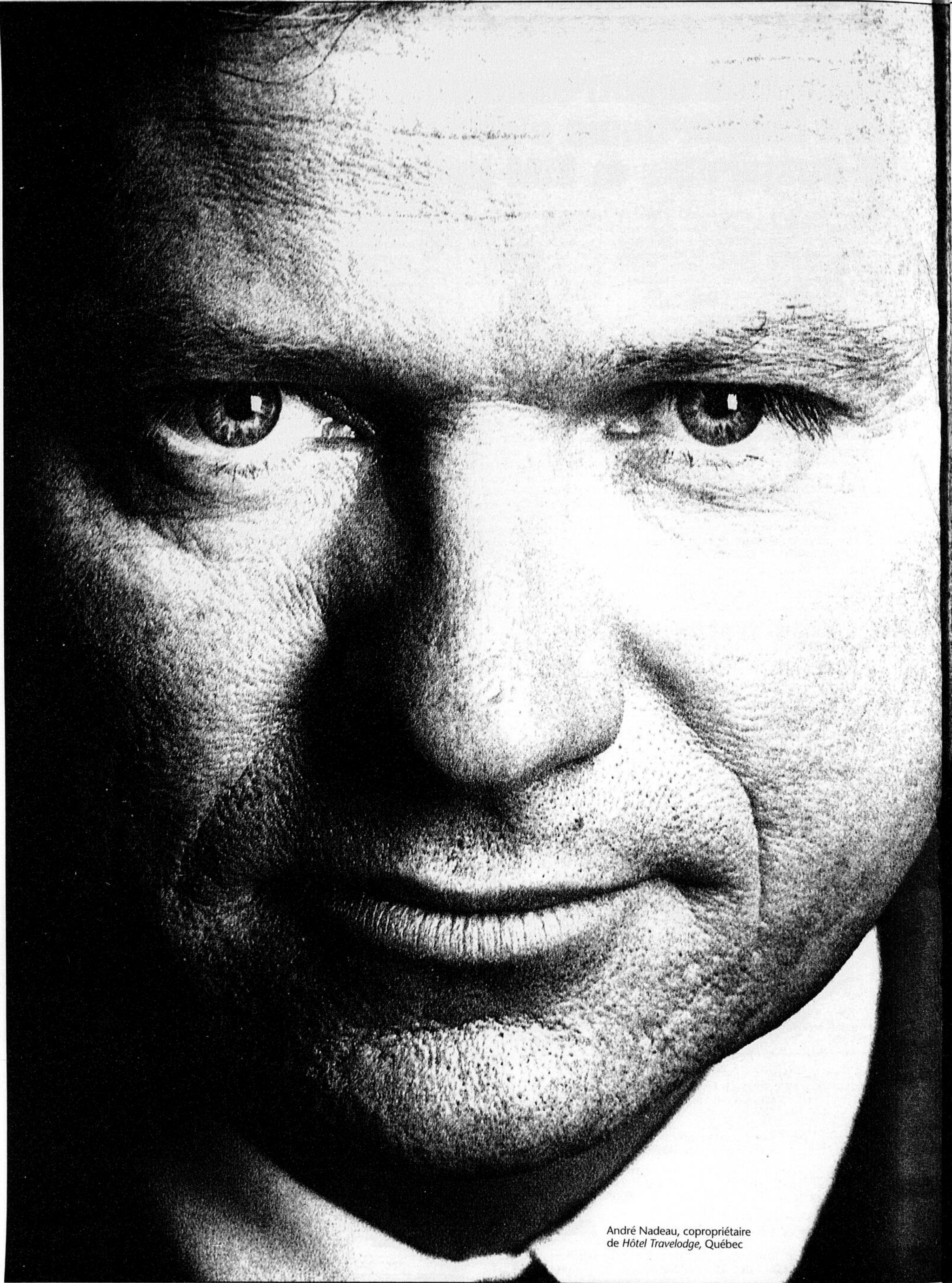
Date: 2 novembre 1995
Heure: 9h00 à 11h30 (Inscription 8h45)
Endroit: Hôtel Loews Vogue
1425, rue de la Montagne
Salon de Paris
Montréal (Québec)
RSVP: Diane Langlois
514.745.2440 ou 1.800. 463.2440
diane@stlaurent.sgi.com

Pour vous inscrire par le World Wide Web
<http://www.sgi.com/Misc/datamining.html>

Le séminaire aura lieu en anglais
Une petit-déjeuner buffet sera offert.

©1995 Silicon Graphics et le logo Silicon Graphics sont des marques déposées, et see what's possible est une marque de commerce de Silicon Graphics, Inc.

see
what's
possible



André Nadeau, copropriétaire
de *Hôtel Travelodge*, Québec

« Avec l'autre compagnie, notre ligne 800 "grichait" tellement qu'on avait à demander aux clients de nous rappeler à frais virés. »

« Pour un hôtelier, la ligne 800 c'est la porte d'entrée de la clientèle, c'est le comptoir de vente, c'est la principale source de revenus. Quand les clients téléphonent, ils sont prêts à réserver.

Quelque temps après avoir quitté Bell pour un autre fournisseur, on a commencé à avoir des problèmes de transmission. Au début, la ligne 800 "grichait" à l'occasion. C'est devenu de plus en plus constant et un moment donné, on ne comprenait plus rien de ce que les clients disaient. Il fallait leur demander de nous rappeler à frais virés. Je suis certain qu'ils l'ont pas tous fait. Ça a duré trois semaines, j'étais furieux. »

Bien sûr, tous ne vivent pas de tels problèmes. Avec Bell, André Nadeau, lui, profite maintenant d'un **réseau interurbain 100% numérique** qui assure la clarté des appels.

AVANTAGE

Avantage 800^{MC}

1 800 634-BELL

The Bell logo, featuring a stylized bell icon above the word "Bell" in a bold, sans-serif font.



L'ACTUALITÉ

Placide Poulin : NON « pour éviter l'instabilité économique »

Le président et chef de la direction de Maax (Mtl, MXA, 9,25 \$), Placide Poulin, votera NON « pour éviter l'instabilité économique » qui résulterait d'une victoire des souverainistes. À la suite d'un OUI, il prévoit plusieurs années d'incertitude avant que le Québec puisse rebâtir des liens « qui existent déjà » avec le reste du Canada.

À son avis, la souveraineté du Québec va créer un sentiment de frustration au sein de la clientèle canadienne de Maax. M. Poulin perçoit déjà des signaux du marché ontarien. « On nous dit : on aime bien ce que vous faites, mais, si le Québec se sépare, certains seront réticents à acheter des produits québécois. »

Maax fabrique des produits et accessoires de salles de bains. Son chiffre d'affaires en Ontario et dans les Maritimes est de 12 M\$. La compagnie n'y a pas d'usine, car la proximité des marchés lui permet de les servir efficacement et à moindre coût à partir de la Beauce.



Placide Poulin : « Les garanties d'avoir un emploi sont plus grandes dans le Canada que dans un Québec souverain. »

La fabrication se fait dans les usines québécoises **Acrylica** et **Axam**, situées à Sainte-Marie, et **Fibre de Verre Moderne** et **Xatec**, de Tring-Jonction. Ensemble, elles génèrent des ventes de 48 M\$.

Maax exploite aussi deux usines aux États-Unis. Les filiales **Pearl Baths**, à Minneapolis, au Minnesota, et **Maax USA**, à Valdosta, Georgie, produisent respectivement 27 M\$ et 10 M\$ de produits pour la clientèle américaine.

l'achat de **Hydroswirl**, manufacturier d'équipements de salles de bains, qui réalise un chiffre d'affaires de 10 M\$.

Maax est également sur le point de conclure l'acquisition des éléments d'actif de **Valley Viberbath**, qui exploite une usine à Armstrong, Colombie-Britannique, et une autre à Airdrie, Alberta. Ces deux entreprises fabriquent respectivement pour 18 M\$ et 3 M\$ de produits.

Acquisitions

Le 19 octobre, M. Poulin s'est rendu à Bellingham (Washington) pour conclure



« Nous allons dans l'ouest canadien pour accroître nos marchés et continuer de bien servir, partout dans le pays, nos distributeurs nationaux (**Westburne, Emco**, etc.) », a expliqué M. Poulin. La fabrication sur place s'avérerait nécessaire en raison des coûts élevés de transport et de l'éloignement des marchés.

Grâce à ces nouvelles acquisitions, M. Poulin prévoit que le chiffre d'affaires de Maax sera de 120 M\$ pour l'exercice 1996-97, comparativement à 85 M\$ pour l'année en cours. Pour l'exercice terminé le 28 février 1995, Maax a réalisé un bénéfice net de 6,1 M\$ sur des ventes de 69,8 M\$.

Cette année, 65 % des ventes se feront aux États-Unis, 19,5 % au Québec, 15 % dans le reste du Canada et 0,5 % à l'étranger. La compagnie emploiera 300 personnes au Québec, 200 aux États-Unis et 100 dans l'ouest canadien.

que dans le reste du pays. »

Il a cependant ajouté que les nouveaux employés sont nerveux. « Ils posent des questions sur l'avenir de Maax et sur la nouvelle façon de faire les choses, si on vivait dans des pays séparés. »

M. Poulin examine différentes stratégies en cas d'une victoire du OUI, le 30 octobre. Pour maximiser les profits de ses actionnaires et bien servir ses clients à l'extérieur du Québec, il pourrait établir des usines en Ontario et dans les Maritimes.

« Cela fait partie des hypothèses qu'on examine en ce moment. C'est malheureux, car il y a 75 emplois des usines du Québec qui sont liés à ces ventes, mais nous n'aurons peut-être pas le choix. »

Québec souverain

M. Poulin pense qu'un pays qui veut partir à neuf doit d'abord contrôler son déficit et miser sur la création d'emplois. Il voudrait qu'on lui explique comment la « province la plus taxée, qui devra supporter une dette de 200 milliards de dollars et un taux de chômage élevé, aura les moyens de faire l'indépendance ».

Il a rappelé que les gens d'affaires aussi sont capables de rêver, mais qu'ils ont assez « les pieds sur terre » pour faire un pro forma avant de présenter leur projet. Jusqu'à maintenant, il n'a rien vu de tel depuis le début de la campagne référendaire.

« Quand René Lévesque a proposé son projet de nationalisation de l'électricité, il s'est présenté à la télévision avec un tableau noir et une craie. Il a expliqué à la population comment on pourrait réaliser le projet, combien cela coûterait, quels en étaient les avantages et les inconvénients. »

REJEAN BOURDEAU



MICHAEL FRILEGH

Monsieur David Kerr, président du conseil et chef de la direction de Noranda Inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur Michael Frilegh au poste de vice-président, trésorier de Noranda Inc. À ce titre, M. Frilegh s'occupera des relations de Noranda avec les banques et autres intermédiaires financiers, de la politique de financement de la Société, de la gestion des risques et des aspects stratégiques des acquisitions importantes.

M. Frilegh est entré au service de la trésorerie de Noranda en 1987, où il a assumé diverses fonctions, dont celle plus récemment, de trésorier adjoint. Avant de travailler pour Noranda, il a été à l'emploi de Coopers & Lybrand et de la Banque de Montréal. M. Frilegh est comptable agréé et détient un baccalauréat en commerce de l'Université de Toronto.

Noranda Inc. est une société diversifiée dans le domaine des ressources naturelles. Elle exerce ses activités dans trois secteurs distincts: mines et métaux, produits forestiers, ainsi que pétrole et gaz. La Société emploie plus de 32 000 personnes dans ses exploitations et bureaux de vente répartis dans le monde entier. Noranda Inc. est une société canadienne dont les actions ordinaires sont inscrites aux principales Bourses canadiennes.

noranda



COMMUNIQUÉ

La société Exhibit International est heureuse d'annoncer l'ouverture de son bureau à Montréal. Notre entreprise est une des plus importantes dans les domaines du design et de la fabrication de stands modulaires et hors série, de l'étalage, des salles d'exposition commerciales et d'éléments de point de vente au Canada. M. Brian Bélanger, directeur de succursale, et Mme Christine Brennan, chargée de projet, offriront l'ensemble de nos services dont l'excellence est déjà reconnue à l'échelle internationale. Nous vous invitons à visiter notre salle d'exposition ou à communiquer avec nous pour connaître nos produits et services.

Exhibits International
4028, rue Steinberg St-Laurent (Québec) H4R 2G6
Téléphone: (514) 333-0635 Fax: (514) 333-0625
431, Horner Avenue, Etobicoke (Ontario) M8W 4W3
Téléphone: (416) 252-2818 Fax: (416) 252-3708

Impact sur les affaires

M. Poulin ne pense pas que la souveraineté aurait un grand impact sur les ventes de Maax aux États-Unis. « Pour les Américains, l'important, c'est qu'on leur offre des produits de qualité, un bon service et des prix concurrentiels. »

Il s'inquiète cependant de la réouverture de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). « Le Canada a déjà signé ce traité et nous faisons partie de l'Accord. Pourquoi retourner voir les États-Unis pour le renégocier et risquer d'y faire des concessions ? »

Au Canada, M. Poulin a souligné que les gens de l'Ouest sont inquiets de la situation politique. « Étant donné que l'on va fabriquer là-bas, je pense que l'impact négatif se fera peut-être moins sentir en Colombie-Britannique et en Alberta

CARTES D'AFFAIRES

SCRIBEC
PHOTOCOPIE
IMPRIMERIE
385-9400
Nous vous servons avec empressement

45, rue
Jarry Est
Montréal

L'ACTUALITÉ

Maurice Roussin : OUI « pour devenir maîtres chez nous »



Maurice Roussin, entrepreneur et propriétaire foncier de Sainte-Foy, pense que la vraie façon de « devenir maître chez nous » est de dire OUI à la souveraineté. Ce faisant, les Québécoises et les Québécois pourront voter toutes leurs lois, percevoir tous leurs impôts et signer des traités internationaux.

M. Roussin en a assez d'entendre parler de constitution. Il veut en finir des discussions « qui ne mènent nulle part » avec le fédéral, pour enfin concentrer les efforts du Québec sur l'économie et la création d'emplois.

À son avis, l'histoire a démontré qu'il est impossible de concilier les intérêts québécois à ceux de la fédération canadienne.

Après 30 ans de pourparlers stériles, l'homme d'affaires ne peut plus faire confiance au reste du Canada pour proposer des changements constitutionnels.

Il rappelle que le NON des Québécois, le 20 mai 1980, devait conduire à un renouvellement du fédéralisme. « Ça c'est plutôt terminé avec la nuit des longs couteaux de 1981, où on a décidé de rapatrier la constitution canadienne sans le consentement du Québec », rappelle celui qui est à la fois président de **Construction Roussin** et des **Immeubles Roussin**.

Il ajoute qu'il n'a fallu que quelques années avant que le reste du Canada tourne, à nouveau, le dos aux aspirations québécoises, en refusant l'**Accord du Lac**

Meech. Selon M. Roussin, le Canada anglais a « fait la séparation » du Québec, en reniant sa parole et en déchirant le « contrat de société » qu'on avait accepté ensemble.

Il se désole, qu'après l'échec de Meech, le premier ministre Robert Bourassa ait « posé la question aux Québécois, mais les a empêchés d'y répondre. »

Rapport de force

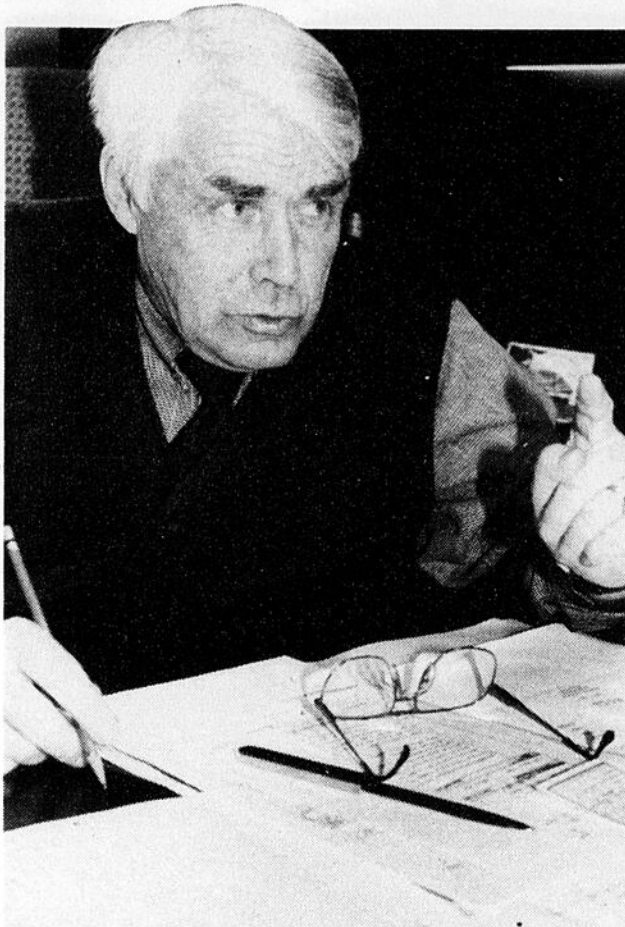
Il souligne que, même les négociations dirigées par des fédéralistes convaincus ont échoué.

« Nous avons perdu assez de temps et d'argent avec ça. Tu ne te chicanes pas avec ta femme toute ta vie; tu fais une entente ou tu divorces. »

Une fois la souveraineté déclarée, il se dit prêt à « donner une chance au partenariat » avec les provinces. « Pour une fois, nous allons discuter avec le reste du Canada des choses qui nous rassemblent. Mais ce sera à **Lucien Bouchard**, notre négociateur en chef, de nous faire des recommandations. »

Selon lui, l'avenir du Québec dépendra du rapport de force que les Québécois vont lui donner. « Devant une décision de cette importance, nous devons tous être solidaires. Il faut éliminer les divisions qui nous affaiblissent. »

M. Roussin comprend difficilement que certains gens d'affaires refusent de se prononcer pour le OUI. « C'est pourtant sous les deux man-



Maurice Roussin : « Avec son énorme dette, son taux de chômage élevé et ses coupures constantes dans la fonction publique, le Canada n'a plus grand chose à offrir. »

ats de **René Lévesque** (1976-1985), que les entreprises québécoises ont fleuri et que les PME sont devenues d'importants créateurs d'emplois », a-t-il dit.

Il estime que la fierté et la confiance en soi sont garan-

tes de toute réussite. « Comme nous avons réussi à faire prospérer nos entreprises, nous réussissons tous ensemble, à faire prospérer le Québec. »

Le portefeuille des Immeubles Roussin, partagé entre

Québec et Sainte-Foy et détenu par les frères Maurice et Bruno, se compose de 850 logements résidentiels, de quatre centres commerciaux (225 000 pi²) et de 1,1 M de pi² de locaux industriels.

La société, possède également 5 M de pi² de terrains vagues et une participation de 50 % dans l'hôtel **Château Mont Sainte-Anne**.

Construction Roussin s'occupe de construire, de rénover et d'aménager les immeubles appartenant au groupe. Les deux entreprises emploient près de 100 personnes.

M. Roussin est convaincu que le Québec a les moyens d'être souverain. « Nous formons un peuple mature, responsable, qui est prêt à se prendre en main. Mon expérience d'affaires m'a appris une chose : on n'est jamais mieux géré que par soi-même. »

Leviers économiques

Il souligne que le Québec possède déjà des leviers économiques importants comme la **Caisse de dépôt et placement** et **Hydro-Québec**. De plus, en rapatriant les 30 milliards de dollars d'impôt gérés par Ottawa, il sera possible d'avoir les outils néces-

saies pour répondre à nos priorités.

Selon lui, la formation de la main-d'œuvre est un enjeu particulièrement important pour assurer la qualité des produits et services.

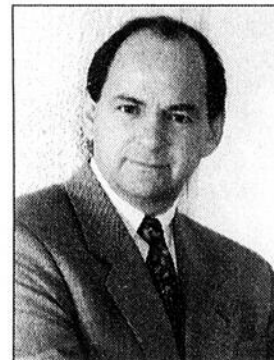
« Il est primordial d'investir massivement dans la formation afin de perfectionner nos différentes technologies et de les exporter mondialement. »

M. Roussin ne voit pas pourquoi les gens d'affaires québécois ne continueront pas à vendre à leurs partenaires canadiens et à acheter d'eux après la souveraineté. « Tant et aussi longtemps que nous produirons des marchandises de qualité, à prix compétitifs, il y aura des acheteurs intéressés et intéressants. »

Il rappelle que le Québec représente un marché de plus de 7 M de consommateurs, procure plus de 350 000 emplois à l'extérieur de ses frontières et transige avec le reste du Canada plus de 80 milliards de dollars par année. « Si malgré tout, il y a trop de mécontentement dans le reste du Canada, on assumera nos responsabilités et on trouvera de nouveaux marchés. »

REJEAN BOURDEAU

AVIS DE NOMINATION



Richard Pilotte

Monsieur Roger Desrosiers, FCA, associé directeur général des cabinets associés Arthur Andersen & Cie et Le Groupe Mallette Maheu, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Richard Pilotte à titre de responsable provincial de la planification financière personnelle pour le Service de consultation en finances personnelles du Groupe Mallette Maheu.

Ouvrant dans ce domaine depuis de nombreuses années, il a donné plusieurs conférences sur le sujet. Il est membre de l'Institut québécois de planification financière et agit en tant que formateur pour cet institut. Monsieur Pilotte est également membre du conseil d'administration de Contes pour Tous et de Channel Show Case.

Il occupera ses fonctions à partir du bureau de Québec.

Arthur Andersen & Cie et Le Groupe Mallette Maheu comptent 900 employés répartis dans une trentaine de villes au Québec. Ils offrent à leurs clients des services de vérification, de conseils en gestion et de fiscalité. Les deux cabinets se rattachent à l'organisation mondiale Arthur Andersen qui se classe au premier rang des fournisseurs de services professionnels au monde. Ainsi, nos professionnels sont en mesure d'échanger avec des collègues dans plus de 100 pays et d'élaborer des solutions appropriées aux particularités locales, en vue d'aider leurs clients à réussir.

Le Groupe Mallette Maheu

ARTHUR ANDERSEN

ARTHUR ANDERSEN & CO. SC

Comptables agréés
Conseillers en gestion

ON A DE L'ÉNERGIE

Multi Energies est fière d'annoncer l'ouverture de ses bureaux de Calgary et de Toronto à compter du 15 octobre. Multi Energies est une entreprise de Montréal, entièrement canadienne et oeuvrant dans le secteur énergétique.

Multi Energies offre une gamme complète de services de gestion énergétique et d'approvisionnement en gaz naturel et en pétrole. Dites oui aux économies sur les coûts de l'énergie et téléphonez Jean-Pierre Langlois à Montréal au (514) 769-6048, Dave Hutchison à Calgary au (403) 266-2215 ou Robert Wilson à Toronto au (416) 229-1248 pour plus de renseignements sur notre entreprise.

MultiEnergies

Montréal, Jean-Pierre Langlois
1, place du Commerce, Suite 500, Île-des-Sœurs (Québec) H3E 1A2
Tél. (514) 769-6048 Fax (514) 766-4256

Calgary, Dave Hutchison
400 5^e Ave. SW., Suite 300, Calgary (Alberta) T2P 0L6
Tél. (403) 266-2215 Fax (403) 266-1948

Toronto, Robert Wilson
5140 Yonge Street, Suite 1618, North York (Ontario) M2N 6L7
Tél. (416) 229-1248 Fax (416) 229-0508

LOCAUX COMMERCIAUX À LOUER

QUÉBEC

Longueuil
Cap-de-la-Madeleine
Québec
Ste-Marie-de-Beauce
Montmagny
Rivière-du-Loup
Jonquière

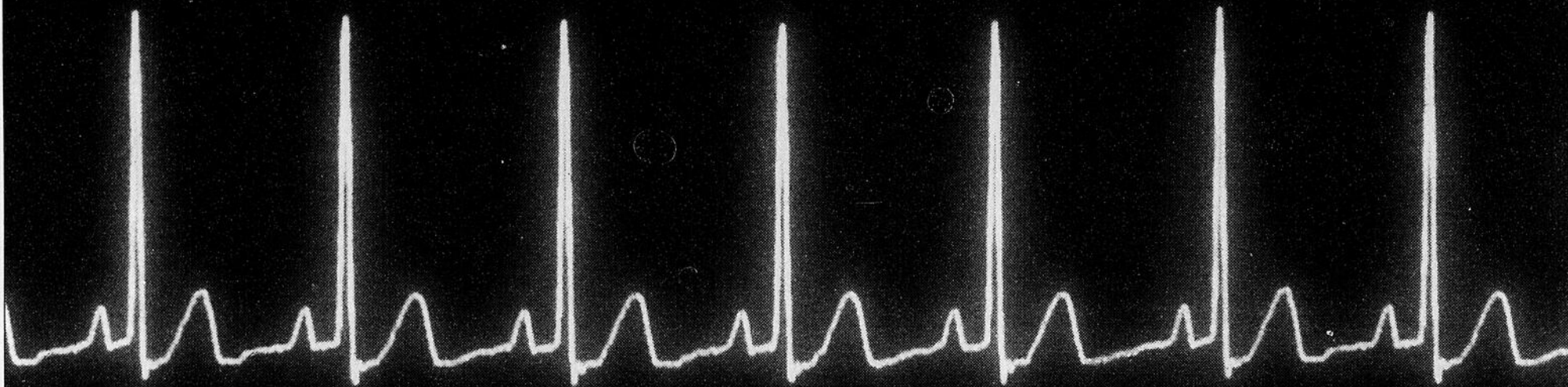
NOUVEAU-BRUNSWICK

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Pour information contacter

LES IMMEUBLES PLAZA
(514) 739-9801

COMPAQ VOUS PRÉSENTE UN ORDINATEUR
SI ÉVOLUÉ QU'IL PEUT MÊME
RÉGULARISER VOTRE RYTHME CARDIAQUE.



*Vous êtes assis
à votre bureau.*

*Quelque part,
un disque dur va
tomber en panne.*

*Le gestionnaire
Insight Manager
vous prévient.*

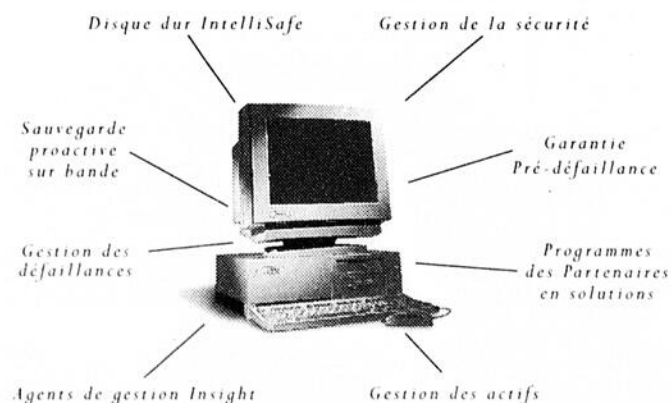
*Le système fait
immédiatement
une sauvegarde
sur bande.*

*Vous remplacez
le disque défectueux
par un disque
dur IntelliSafe.*

*La garantie
Pré-défaillance
de Compaq en
couvre le coût.*

*Vous prenez
une autre gorgée
de café.*

À la simple idée d'un disque dur qui tombe en panne, vous sentez monter l'adrénaline et s'emballer votre coeur d'administrateur de réseau. Alors, désolés d'atténuer vos sensations fortes, mais grâce à la capacité de gestion intelligente de Compaq, votre tâche d'administrateur de réseau risque de devenir pour le moins... prévisible. La capacité de gestion intelligente de Compaq vous aidera à éviter les crises inattendues et les ruées soudaines d'un ordinateur à l'autre. Elle vous évitera aussi des pertes irrémédiables de données. Il ne vous restera qu'à dialoguer en toute quiétude avec chacun des ordinateurs Compaq de votre réseau, et cela, depuis votre bureau. Car Compaq a mis au point une technologie qui, avec Windows 95, vous permet d'exploiter depuis votre micro-ordinateur tous nos outils révolutionnaires de télégestion. La surveillance de disque dur par IntelliSafe, le contrôle des performances de carte de réseau local et la détection des conditions ambiantes – toute l'information qu'il vous faut pour vous occuper d'une situation avant qu'elle ne se transforme en problème. En fait, avec les partenaires en solutions de Compaq, votre système fera une sauvegarde automatique dès qu'il détectera un disque dur le moindrement altéré. Vous pouvez donc **COMPAQ** aller manger, prendre un café, ou même rentrer chez vous pour la soirée en sachant que votre réseau est entre bonnes mains. Voilà une sensation bonne pour le coeur.



Comme tous les micro-ordinateurs Compaq, le Deskpro est couvert par notre garantie limitée de trois ans, sans frais. Pour obtenir de plus amples renseignements sur la gamme complète d'ordinateurs de bureau Compaq, appelez au 1 800 567 1616. © 1995 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Deskpro, marques déposées au U.S. Patent and Trademark Office. Certaines fonctions sont offertes avec le Compaq Deskpro et des applications logicielles indépendantes. D'autres fonctions ne sont offertes qu'avec Windows 95.

L'ACTUALITÉ

Vente d'électricité en gros : les États-Unis demandent à Hydro d'ouvrir son réseau de transmission

Pour accroître son marché aux États-Unis, Hydro-Québec pourrait devoir ouvrir son réseau de transmission au transit d'électricité produite par d'autres sociétés et destinée à des clients américains.

En effet, dans une décision rendue au début d'octobre, la Commission fédérale de l'énergie des États-Unis a refusé au partenaire américain d'Hydro-Québec, Energy Alliance Partnership (EAP), un permis de vente d'électricité au prix du marché de gros parce que la société québécoise exploite en exclusivité un réseau de transmission inaccessible au transit d'électricité destinée au marché américain.

« Le fait que le réseau de transmission se trouve au Canada ne diminue en rien la possibilité que des concurrents de EAP aient besoin du réseau d'Hydro-Québec pour rejoindre des marchés américains », lit-on dans la décision de la Commission.

« Les préoccupations de la Commission ne portent pas sur la transmission vers les marchés canadiens, mais sur la transmission vers les marchés américains.

Des compagnies peuvent décider de s'établir au Canada pour vendre de l'électricité aux États-Unis ou encore commercialiser aux États-Unis de l'énergie canadienne et, à cette fin, transiter par le réseau d'Hydro-Québec ».

Pour convaincre la Commission, EAP devra démontrer que le réseau de transmission d'Hydro-Québec est accessible sans discrimination à ses concurrents.

En d'autres termes, les distributeurs d'électricité américains doivent pouvoir utiliser le réseau de transmission d'Hydro-Québec dans les mêmes conditions que EAP même s'ils s'approvisionnent dans une autre province ou auprès de producteurs indépendants.

Un frein aux efforts américains

La décision freine les efforts de commercialisation d'Hydro-Québec aux États-Unis et oblige la société d'État québécoise à repenser sa politique d'acheteur exclusif de l'électricité qui transite par son réseau.

EAP est une entité américaine dont la principale place d'affaires se trouve à Pittsburgh, Pennsylvanie.

Ses propriétaires sont, à parts égales, Consolidated Natural Gaz (CNG), de Pittsburgh, une importante société gazière intégrée aux États-Unis, Noverco, société détenue par Gaz de France,

la Caisse de dépôt et placement et la Société québécoise d'initiatives pétrolières (SOQUIP), et H.Q. Energy Services US, filiale américaine à part entière de Services d'énergie H.Q.

La réunion de ses trois entreprises en une entité distincte, EAP, avait pour but de commercialiser l'énergie à bon compte dans le nord-est des États-Unis par le biais d'arbitrage entre la valeur ponctuelle des différentes formes d'énergie et d'offrir un choix en matière d'achat, de vente et d'échange d'électricité, de gaz naturel et d'autres formes d'énergie.

La formule connaissait un certain succès puisque, depuis février, les ventes d'énergie s'élevaient à 40 M\$ US.

Plus de souplesse

En demandant un permis de vente directe à des distributeurs, EAP souhaitait acquiescer une souplesse de fonctionnement qu'elle n'a pas à l'heure actuelle puisqu'elle traite ses affaires en utilisant les permis de CNG.

« Nous pourrions maintenir une présence commerciale correcte », affirme Sophie Brochu, vice-présidente, développement, de SOQUIP. « CNG et Noverco respectent la pause réflexion que doit prendre Hydro-Québec. C'est une décision qui dépasse largement le fonctionnement d'EAP ».

La requête d'EAP constituait une première puisque deux sociétés canadiennes demandaient, en association avec un gazier américain, des permis de vente directe aux États-Unis.

Les partenaires s'attendaient à ce que la Commission fédérale de l'énergie réclame la réciprocité des marchés de l'électricité entre les deux pays.

Elle s'en est abstenue, consciente qu'elle n'a aucune autorité sur les affaires d'Hydro-Québec, et s'est limitée à l'interpeller sur la liberté de transit.

Nouvelle requête

Les partenaires d'EAP pourraient à nouveau déposer une requête auprès de la Commission l'an prochain si Hydro-Québec décidait de s'ouvrir au transit d'électricité de toutes sources.

Dans son mémoire à la table de consultation du Débat public sur l'énergie, qui avait lieu en septembre, Hydro-Québec reste prudente et évoque des ententes de gré à gré, au cas par cas, sans

s'engager plus loin vers une politique générale d'ouverture du réseau de transmission.

La Commission fédérale de l'énergie indique qu'elle est disposée à examiner toute proposition à cet égard. Mais, avant de réétudier une requête, EAP devra aussi se conformer à deux autres exigences :

1. elle doit démontrer que les liens commerciaux d'EAP avec ses partenaires fondateurs ne lui procurent aucun avantage concurrentiel indu, au plan de l'information comme au plan des prix, qui lui permettrait de prendre le contrôle du marché de l'énergie;

2. elle doit démontrer que l'énorme capacité de produc-

tion d'Hydro-Québec ne se transformera pas en une réserve d'énergie inépuisable dont EAP se servirait pour éliminer ses concurrents.

Selon Sophie Brochu, EAP peut se conformer à ses exigences sans difficulté puisque Hydro-Québec doit d'abord servir le marché québécois et ne pourrait donc détourner sa capacité

de production vers les États-Unis, pas plus qu'elle ne pourrait pratiquer une politique de prix avantageant uniquement son partenaire américain sans compromettre les ententes d'approvisionnement qu'elle a avec d'autres acheteurs américains.

ALAIN DUHAMEL

Montréal (centre-ville)

Montréal (Place Dupuis)

Île-Charron

Laval

Québec (centre-ville)

Sainte-Foy

Trois-Rivières

Sherbrooke

Chicoutimi

Rimouski

Matane

Sept-Îles

Gatineau

Aéroplan

«ICI je me sens toujours chez nous. C'est inestimable, quand on voyage beaucoup.»

André McNICOLL

ANDRÉ MCNICOLL
VICE-PRÉSIDENT
COMMISSION SCOLAIRE ARGILE BLEUE

BIENVENUE CHEZ VOUS

Le confort de nos invités nous tient vraiment à cœur.

C'est pourquoi chacun des 13 Hôtels des Gouverneurs réserve toujours à ses voyageurs d'affaires :

- Un service chaleureux et attentionné
- Une chambre spacieuse et confortable
- D'excellents forfaits-affaires, forfaits-réunions et facilités de congrès
- Des milles Aéroplan à chaque séjour
- L'accès au Club des Gouverneurs et à ses privilèges, tels son petit déjeuner et ses appels téléphoniques locaux gratuits, plus tellement d'autres petites attentions... comme à la maison (ou presque)!

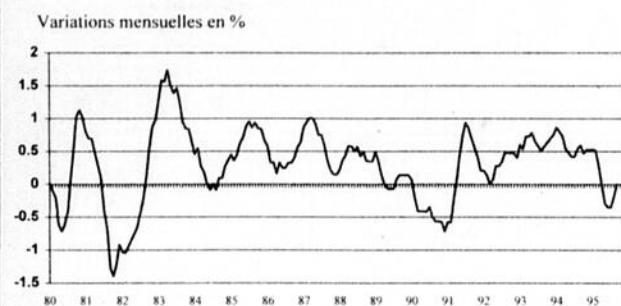
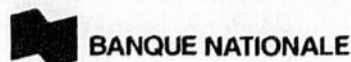


HÔTEL
DES GOUVERNEURS

VOTRE CHAÎNE HÔTELIÈRE

1 800 463-2820

ÉVOLUTION DE L'INDICE COMPOSITE CANADA



Après avoir reculé pendant quatre mois consécutifs, l'indice composite de Statistique Canada a stagné en septembre dernier. Cet indicateur reflète bien la fragilité de l'économie canadienne depuis le début de l'année 1995.

Indicateurs économiques

ÉTATS-UNIS

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en % ³
		Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
Ventes au détail	sept.	0,3	0,5	6,0
Nouv. commandes	août	2,6	1,0	9,1
Commandes en carnet	août	-0,2	0,1	2,5
Mises en chantier (000)	août	1,398	1,390	1,384
Production industrielle	sept.	-0,2	1,2	4,8
Balance commerciale (M\$)	juil.	-15,647	-14,730	-166,8
Prix à la consommation	sept.	0,1	0,1	2,8
Prix à la production	sept.	0,3	-0,1	1,7
Taux de chômage dessaisonnalisé (%)	sept.	5,6	5,6	5,6
Revenu personnel	août	0,0	0,6	6,4
Indicateur avancé US	août	0,2	-0,2	1,1

CANADA

Éconoflash (Bq. Nationale)	juil.	0,6	-0,4	5,8
Indicateur avancé (Stat. Canada)	août	-0,2	-0,3	5,8

DEMANDE INTÉRIEURE

1. Ventes au détail	juil.	-0,3	0,4	4,9
Ventes de voitures (000)	juil.	-0,9	2,8	8,6
2. Livraisons manufacturières	août	2,9	-0,8	15,0
Nouvelles commandes	août	0,2	2,2	14,3
dont : biens durables	août	1,2	3,8	15,6
3. Inventaires manuf. (M\$)	août	0,5	1,1	13,0
Ratio stocks/expéditions	août	1,37	1,40	1,32
4. Mises en chantier (000)	sept.	107	105	120
- Québec	juil.	13,5	14,8	20,4

PRODUCTION

Produit intérieur réel	juil.	0,1	-0,2	3,6
Production industrielle	juil.	0,7	-1,0	6,9
dont : manufacturière	juil.	0,7	-1,2	8,1
Construction	juil.	-0,4	-0,5	1,9
Services	juil.	-0,1	0,2	2,6

SECTEUR EXTÉRIEUR

Exportations de marchandises	juil.	-7,1	0,7	22,4
Importations de marchandises	juil.	-4,4	-2,8	18,6
Balance commerciale (M\$)	juil.	1 205,6	1 851,4	20 271,8

INFLATION

Prix à la consommation ⁴	août	-0,1	0,2	1,5
Prix industriels ⁴	août	0,0	0,0	8,4

MARCHÉ DU TRAVAIL

		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage dessaisonnalisé (%)				
- Canada	sept.	9,2	9,6	9,6
- Québec	sept.	10,9	11,0	11,5
Rémunération hebdomadaire	juil.	-0,6	0,7	2,1

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		1994
		Dernier trim.	Trim. préc.	
PIB CANADA †	II-95	-1,0	9,9	4,6
Investissements †	II-95	5,1	2,9	8,7
Revenu personnel disponible †	II-95	-2,0	5,4	1,1
Profits des entreprises ‡	II-95	10,9	14,6	36,1
% d'utilisation des capacités industri.	II-95	n.d.	84,8	82,9
PNB ÉTATS-UNIS ‡	II-95	0,5	2,7	4,1

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 dessaisonnalisé
† dollars constants ‡ dollars courants

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Une croissance sous les 2 % pour le Québec

La croissance du produit intérieur brut (PIB) réel du Québec devrait s'établir à 1,8 % en 1995 et à 1,9 % en 1996, résultats légèrement en dessous de ceux attendus au Canada, soit 2 % et 2,2 %.

Le Canada profite en effet du dynamisme des provinces de l'Ouest. La performance du Québec est loin derrière la réussite de 1994, où le PIB avait crû de 3,9 %.

Il faudra donc s'armer de patience et se serrer la ceinture pendant encore deux ans. Nos problèmes structurels, dont la situation financière des gouvernements, l'endettement des consommateurs et la diminution de la formation des ménages, sont encore très présents.

Fin de la récession technique

C'est presque inévitable : le Québec et le Canada traversent une récession technique en 1995, c'est-à-dire qu'ils connaissent deux trimestres consécutifs de décroissance du PIB réel (le deuxième et le troisième). Cette récession serait donc déjà terminée.

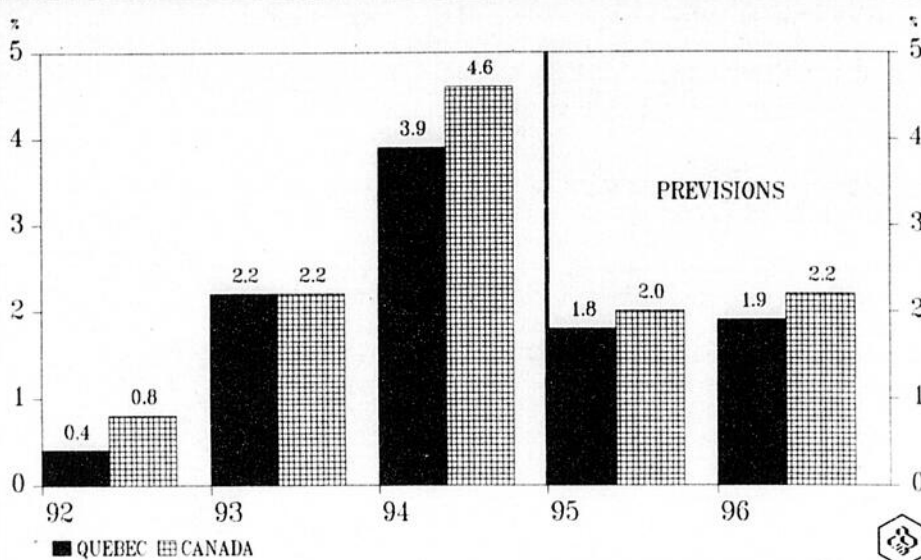
On dit qu'elle est technique, car elle ne s'apparente pas à une véritable récession. Il n'y a pas eu de chutes importantes de production, ni de pertes massives d'emplois et les profits des entreprises sont demeurés élevés.

Le Québec et le Canada ont tous deux souffert de la hausse graduelle des taux d'intérêt depuis le début de l'an dernier, mais particulièrement depuis novembre 1994. Compte tenu de l'endettement des consommateurs, le choc a été violent.

Pour 1995, les dépenses personnelles de consommation augmenteront de 1,1 % (excluant l'inflation), grâce au soutien des dépenses en services, qui représentent presque 50 % de ces dépenses. Pour l'an prochain, elles devraient reprendre de la vigueur et atteindre une croissance de 1,8 %.

L'indice de confiance du Conference Board du Canada affichait d'ailleurs un re-

CROISSANCE DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT (PIB) RÉEL



Source : Statistique Canada

Graphique : Mouvement des caisses Desjardins

dressement au troisième trimestre. Il y a toutefois une condition essentielle à ce redressement : une baisse des taux d'intérêt. Dans ce contexte, la Banque du Canada fera tout en son pouvoir pour assouplir sa politique monétaire.

Marasme dans la construction

Il n'y a pas que la consommation qui a été perturbée par les hausses de taux d'intérêt et la stagnation de l'emploi. Malgré tous les programmes qui existent pour stimuler la construction résidentielle, les investissements dans ce secteur devraient chuter de 13,3 % en 1995.

La chute aurait été pire si la rénovation n'avait pas contrebalancé la diminution de 30 % des mises en chantier. Celles-ci passeront de 34 154, en 1994, à 23 800, en 1995, mais l'année prochaine sera meilleure : 28 000 mises en chantier.

La performance des investissements des entreprises sera également décevante en 1995. Les nouvelles constructions devraient chuter de 3,2 %, mais la machinerie et l'équipement bénéficieront d'une hausse de 3,3 %. En somme, les entreprises investissent dans la modernisa-

tion de l'équipement pour accroître leur productivité, mais elles construisent peu de nouvelles usines. Il faut noter que la majorité de la progression est redevable au secteur des pâtes et papiers.

La performance de l'économie du Québec souffrira également des restrictions budgétaires de nos gouvernements. Les dépenses publiques courantes devraient diminuer de 0,5 % cette année et de 1,2 % l'an prochain. Il y a longtemps que les économistes disent qu'il faudra, tôt ou tard, payer la note. Il semble que la facture vient d'arriver et la retenue des consommateurs n'est sûrement pas étrangère au spectre de coupures supplémentaires.

Deux facteurs de croissance

Deux facteurs majeurs contribueront à la croissance de l'économie en 1995 : les exportations et les stocks. Les entreprises exportatrices connaissent un grand succès et elles font des affaires d'or. La remontée de l'économie américaine l'an prochain devrait permettre au Québec de conserver une bonne performance dans ce domaine en 1996.

Le deuxième facteur est un peu plus inquiétant. Une partie importante de la croissance de la production en 1995 sera attribuable à une accumulation de stocks qui s'est faite trois fois plus rapidement que la normale. Les entreprises n'ont donc pas ajusté leur rythme de production, malgré le ralentissement de l'économie.

Pour écouler ces stocks, il est essentiel que la demande reprenne de la vigueur, sinon les entreprises devront fermer temporairement et la récession frappera à la porte.

Pour l'instant, cette hypothèse est à rejeter. La reprise graduelle de l'économie américaine et l'évolution positive des livraisons manufacturières nous incitent à croire que l'écoulement des stocks pourrait se faire graduellement. D'ailleurs, les stocks avaient atteint, au début de cette année, des niveaux historiquement faibles, notamment dans les industries manufacturières.

Les entreprises peuvent donc retrouver des niveaux de stocks plus adaptés à leurs activités, ce qui diminue les risques d'un arrêt brusque de la production. En revanche, une accumulation moins rapide des stocks en 1996 freinera quelque peu la croissance économique.

Conditions essentielles

Nos problèmes structurels pèsent lourd sur l'économie. C'est pourquoi deux conditions sont essentielles pour réaliser ces prévisions. D'abord, l'économie américaine doit, comme prévu, reprendre le chemin de l'expansion. Ensuite, les taux d'intérêt doivent descendre, au plus tôt, le plus bas possible. Pour ce faire, il faudra que les gouvernements respectent leurs objectifs budgétaires. La partie n'est donc pas encore gagnée.

YVES ST-MAURICE



Yves St-Maurice est économiste à la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins.

INTERNET

Séminaire d'introduction à Internet

- Découvrir un outil moderne de communication et d'information pour les gens d'affaires et professionnels.
- Identifier les outils et services Internet.
- Voir les avantages immédiats de l'autoroute électronique pour les entreprises et individus.

Prochaines sessions

- Laval: 6 et 13 nov.
- Longueuil: 7 et 14 nov.
- Québec: 15 et 16 nov.
- Nombre de places limité
- Coût: 125 \$ (Déductible d'impôts)
- Inscription requise

◆ Séminaire de 3 heures ◆ Incluant notes de cours ◆ Autres dates disponibles

Information, contactez LGC au: (514) 621-0290, Fax: (514) 621-0458

ENTREPRISE

FAMILI-PRIX À L'ASSAUT DE MONTRÉAL

La chaîne de pharmacies a l'intention de s'implanter sur l'île de Montréal et sur la Rive-Sud p. 23

LA POLOGNE MULTIPLIE LES OCCASIONS D'AFFAIRES

Le pays qui connaît la plus forte croissance d'Europe est à la recherche de capitaux p. 24

FORMATION

Spécialisée pour les cadres

- RELATIONS MÉDIAS
- PAROLE PUBLIQUE
- PRÉSENTATION en groupe

L'INSTITUT FORMAT

Mtl. (514) 522-6148 • Qué. (418) 659-2758

LES AFFAIRES

Rolls-Royce Canada doit combiner un niveau d'activité record et des changements importants

Rolls-Royce Canada, réparateur et fabricant de moteurs-turbines de Lachine, s'appête à franchir le seuil des 1 000 salariés pendant que ses revenus approchent les 300 M\$.

Ce niveau record d'activité survient aussi à une période importante de changements pour l'entreprise : nouveau président, nouveaux moteurs, concurrence plus forte.

Le nouveau président, **Jean Guilbault**, âgé de 37 ans, est le premier Québécois d'expression française à accéder à la présidence de Rolls-Royce Canada (RRC), l'un des 10 principaux employeurs de l'industrie aéronautique au Québec.

Le cheminement de carrière de Jean Guilbault depuis 1982 chez Rolls-Royce l'a mené d'analyste à vice-président des ressources humaines; il ne participait donc pas directement aux activités techniques et commerciales de l'entreprise.

Il accède à la présidence au moment où l'entreprise doit s'ajuster à des mutations dans ces deux marchés principaux : la révision de moteurs-turbines d'avions civils et l'assemblage de turbines à gaz industrielles.

« Il est vrai que ma nomination n'est pas traditionnelle pour une entreprise qui est composée surtout d'ingénieurs et de techniciens spécialisés, a affirmé M. Guilbault. Cependant, ces employés spécialisés s'attendent à une direction claire de la part d'un président, plutôt qu'à une connaissance des détails techniques de leur travail.

« Mon rôle est surtout de faire le pont entre les fonctions de l'entreprise pour éviter qu'elle fonctionne en silos. Rolls-Royce Canada souffre d'ailleurs un peu de ce problème, comme beau-



Jean Guilbault, nouveau président de Rolls-Royce Canada : « Mon mandat est de prendre des mesures pour maintenir la compétitivité et la rentabilité de RRC, malgré un marché plus concurrentiel. »

coup de grandes entreprises techniques. »

Changements

Dans le secteur de l'aviation civile, qui compte pour 45 % des heures travaillées à son usine de Lachine, Rolls-Royce Canada voit arriver de nouveaux concurrents sur son marché nord-américain.

RRC effectue la révision complète de 12 modèles de moteurs à turbines livrés par sa maison mère au fil des ans. Cette gamme s'étend des imposants moteurs *RB211*, qui propulsent des *Boeing* et des *Lockheed TriStar*, jusqu'aux plus modestes moteurs *Tay* des jets d'affaires *Gulfstream-IV* et des avions régionaux *Fokker*.

Les transporteurs aériens et les exploitants d'avions d'affaires confient de plus en plus en plus l'entretien com-

plet de leurs avions à des firmes externes qui sous-traitent à leur tour à des fournisseurs spécialisés comme Rolls-Royce Canada.

Ce changement structurel du marché oblige non seulement les concurrents en place à tailler leurs crayons, mais il attire aussi des nouveaux concurrents, notamment d'Asie.

« Certains concurrents vont jusqu'à acheter littéralement des contrats pour maintenir ou augmenter leur niveau d'activité. Pour Rolls-Royce Canada, qui a déjà une très bonne réputation technique, cette situation exige que nous améliorions continuellement le contrôle de nos coûts, explique Jean Guilbault.

« L'entreprise est rentable et elle a historiquement réalisé les objectifs de rentabilité de l'actionnaire. Toutefois,

ROLLS-ROYCE CANADA EN UN COUP D'OEIL

Activitésréfection de moteurs-turbines d'avions, assemblage de moteurs-turbines industriels
Siège socialLachine (maison-mère : Londres, R.-U.)
Chiffre d'affairesenviron 290 M\$
Marchés principauxAmérique du Nord (avions), mondial (turbines industrielles)
Effectif970
ActionnaireRolls-Royce PLC (R.-U.)

avec l'évolution du marché, mon mandat est de prendre des mesures pour maintenir cette rentabilité.

« Rolls-Royce Canada investit déjà beaucoup en développement de ses ressources humaines, avec l'équivalent de 3 % de la masse salariale qui est dépensé en formation professionnelle. Pour la suite, la compétitivité et la rentabilité de l'entreprise passeront sans doute par une plus grande responsabilisation des équipes de travail. »

Technologie

La gamme de moteurs d'avions sur laquelle travaille Rolls-Royce Canada entre aussi dans une nouvelle période de changements, ce qui signifie un effort additionnel de formation et la constitution de nouvelles équipes de travail.

RRC développe notamment sa capacité de révision des nouvelles turbines *BR700*, qui sont développées conjointement en Europe par Rolls-Royce et *BMW*. Il s'agit d'un turbo-moteur de puissance intermédiaire et à niveau élevé de contrôle électronique qui propulsera les prochains jets d'affaires à très long rayon d'action, les *Gulfstream-V* et *Global Express (Bombardier)*, ainsi que le nouveau bimoteur *MD-95* de 100 passagers de *McDonnell Douglas*.

Par ailleurs, Rolls-Royce Canada doit se préparer à ac-

cueillir éventuellement des contrats de révision du nouveau moteur *Trent*, le plus puissant et le plus efficace développé jusqu'à présent par sa maison mère.

Ces moteurs dérivés du *RB211* sont destinés aux bimoteurs long-courriers et de grande capacité *Airbus 330* et *Boeing 777*, qui viennent d'entrer en service commercial. Le succès commercial du moteur *Trent* est important à moyen terme pour Rolls-Royce Canada et pour son positionnement stratégique dans tout le groupe. « De l'avis des analystes en aviation, il y aurait un fournisseur de trop dans le marché des gros moteurs d'avions avec Rolls Royce, *General Electric* et *Pratt & Whitney*, a souligné Jean Guilbault. Dans un tel marché, ce n'est plus la vente de moteurs neufs qui est la plus rentable pour leurs constructeurs, mais tous les services d'entretien et de révision pendant leurs années de service. C'est là qu'il faut être le plus concurrentiel. »

Industriel

Pendant ce temps, Rolls-Royce Canada doit aussi intégrer des changements techniques significatifs dans son autre marché principal : les turbines industrielles de grande puissance.

Comme dans l'aviation civile, le marché industriel est de plus en plus concurren-

tiel. Une nouvelle génération de turbines, plus puissantes et plus efficaces, arrive aussi sur le marché.

Rolls-Royce Canada a, depuis plusieurs années, un mandat mondial d'assemblage et de révision des versions industrielles des turbines *Avon*, *Spey*, et *RB211* de sa maison mère.

L'industrie pétrolière et gazière est la principale utilisatrice de ces équipements. Ils servent comme pompes de puissance et groupes électrogènes sur des sites d'activité isolés.

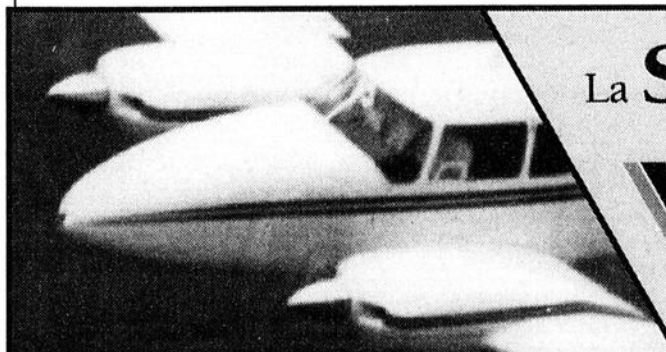
La nouvelle génération de turbines industrielles est dérivée des moteurs *Trent* qui propulsent les nouveaux avions bimoteurs de grande capacité.

C'est une nouvelle société soeur de RRC, les *Turbines à gaz Rolls-Royce (Canada)*, qui est responsable de la mise au point du *Trent EconoPac* industriel. Elle regroupe une centaine d'ingénieurs dans un édifice voisin, à Lachine.

Ce projet de développement évalué à 140 M\$, dont 17 M\$ provient de prêts sans intérêts de Québec et d'Ottawa, a commencé en 1992. Il est complété à hauteur d'environ 60 %, selon Jean Guilbault.

Une première turbine *Trent EconoPac* est en rodage sur le nouveau banc d'essai de 10 M\$ construit sur mesure à l'usine de Rolls-Royce Canada. RRC en effectuera aussi l'assemblage en série, qui doit commencer l'an prochain. Ce projet augmentera l'effectif total de Rolls-Royce Canada au-dessus du seuil des 1 000 employés d'ici à un an. On prévoit l'embauche de 30 à 50 personnes au cours des prochains mois.

MARTIN VALLIÈRES



La SOLUTION ÉCONOMIQUE...

à vos déplacements d'affaires.

CARGAIR LTÉE

NOLISEMENT *

L'AVION D'AFFAIRES... C'EST MOINS CHER !
VOUS DÉCIDEZ DE L'HORAIRE... ON VOUS ATTEND !

INFORMEZ-VOUS 1-800-520-1161 • (514) 464-1161

ENTREPRISE

AMF Technotransport : pas de gestion par GEC-Alsthom sans une nouvelle convention collective

Le syndicat des **Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA)**, affilié à la **FTQ**, vient de relancer les négociations avec le **Canadien national Amérique du Nord (CN)** dans le but de conclure une première convention collective pour les employés des ateliers ferroviaires **AMF Technotransport**, de Montréal.

Du succès de cette initiative, qui survient quelques semaines après le rejet d'une première entente de principe par 86 % des syndiqués, dépend la mise en oeuvre d'un accord de gestion intervenu à la fin d'août entre le CN et **GEC-Alsthom Canada (GAC)**; celles-ci ont formé **Gestion AMF Technotransport** avec mission d'amener l'entreprise à la rentabilité commerciale. « Il faut avoir une convention pour que l'entente entre en vigueur, a dit **Alain Bergeron**, directeur, relations médias, du CN. Il faut en arriver à une entente compétitive et permettre à GAC de gérer ».

AMF doit réduire ses coûts de main-d'oeuvre en restructurant ses activités et en diminuant son personnel et, tout à la fois, grossir son carnet de commandes.

AMF emploie 1 306 personnes. L'entente de gestion entre le CN et GAC pourrait réduire l'effectif de 400 à 500 personnes. C'est précisément sur la protection de l'emploi que la première entente de principe a échoué.

« Nos membres ne veulent pas moins dans cette convention que ce que les employés du CN ont obtenu », a dit **Abe Rosner**, directeur de la division rail des TCA.

Or, une décision arbitrale sur l'interprétation de la garantie d'emploi des employés du CN, rendue le 21 août dernier, fait en sorte que l'employé d'atelier licencié conserve tous ses droits à une pleine protection de son revenu d'emploi, limitée à six ans dans le texte de la convention, même s'il se replace dans une autre compagnie, liée ou non au CN.

Le syndicat estime que cette décision rapproche les travailleurs du régime de garantie à vie dont ils jouissaient dans leurs précédentes conventions collectives.

Les TCA ont toujours affirmé que les employés d'AMF demeureraient des employés du CN, assujettis au *Code du travail du Canada*, liés par la même convention collective et ayant un droit de retour à la maison mère en cas de licenciements aux ateliers ferroviaires.

Les TCA ont aussi obtenu une accréditation en vertu du *Code du travail du Québec*

pour assurer la continuité des droits de leurs membres.

En 1993, le CN a constitué en corporation AMF Technotransport dans le but d'exploiter commercialement ses ateliers ferroviaires situés dans le quartier Pointe-Saint-Charles, dans le sud-ouest de

Montréal. L'entreprise n'a jamais été rentable. En 1994, elle a fait des pertes de 36 M\$ sur un chiffre d'affaires de 124,5 M\$; cette année, elle avait accumulé des pertes de 17 M\$ pendant le semestre terminé le 30 juin.

Cependant, son carnet de

commandes grossit et lui assure du travail pour au moins deux ans. AMF a des commandes d'une valeur de 230 M\$ et s'apprête à conclure un nouveau marché, d'une valeur de 50 M\$, pour la rénovation de 25 locomotives aux États-Unis.

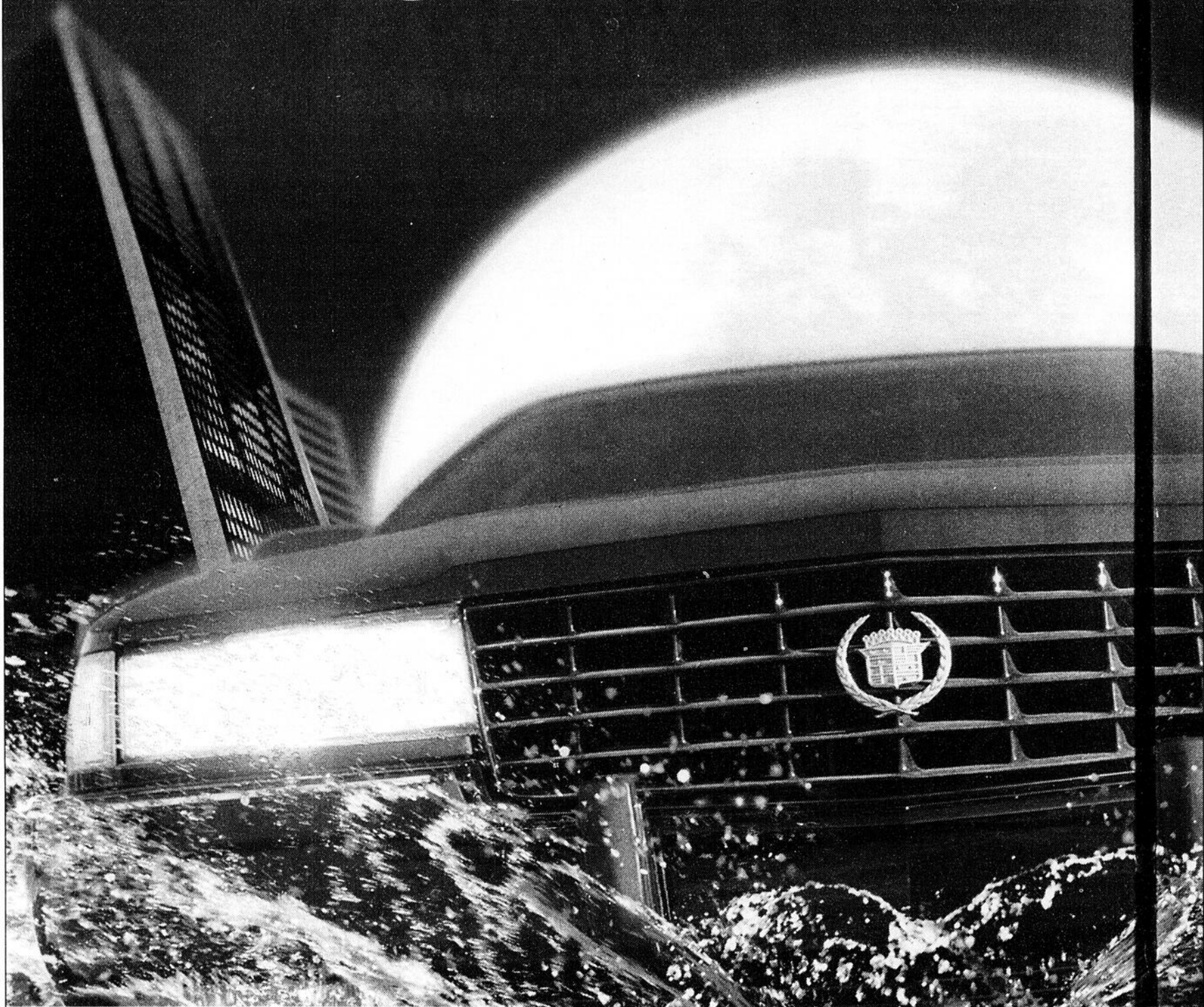
Le CN est toujours l'unique propriétaire d'AMF, mais GAC a trois ans pour l'acquérir.

GAC est une filiale en propriété exclusive de **GEC-Alsthom N.V.**, d'Amsterdam. Cette société appartient à **General Electric p.l.c.**

d'Angleterre, et à **Alcatel Alsthom**, de France, et emploie quelque 73 000 personnes dans le monde dans les secteurs de l'énergie et du transport ferroviaire.

ALAIN
DUHAMEL

LE LOUP DANS



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.

Techni Paint érige un deuxième atelier de peinture d'avions à Trois-Rivières

Une entreprise de Trois-Rivières qui se spécialise dans la peinture d'avions, **Techni Paint**, investit 3,5 M\$ afin d'agrandir substantiellement la superficie de ses installations.

Elle deviendra l'atelier indépendant de peinture d'avions le plus gros et le plus moderne de l'est du Canada, nous a affirmé **Serge Gaumont**, directeur, finan-

ces et développement, de Techni Paint.

Cette expansion survient deux ans à peine après le lancement de l'entreprise. En 1993, Techni Paint avait érigé à l'aéroport régional de Trois-Rivières un premier atelier de peinture de 1,3 M\$, d'une superficie de 11 000 pi² et 32 pi de haut.

L'entreprise a misé dès ses débuts sur la plus récente

technologie de peinture d'avions : application électrostatique, ventilation verticale par sections. Le deuxième atelier, qui doit entrer en service en mars 1996, s'étendra sur 40 000 pi² et aura 50 pi de haut.

Techni Paint pourra travailler sur quatre avions simultanément, contre seulement un présentement.

Elle pourra aussi peindre

des avions plus gros, jusqu'à la taille d'un *Boeing 737*. Sa capacité actuelle est limitée à des avions de la taille d'un jet régional ou d'un avion anti-incendie *CL-415* de **Canadair**, filiale de **Bombardier**.

Ce constructeur montréalais est d'ailleurs le principal client courant de Techni Paint grâce à un transfert technologique. Canadair lui

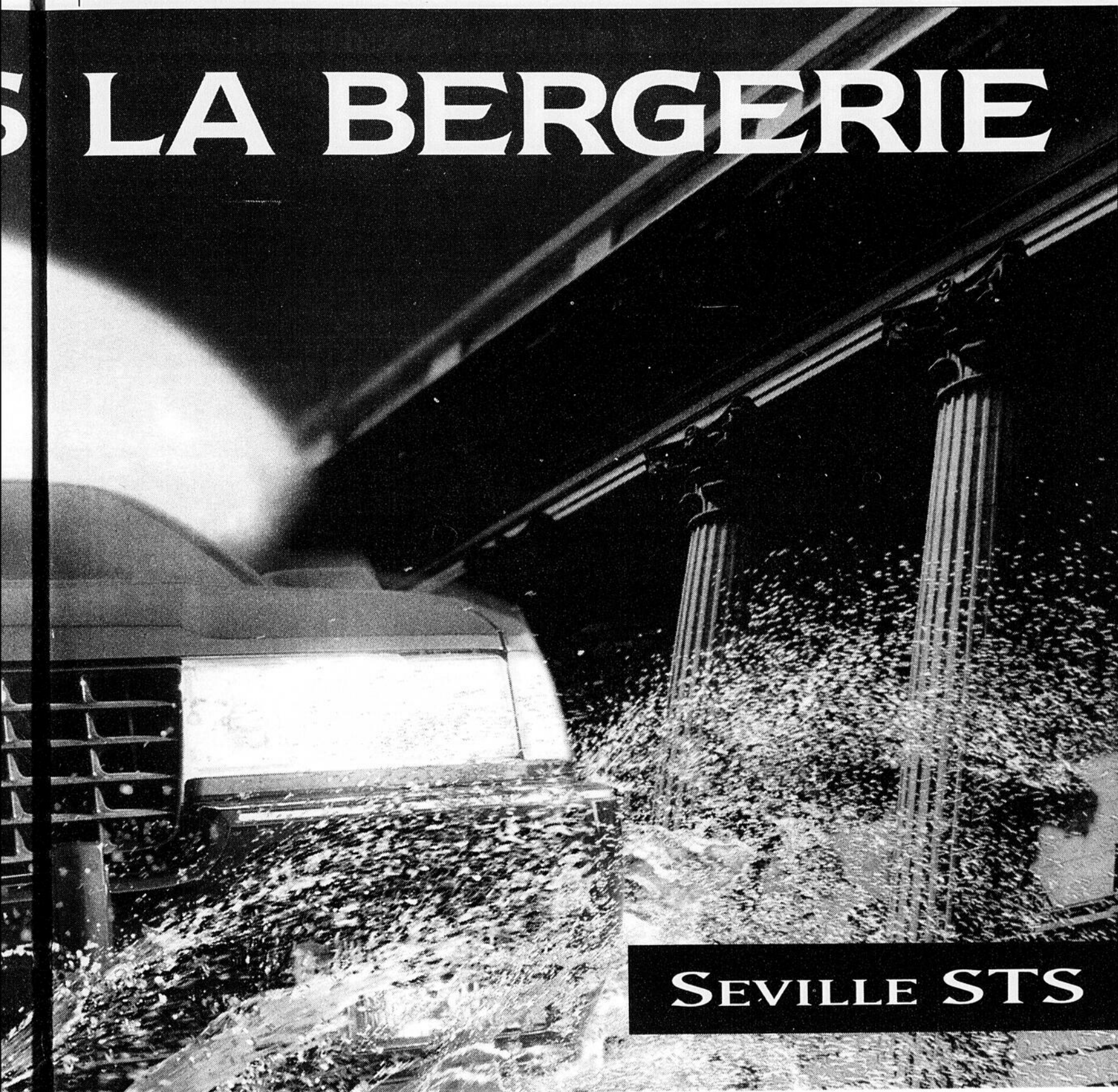
a confié la peinture des *CL-415* vendus à la France, au Québec et à l'Italie, ainsi que des jets régionaux et des jets d'affaires *Challenger*.

En augmentant sa capacité, l'entreprise trifluvienne veut élargir son marché au niveau nord-américain. Elle attend d'un mois à l'autre son homologation à la norme aéronautique *A.M.O.* du ministère fédéral des **Transports**.

Cette homologation lui ouvrira davantage le vaste marché des avions commerciaux et d'affaires en exploitation.

Cette expansion devrait au moins doubler ses revenus à moyen terme, a dit M. Gaumont, un des quatre dirigeants actionnaires de l'entreprise. Près de 80 % de ses revenus additionnels seraient déjà en négociations avec des clients importants. (MV)

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

Ouverture prochaine de restaurants Da Giovanni en banlieue

Le boulevard Taschereau, sur la rive sud de Montréal, devrait accueillir un autre nouveau restaurant d'ici Noël : *Da Giovanni*.

Pendant plusieurs années, *Da Giovanni* n'a eu qu'un seul restaurant, rue Sainte-Catherine Est, près de Saint-Hubert, à Montréal. Ce temps est révolu. Depuis peu, les amateurs de plats italiens peuvent goûter aux sauces *Da Giovanni* plus à l'ouest, rue Sainte-Catherine, face au magasin **Eaton**, ou beaucoup plus à l'est, sur Sherbrooke, à l'angle de l'Assomption. Ce dernier restaurant, près du Stade olympique, a pris la place du restaurant *Au toit rouge*.

Da Giovanni prendra de l'expansion à l'extérieur par le biais du franchisage. « Nous avons des demandes pour des franchises *Da Giovanni* à l'extérieur de Montréal, entre autres à Québec et à Sherbrooke », a dit **Paul Nakis**, président des **Restaurants Da Giovanni**. D'ici à la fin de 1996, prévoit M. Nakis, six restaurants devraient s'ajouter aux trois actuels, probablement à LaSalle, à Laval (boulevard Saint-Martin), à Brossard, à Québec et à Sherbrooke. À Québec, M. Nakis estime qu'il y a de la place pour trois restaurants.

Les restaurants *Da Giovanni* ont une superficie variant entre 5 000 et 7 000 pi². Dans chaque restaurant, environ 10 000 personnes sont servies par semaine. Les trois restaurants actuels ont un chiffre d'affaires annuel de 11 M\$.

L'investisseur intéressé à acquérir une franchise devra verser de 800 000 \$ à 1,3 M\$, selon le secteur. Cette somme inclut le droit de franchise et l'immobilisation.

Le franchisé devra verser 3 % de son chiffre d'affaires pour la publicité et 5 % de son chiffre d'affaires en redevances. Le franchisé devra évidemment acquitter le loyer mensuel du local du restaurant. (FV)

ENTREPRISE

La Chambre de commerce de Montréal presse les gouvernements de s'allier au secteur privé

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain (CCMM) presse les gouvernements de nouer des alliances avec les entreprises du secteur privé de manière à réduire les coûts et à innover dans la prestation des services.

« Nous n'avons pas de formule magique », convient le président du comité de la CCMM sur les alliances stratégiques, Serge Bujold, directeur Groupe DMR, laissant à dessein un sens large à la définition d'alliance, ce qui donne ouverture à toutes les formules d'association dans un mouvement de privatisation de la gestion des services publics. « Nous proposons de nouvelles façons de faire ».

« Il faut définir les rôles

des joueurs non plus selon les domaines de compétence traditionnels, mais plutôt selon la capacité réelle de chacun à exercer efficacement les activités de décision, de contrôle, de production et de détermination d'un service public. »

La CCMM destine son mémoire aux trois paliers d'administration publique mais c'est d'abord le gouvernement québécois qu'elle interpelle.

Énoncé de politique

Elle demande au gouvernement d'énoncer en 1996 une politique au sujet des alliances public-privé mais, sans attendre davantage, elle le presse de soutenir dès à présent les projets que lui proposent des entreprises privées, en particulier dans deux domaines : l'exploitation des infrastructures de transport et le développement de l'infrastructure.

Dans le premier cas, plusieurs entreprises ou consortium d'entreprises ont manifesté un intérêt certain pour

la gestion en concession des autoroutes québécoises. Au moins une entreprise française, **Transroute international**, s'est associée à une firme québécoise, **Raymond Chabot international**, dans ce but.

En Ontario, un consortium d'entreprises, **Canadian Highways International**, a obtenu le mandat de concevoir, de construire et d'exploiter une autoroute à péage en périphérie de l'agglomération torontoise.

Dans le second cas, le gouvernement pourrait, en utilisant les fonds pour le développement de l'autoroute de l'information, lancer plusieurs initiatives privées touchant des services publics.

La CCMM s'attend en outre à ce que le gouvernement encourage les autres instances publiques, telles les administrations municipales, à conclure des alliances à long terme avec le secteur privé en leur donnant les moyens juridiques d'agir en ce sens.

« Les déficits qui s'additionnent à une dette déjà beaucoup trop lourde nous

indiquent qu'il ne suffit pas de réduire les dépenses, mais bien qu'il est temps d'inventer de nouvelles façons de faire. S'allier au secteur privé s'avère une solution souhaitable », estime le comité.

La CCMM fait la promotion de la privatisation de la gestion des services publics et non de la libéralisation de l'activité ou la cession de la propriété des infrastructures et des équipements.

Elle la perçoit non seulement comme un moyen de réduire les charges financières, mais surtout comme un investissement rentable pour l'État et générateur d'emplois.

Elle souhaite donc que se perpétue les situations de monopoles afin de favoriser l'investissement de capitaux privés.

Dans cette perspective, le rôle de l'État en est un de régulateur, au sens de celui qui dicte la règle, et de gardien de l'intérêt général.

À plus long terme, la CCMM entrevoit dans les alliances public-privé un tremplin dont se serviront les en-

treprises de service québécoises pour conquérir des marchés extérieurs.

« Dans le monde, de très grandes compagnies sont souvent des compagnies qui rendent des services publics » dit **Pierre Lapointe**, associé chez **Lapointe, Rosenstein**, membre du comité de la CCMM.

De grands groupes comme la **Lyonnaise des eaux** et la **Générale des eaux** exploitent dans plusieurs pays des services publics en mettant à profit l'expérience acquise en France.

Le transfert de services du secteur public vers le secteur privé peut déboucher sur un nouveau savoir-faire exportable comme l'ont fait les sociétés d'ingénierie québécoises après avoir acquis une expérience unique dans la construction des centrales hydro-électriques.

Aussi, la CCMM invite-t-elle le gouvernement à se tourner vers les entreprises innovatrices parce qu'elles ont le plus fort potentiel de croissance et les meilleures chances de se tailler une pla-

ce dans les marchés d'exportation. Chaque année, la **Banque mondiale** et ses institutions financières internationales financent environ 40 milliards de dollars US de projets dans le monde.

Le ministère des **Affaires étrangères** estime que les fournisseurs canadiens ont accès à environ 6 milliards de dollars US dans ces marchés internationaux, mais n'ont obtenu que 375 M\$ US en 1994. Les entreprises les plus dynamiques et les plus innovatrices ont donc un vaste marché à conquérir.

« L'Asie, l'Europe, l'Amérique latine et les États-Unis ont un urgent besoin de développement de leurs infrastructures. Permettre à des firmes d'acquies une expertise au niveau de la gestion, de l'ingénierie ou du financement de projets d'infrastructures peut être un excellent moyen de s'accaparer une part de ces marchés étrangers », conclut la CCMM.

ALAIN DUHAMEL

NOMINATION



Claude Daigneault, Adm. A. CMC

Monsieur Pierre C. MacKay, FCA, associé directeur général de Price Waterhouse - Région du Québec, est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Claude Daigneault, Adm. A. CMC, à titre de directeur principal au sein du service de recherche de cadres.

Monsieur Daigneault est titulaire d'un baccalauréat en relations industrielles, membre de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec et de l'Institut des conseillers en management certifiés. Il possède 20 années d'expérience en ressources humaines dont 15 en recherche de cadres.

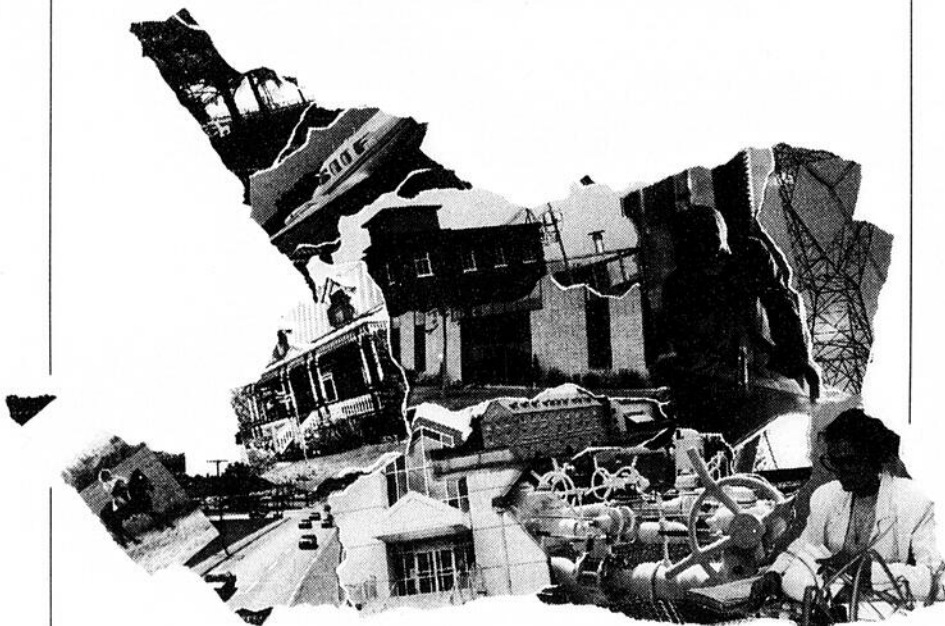
Au cours de sa carrière, il a effectué avec succès de nombreux mandats de recherche de cadres au niveau supérieur pour des sociétés des secteurs privé et public.

Price Waterhouse est un cabinet d'envergure internationale réputé pour la compétence de ses comptables agréés et de ses conseillers en gestion. Au Canada, Price Waterhouse compte 21 bureaux faisant partie d'un réseau de 447 bureaux établis dans 119 pays.

Price Waterhouse
Expertise + expérience
Partager pour mieux réussir

LACHENAIE • LA PLAINE • TERREBONNE

UN NOUVEAU MONDE... DE PROSPÉRITÉ ET DE DÉVELOPPEMENT



Réseau routier neuf et performant

Coûts d'implantation parmi les plus bas sur le marché

Main-d'oeuvre jeune, stable et stimulée par le défi de la concurrence

Tout cela dans un cadre de vie exceptionnel

À PROXIMITÉ DE MONTRÉAL

ÉTABLIR SON ENTREPRISE DANS LA RÉGION DES MOULINS
C'EST CHOISIR DE GRANDIR



(514) 477-6464

LA LOI DU 1% sur la formation obligatoire de la main-d'oeuvre Enfin toute la lumière sur la Loi 90

Colloque d'une journée

Montréal : le mardi 28 novembre 1995
Québec : à déterminer

Des spécialistes de la Loi 90 répondront adéquatement aux interrogations des gestionnaires de la formation sur cette nouvelle loi, ses implications et son application.

Des conférenciers de qualité et un panel d'intervenants en formation, tant du milieu des entreprises que des institutions de formation, interagiront avec les participants sur les implications de la loi : le plan fiscal, les règlements, les responsabilités et les rôles des gestionnaires et sur l'application de la loi : le choix des fournisseurs qualifiés, les services internes de formation, le plan de formation et l'évaluation de l'impact de la formation.

Organisé par



LES PUBLICATIONS CCH/FM LTÉE
Service des conférences

conjointement avec le



Collège Édouard-Montpetit
Centre des services aux entreprises

Ne ratez pas cette occasion. Inscrivez-vous dès maintenant car les places sont limitées.

Montréal 866-7148
Extérieur 1-800-363-8304

ENTREPRISE

La Chambre de commerce veut connaître les scénarios pour pallier aux risques du référendum

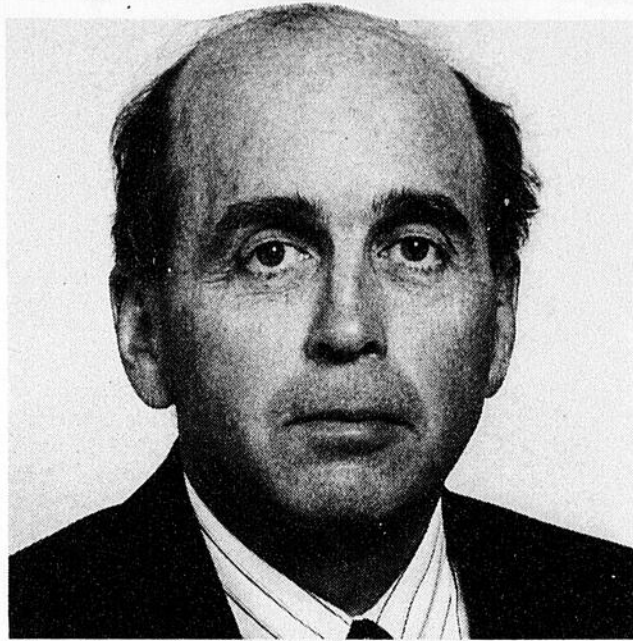
La grande priorité du nouveau président du conseil de la Chambre de commerce du Québec, Raynold Langlois, sera la « gestion de l'après-référendum, quelle que soit l'issue du vote. »

« Nous avons l'obligation de répondre présents lorsque viendra le moment de réactiver le développement économique et social essentiel à la prospérité du Québec et des gens qui le composent », a déclaré M^e Langlois dans son discours d'acceptation de la présidence du conseil de la Chambre, à la clôture de l'assemblée annuelle de l'organisme tenue à Québec, le 22 octobre.

M^e Langlois, associé principal du cabinet d'avocats Langlois Robert, de Montréal, succède à Nycol Pageau-Goyette, présidente de Pageau, Goyette et associés, de Montréal.

« Si le OUI gagne, a-t-il dit en entrevue aux AFFAIRES, la Chambre de commerce peut devenir un catalyseur dans le maintien des relations avec les leaders économiques du Canada anglais, grâce à ses liens avec la Chambre de commerce du Canada. L'intégrité du marché commun canadien est prioritaire. »

« Si le NON gagne, il faudra rétablir les ponts avec le gouvernement du Québec », dit M^e Langlois, qui estime que la « Chambre a conservé sa crédibilité dans les débats politiques émotifs qui ont marqué le Québec depuis quelques années. » Il promet de tenir un discours qui tient compte des contraintes gouvernementales. « Ça ne sert à rien de faire une belle plaidoirie si tu perds ton procès à cause de la manière dont tu l'as fait. »



Raynold Langlois déplore la désinvolture avec laquelle la question des finances publiques est traitée dans la campagne référendaire.

Dans une déclaration faite mardi, Raynold Langlois a dit que « la démarche référendaire actuelle comporte des risques pour la prospérité du Québec et de ses entreprises. Il y va de la valeur au plan démocratique du résultat du référendum quel qu'en soit l'issue, que ces risques soient bien évalués et connus des Québécoises et des Québécois, de même que les scénarios envisagés pour pallier à ces risques, le cas échéant. »

Regrettant que le débat référendaire n'ait pas fait une plus large place aux enjeux économiques et à la situation des finances publiques, M^e Langlois a déclaré que « toutes les analyses sérieuses, même les plus favorables à la souveraineté du Québec, laissent clairement percevoir qu'en matière de commerce international, le rebrassage envisagé ne se fera pas sans risque. Le gouvernement du

Québec peut-il nous assurer du contraire ? »

Cela dit, M^e Langlois a réitéré l'engagement de la Chambre de respecter le choix des citoyens. Il a aussi promis de « continuer, quoi qu'il advienne, à travailler fermement avec les gouvernements au développement économique du Québec. »

S'appuyant sur la représentativité de la Chambre provinciale, qui réunit 4 500 entreprises de toutes tailles et qui regroupe 224 chambres locales et régionales comptant à leur tour 54 000 membres, M^e Langlois entend « mieux structurer » l'approche de son organisme auprès du gouvernement du Québec « de façon à tenir compte davantage de son fonctionnement et de ses contraintes. On va l'informer de notre disponibilité et on va lui demander comment on pourra travailler avec lui, l'aider dans les dossiers. »

La Chambre de commerce de l'année : celle de Nicolet

La Chambre de commerce de Nicolet a gagné le titre de *Chambre de commerce de l'année*.

Cette reconnaissance, accompagnée d'une bourse de 1 000 \$, lui a été attribuée à l'occasion du congrès annuel de la *Chambre de commerce du Québec*, tenu à Québec les 21 et 22 octobre.

La *Chambre de commerce de Saint-Jovite* a reçu le *Trophée Arthur Earle*, ac-

cordé pour le meilleur résultat au niveau du recrutement. Cette chambre compte 285 membres en règle, alors qu'il y a 335 adresses commerciales dans son territoire.

Doris Miousse, directrice générale de la *Chambre de commerce de Château-guay*, a reçu le *Prix Jean-Paul Létourneau*, accordé au cadre de l'année.

Robert Généreux, membre de la *Chambre de*

commerce des Moulins, a reçu le *Trophée Bénévole de l'année*.

Robert Chartrand, administrateur de la *Chambre de commerce de L'Assomption*, a reçu le *Trophée Administrateur de l'année*.

Par ailleurs, le jury a accordé une mention spéciale à la *Jeune Chambre de commerce de Montréal* pour ses réalisations et son dynamisme. (JPG)

M^e Langlois estime que son organisme serait ouvert à l'idée de se voir confier la gestion d'activités assumées par le gouvernement dans la mesure où elles seraient compatibles avec ses objectifs et qu'il n'y ait pas d'attache. « Il faut garder notre indépendance. » M^e Langlois entend s'occuper de trois dossiers prioritaires au cours de la prochaine année :

1. les évaluations environnementales : il estime que le

gouvernement doit prendre lui-même les décisions dans tous les dossiers importants pour l'économie au lieu de s'en remettre à des comités;

2. la fiscalité des entreprises. M^e Langlois estime excessif l'écart considérable entre les taxes et les impôts payés par les entreprises du Québec comparativement au fardeau fiscal des entreprises en Ontario;

3. la réduction du temps de travail. Selon M^e Langlois, si

le projet du gouvernement est maintenu, celui-ci « conduira à un résultat totalement opposé à l'objectif visé ». Il estime que la réduction du temps de travail créera du chômage au lieu d'améliorer l'emploi.

La Chambre a élu à la première vice-présidence Jacques Girard, président du Groupe Quebecor

JEAN-PAUL GAGNÉ

La Chambre de commerce lance COMBEC, une inforoute de commerce électronique

La Chambre de commerce du Québec prépare le lancement d'une inforoute de transactions commerciales, en association avec Bell Canada et la Banque Nationale.

C'est ce qu'a annoncé Nycol Pageau-Goyette, présidente sortante du conseil d'administration de la Chambre de commerce, à l'ouverture du congrès annuel de l'organisme d'affaires tenu les 21 et 22 octobre à Québec.

Cette inforoute sera mise en service à partir de janvier 1996.

Elle vise à fournir aux chambres locales et à leurs membres un système de transactions commerciales qui pourront être effectuées

« en toute sécurité et en toute confidentialité ».

Il s'agit d'une inforoute privée en ce sens que seuls les membres de COMBEC pourront l'utiliser.

Ils pourront accéder à Internet, à des services de transfert de fichiers, de courrier électronique et d'emmagasinage d'informations ainsi qu'à plusieurs autres services spécialisés dans différents secteurs.

Il est aussi question que le service Info-entrepreneur de la *Chambre de commerce de Montréal* soit accessible sur le réseau COMBEC.

Selon Raynold Langlois, nouveau président du conseil de la Chambre de commerce, COMBEC est « un

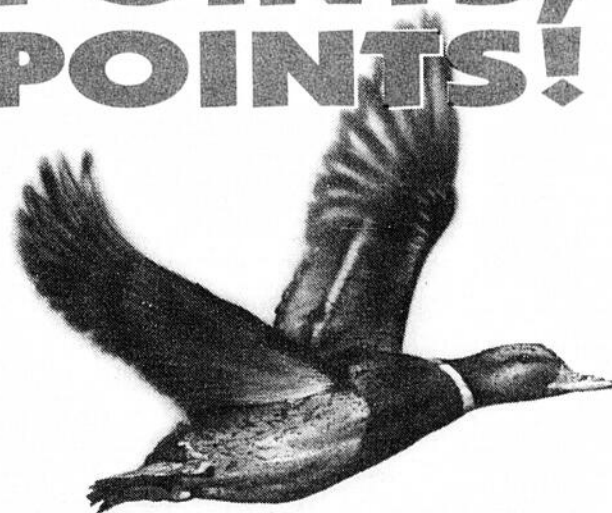
projet rassembleur pour le mouvement des chambres de commerce puisqu'il permettra aux chambres locales de travailler en réseau ».

Des négociations sont en cours avec Québec-Téléphone et Télébec en vue de permettre aux chambres locales et aux entreprises servies par ces compagnies de téléphonie d'avoir également accès à COMBEC.

La tarification n'est pas encore établie, mais on estime qu'il en coûtera environ 30 \$ par mois pour avoir accès aux services de base de COMBEC.

Le mot COMBEC, qui a été enregistré, est formé de la première syllabe de *Commerce* et de la dernière de *Québec*. (JPG)

POINTS, POINTS!



Doublez

Vous vous envollez? C'est le bon temps! Air Alliance doublera vos points Aéroplan® sur les vols suivants:

Cette offre est applicable du 1^{er} novembre 1995 au 31 janvier 1996, sur les vols aller-retour seulement. Autres conditions de réservation applicables.

Montréal - Bagotville
08h15 • 12h00 • 16h50 • 19h40

Bagotville - Montréal
06h45 • 09h40 • 13h30 • 18h10

Montréal - Sept-Îles
06h30 • 12h30 • 15h00 • 19h15

Sept-Îles - Montréal
06h40 • 12h05 • 15h15 • 17h45

Québec - Sept-Îles
07h35 • 13h35 • 16h05 • 20h20

Sept-Îles - Québec
06h40 • 12h05 • 15h15 • 17h45

Pour tout renseignement, communiquez avec l'agent de voyage le plus près de chez vous ou avec Air Canada - Air Alliance au 1 800 361-8620.

airAlliance



Aéroplan

ENTREPRISE

La Société Générale (Canada) demande une libéralisation de la Loi sur les banques

La Société Générale, première banque privée française, demande au gouvernement canadien de modifier sa Loi sur les banques pour favoriser le plus possible la concurrence dans le système bancaire canadien. Cette loi doit être révisée d'ici à 1997.

L'obstacle principal que la Société Générale veut voir éliminer est l'obligation faite aux banques étrangères de détenir une filiale canadienne pour faire des affaires au Canada. Le maintien d'une filiale entraîne des coûts de siège social (conseil d'administration, rapports, etc.); en outre, une banque étrangère est limitée dans son action puisque sa filiale canadienne ne peut prêter plus que 20 fois son capital.

« Si les banques étrangères avaient le droit de faire des affaires à partir d'une succursale, comme nous le fai-

sons dans la plupart des pays où nous sommes présents, nos coûts seraient plus bas, la concurrence serait plus grande et les entreprises et les consommateurs canadiens bénéficieraient de taux plus bas », a déclaré aux AFFAIRES Daniel Bouton, 45 ans, directeur général de la Société Générale. Aux États-Unis, la Société Générale fait affaire à partir d'une succursale; celle-ci administre des prêts et des placements de 30 milliards de dollars US.

Une « vraie grande banque »

M. Bouton était récemment de passage à Montréal, où il a inauguré les nouveaux locaux de la Société Générale (Canada), filiale à 100 % de la banque française. Cette filiale occupe maintenant

35 000 pi² au 1501, McGill College.

M. Bouton présente sa banque comme « une des très rares vraies grandes banques ». Selon lui, une vraie banque est une institution pour qui les activités d'intermédiation (dépôts et prêts) ont la même importance que les services sophistiqués dont ont besoin les entreprises pour gérer leur trésorerie et leurs opérations internationales. « C'est la somme de la capacité d'expertise et de prêter simultanément. C'est là que réside notre valeur ajoutée et c'est ce qu'on vend », a ajouté M. Bouton.

Selon lui, la Société Générale (Canada) « a pris un peu d'avance » sur la plupart des autres filiales et succursales de la Société Générale partout dans le monde. Cette avance vient du fait que la filiale canadienne intègre très bien tous les services que requièrent les entreprises qui font affaire à l'étranger.

Ces entreprises ont besoin de financement, mais aussi de services sophistiqués au niveau des montages financiers multipays, des opérations de trésorerie (swaps, options, contrats à terme, produits dérivés, couverture de taux d'intérêt et de change, etc.) et du financement des transactions et des acquisitions.

Pour mieux remplir son mandat, la Société Générale (Canada) s'est dotée de deux filiales à 100 %, la Société Générale Valeurs mobilières, courtier de plein exercice qui a un siège à la Bourse de Montréal et qui est un



Daniel Bouton : « Il est de l'intérêt général d'avoir une réglementation bancaire qui maximise la concurrence. »

distributeur primaire d'obligations du Trésor du Canada, et FIMAT Produits dérivés Canada, courtier sur les marchés à terme.

Mexique

La Société Générale a ouvert, il y a quelques jours, sa

filiale mexicaine, la Société Générale Mexico, qui a commencé ses activités avec un capital de 25 M\$ et un effectif de 35 personnes. Celle-ci a été placée sous la responsabilité d'Alain Clot, président de Société Générale (Canada) depuis deux ans. La filiale mexicaine aura les

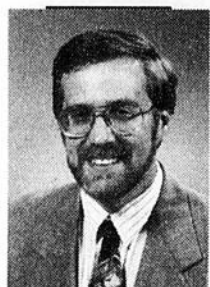
mêmes activités que celle de Société Générale (Canada).

Cette dernière est la plus importante banque étrangère ayant son siège social à Montréal et la quatrième banque étrangère dans l'ensemble du Canada. Elle ne fait pas d'activités de détail, comme c'est le cas pour toutes les autres filiales étrangères de la Société Générale. Son actif est de 3,1 milliards de dollars CA et son capital s'élève à 189 M\$. Elle a un effectif de 145 personnes : 120 sont à Montréal, 23 à Toronto et deux à Québec; trois seulement sont Français.

La Société Générale avait, à la fin de 1994, un actif de 390 milliards de dollars CA et un capital propre de 12,9 milliards. Elle est la 17^e plus importante banque au monde; plus de la moitié de ses éléments d'actif sont dans des pays autres que la France; elle compte 500 bureaux dans 70 pays, dont la Chine, où elle est la plus importante banque européenne. Son effectif total est de 45 000 employés.

JEAN-PAUL GAGNÉ

NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL AU CRDV



Le Centre de recherches pour la défense, Valcartier (CRDV) annonce la nomination de M. Robert S. Walker, Ph. D., au poste de Directeur général. M. Walker possède une vaste expérience des programmes de R&D au sein du ministère de la Défense nationale. Avant sa nomination, il occupait le poste de Directeur général adjoint, CRDV.



CRDV

Centre de recherches pour la défense, Valcartier
2459, boul. Pie-XI nord, Courcellette, Qc, G3J 1J1
Téléphone: (418) 844-4526 / Fax: (418) 844-4700

Les Prix Relève HEC font cinq lauréats

Le concours Prix relève d'excellence HEC vient de déclarer ses lauréats pour 1995.

Les voici par catégorie : Entrepreneur : Dominique Boucher, président-directeur général, Les Cuir de Saint-Laurent, de Saint-Pascal de Kamouraska;

Cadre, Grande entreprise : Patrice Demers, vice-président, contrôle et administration, Télémedia Québec, de Montréal;

Cadre, PME : Daniel Crêteau, directeur général, Caisse d'économie des employés de la Ville de Laval; M. Crêteau a gagné ce prix pour la très forte

croissance de la Caisse d'économie de l'Hôpital Sainte-Justine, où il était directeur général jusqu'à tout récemment;

Cadre, Organisme public ou parapublic : Danielle Champagne, directrice du marketing et des communications, Société de la Place des arts, de Montréal.

Par ailleurs, le jury, présidé par Lise Lachapelle, présidente et chef de la direction de l'Association canadienne des pâtes et papiers, a décidé d'accorder le Prix Dépassement sans frontières à Guylaine Larocque, directrice de Terre sans frontières, au Rwanda. Terre sans frontières est un organisme d'aide huma-

nitaire de Laprairie.

Le Prix Relève d'excellence, qui a pour but d'encourager l'excellence, est attribué à des diplômés de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC) qui ont fait leur marque dans leur organisation.

Cet événement, qui en est à sa 11^e année, est organisé par le Réseau HEC.

Les lauréats, qui, en plus d'un trophée, ont reçu une bourse de 1 000 \$, ont été honorés au cours d'un petit déjeuner à l'Hôtel Reine-Elizabeth de Montréal.

Le ministre Daniel Paillé (Industrie, Commerce, Science et Technologie) assistait à l'événement. (JPG)

Bientôt dans votre région

Séminaires-expositions FRANCHISE

2 novembre	Rimouski	Centre des Congrès	14h OU 18h
7 novembre	Val d'Or	Hôtel Confortel	14h OU 18h
11 novembre	Hull	Palais des Congrès	9h OU 14h
13 novembre	Trois-Rivières	Le Delta	14h OU 18h
15 novembre	Drummondville	Auberge Universel	14h OU 18h
16 novembre	Sherbrooke	Le Delta	14h OU 18h
18 novembre	Québec	Hôtel Plaza	9h OU 14h
19 novembre	Québec	Hôtel Plaza	9h OU 14h
21 novembre	Chicoutimi	La Saguenéenne	14h OU 18h
24 novembre	Mtl. West Island (en anglais)	Hilton, Aéroport de Montréal	14h OU 18h
26 novembre	Laval	Centre des Congrès	9h OU 14h

Se lancer en affaires et réussir l'achat d'une franchise

Un séminaire d'une durée de 1/2 journée donné par d'éminents spécialistes PLUS une exposition présentant les meilleures bannières disponibles dans votre région.

Rencontrez aussi les intervenants économiques de votre région.

Sur inscription seulement.

en collaboration avec



BANQUE NATIONALE



Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie



Gouvernement du Québec
Ministère du Conseil exécutif
Secrétariat au développement des régions

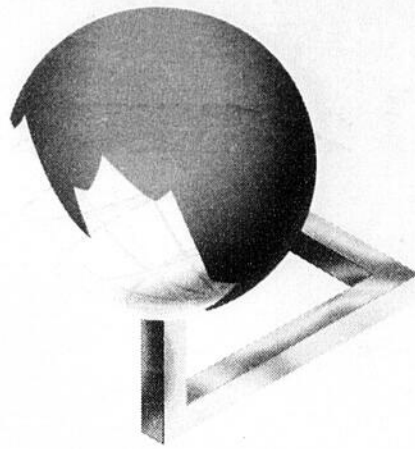


Gouvernement du Québec
Ministère des Affaires Internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles

POUR RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION : 1-800-411-7511



De gauche à droite, Robert Gonneville, directeur général de Terre sans frontières, qui a reçu le trophée accordé à Guylaine Larocque, François Beaudoin, président d'honneur du concours et président et chef de la direction de la Banque de développement du Canada, Danielle Champagne, Patrice Demers, Diane Moreau, présidente du comité organisateur, Dominique Boucher, Josée Valiquette, président du Réseau HEC, et Daniel Crêteau.

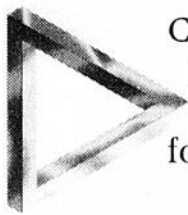


CENTRACCÈS PME

DES CONSEILLERS AU SERVICE DE LA PME

CENTRACCÈS PME est un nouveau service qui concentre les efforts des équipes gouvernementales canadiennes oeuvrant partout au pays et à l'échelle internationale pour en faire bénéficier la PME de l'ensemble des régions du Québec. Nos conseillers mettent à la portée des entrepreneurs un service ciblé sur le développement des marchés, l'innovation technologique et le développement de l'entrepreneurship. Les PME du Québec peuvent ainsi bénéficier d'un meilleur accès à de l'information, à des réseaux d'affaires et à du soutien financier complémentaire.

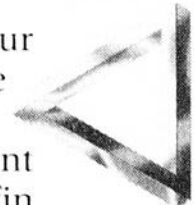
ACCÈS À DE L'INFORMATION



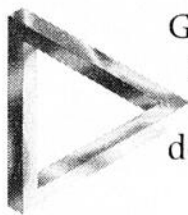
CENTRACCÈS PME met à votre portée des données sur les marchés publics et internationaux, la recherche, les technologies et le design. Nos conseillers vous aident, entre autres, à identifier des occasions d'affaires ou à participer à des colloques, des séminaires, des ateliers et des sessions de formation à l'exportation.

ACCÈS À DES RÉSEAUX D'AFFAIRES

Nos conseillers CENTRACCÈS PME vous mettent en contact avec des ressources importantes pour vous, notamment avec l'impressionnante équipe des 400 délégués commerciaux en poste aux quatre coins du monde. Mettant à profit de multiples réseaux sectoriels et internationaux, ils identifient également les foires et missions auxquelles vous auriez avantage à participer. Ils vous mettent en liaison avec des personnes clés de centres de recherche ou d'associations sectorielles afin de susciter des occasions d'alliances stratégiques et de partenariats.



ACCÈS À DU SOUTIEN FINANCIER



Grâce à nos conseillers et à leur connaissance des différents programmes fédéraux, CENTRACCÈS PME met aussi à votre disposition un soutien financier complémentaire, particulièrement en innovation et en développement de marchés. Ainsi nous pouvons contribuer, à titre d'exemple, à votre participation à des expositions et foires à l'étranger ou à la réalisation d'études ou à l'identification de technologies.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec un conseiller du Bureau fédéral de développement régional (Québec) de votre région.

Abitibi • Témiscamingue
(819) 825-5260
1-800-567-6451

**Bas-Saint-Laurent • Gaspésie •
Îles-de-la-Madeleine**
(418) 722-3282
1-800-463-9073

Côte-Nord
(418) 968-3426
1-800-463-1707

Estrie
(819) 564-5904
1-800-567-6084

**Laval • Laurentides •
Lanaudière**
(514) 973-6844
1-800-430-6844

**Mauricie • Bois-Francs
(Drummondville)**
(819) 478-4664
1-800-567-1418

**Mauricie • Bois-Francs
(Trois-Rivières)**
(819) 371-5182
1-800-567-8637

Montérégie
(514) 928-4088
1-800-284-0335

Montréal
(514) 283-2500

Nord-du-Québec
(514) 283-5174
1-800-561-0633

Outaouais
(819) 994-7442
1-800-561-4353

**Québec • Chaudière •
Appalaches**
(418) 648-4826
1-800-463-5204

Saguenay • Lac-Saint-Jean
(418) 668-3084
1-800-463-9808



Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Federal Office of
Regional Development
(Québec)

Canada

LORSQUE VOUS ARRIVEZ
FRAIS ET DISPOS,

NOUS EN
BÉNÉFICIONS

TOUS LES DEUX.

VOICI LE NOUVEAU
CLUB EMPRESS.



CLUB EMPRESS

LA CLASSE AFFAIRES
REDÉCOUVERTE.

Club Empress se définit comme une classe affaires améliorée dotée d'un mandat simple mais efficace : considérer chaque client comme une personne qui, après un long vol, ne veut pas ressentir les effets d'un long trajet.

Vous sentirez la différence en vous asseyant. Des appuie-tête entièrement réglables, des supports lombaires et des appuie-pieds électroniques assurent un confort ergonomique supérieur. Nos nouveaux fauteuils s'inclinent

électroniquement d'un bon 14 pouces pour vous donner un remarquable cinq pieds d'espace personnel. De plus, chaque fauteuil est



équipé d'un poste de divertissement individuel vous donnant accès à 6 chaînes vidéo et à 8 chaînes audio.

Notre menu et notre carte des vins vous offrent également des choix multiples. Si vous le désirez, le repas sera servi selon votre horaire, et non pas selon le nôtre. Et, au moment du départ et de l'arrivée, notre service exclusif Concierge Club Empress s'occupera personnellement de vous pour les correspondances ou pour les enregistrements.

Somme toute, grâce à Club Empress, vous aurez l'impression de séjourner dans votre salon – avec le service en prime. Parce qu'une chose demeure certaine : lorsque vous arrivez à destination frais et dispos, c'est une bonne chose pour vos affaires et pour les nôtres.

Appelez-nous au 1 800 665-1177, ou visitez notre site web au <http://www.cdnair.ca>

Canadian



TOUJOURS PLUS LOIN



Le service Club Empress est actuellement offert sur les trajets en DC-10 et en 747-400.
Le service Concierge est offert à Toronto, Vancouver et Calgary.
Canadian est une marque déposée des Lignes aériennes Canadian International Itée.

ENTREPRISE

Famili-Prix prend pied à Montréal

La chaîne de pharmacies **Famili-Prix** a l'intention d'accroître significativement sa présence dans la région de Montréal d'ici à la fin de 1996.

Le 1^{er} novembre, une deuxième pharmacie **Famili-Prix** ouvrira ses portes sur l'île de Montréal, rue Hochelaga, une artère à l'ouest de Viau.

« La pharmacie ouverte en novembre 1994 à Anjou a servi de test. Elle a donné de très bons résultats. Nous avons donc décidé de poursuivre », a dit **Claude Massé**, directeur général de **Famili-Prix**, regroupement de

pharmacies indépendantes.

La pharmacie de la rue Hochelaga, propriété de **Sylvain Dubois**, est actuellement associée à la chaîne *Aux bons soins*. Le printemps dernier, cette dernière chaîne a perdu trois pharmacies à Saint-Hyacinthe au profit de **Famili-Prix**. Les trois pharmacies appartiennent à la famille **Ravenelle**.

« Nous travaillons sur six ou sept dossiers actuellement sur l'île de Montréal et sur la Rive-Sud », a déclaré **M. Massé**, qui, à 43 ans, dirige **Famili-Prix** depuis 1989. Le réseau s'accroîtra de 14 nouveaux membres d'ici à la fin

1996, recrutés dans la région de Montréal.

En moyenne, les 146 pharmacies **Famili-Prix**, surtout situées dans l'est du Québec, ont entre 2 500 et 3 500 pi² de superficie, soit environ deux fois moins qu'une pharmacie **Jean Coutu** standard. Contrairement à une pharmacie de grande surface, les **Famili-Prix** se concentrent sur les produits de santé et de beauté, secteurs traditionnels des pharmacies. Ni cigarettes, ni pain, ni boissons gazeuses ne remplissent les étagères des **Famili-Prix**.

Pour l'exercice terminé le 1^{er} avril 1995, les pharma-



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Claude Massé : « 50 % des produits que les pharmaciens prescrivent aujourd'hui n'étaient pas sur le marché il y a 10 ans, d'où le besoin de formation continue. »

ciés **Famili-Prix** ont réalisé un chiffre d'affaires de 255 M\$. Quelque 62 % des ventes viennent des médicaments (en prescription et en vente libre) et 38 % des autres produits (produits de beauté, couches, rince-bouche, etc.). À l'inverse, environ 30 % des ventes des pharmacies des grandes surfaces viennent du secteur des médicaments, a avancé **M. Massé**.

Famili-Prix s'installe généralement dans les quartiers résidentiels et mise sur le service. Comme l'indique son nom, elle cherche à rejoindre les familles en premier lieu.

Aux nouveaux pharmaciens qu'il rencontre, **M. Massé** donne plusieurs raisons de changer de bannière. D'une part, **Famili-Prix** a créé en 1991 son propre centre de distribution, qui permet notamment de mieux contrôler les achats du réseau et d'avoir de bons prix, a expliqué **M. Massé**. Le centre ne distribue qu'aux pharmacies **Famili-Prix** (97 M\$ en 1994-95).

Premier dividende en 15 ans

D'autre part, les actions de la société, détenues entièrement par les pharmaciens, ont doublé depuis cinq ans. Le bloc d'actions de 21 000 \$, acheté en avril 1991, vaut 46 440 \$ en 1995 (avril). Chaque nouvel actionnaire verse toujours 21 000 \$ pour s'associer, mais a moins d'actions.

Résultat : pour la première fois de son histoire, **Famili-Prix** a versé un dividende à ses actionnaires en 1995, de 0,035 \$ l'action, soit une moyenne de 1 500 \$ par ac-

tionnaire.

Et la concurrence ? « Au Québec, le chiffre d'affaires global du secteur augmente de 4 % par année, en raison de la hausse du prix des médicaments et du vieillissement de la population. Il y a de la place pour de l'expansion », a expliqué **M. Massé**.

En outre, **Famili-Prix** répond à la concurrence en s'assurant que les employés sont bien formés. « Quelque 50 % des produits que les pharmaciens prescrivent aujourd'hui n'étaient pas sur le marché il y a 10 ans, d'où le besoin de formation continue », a dit **M. Massé**.

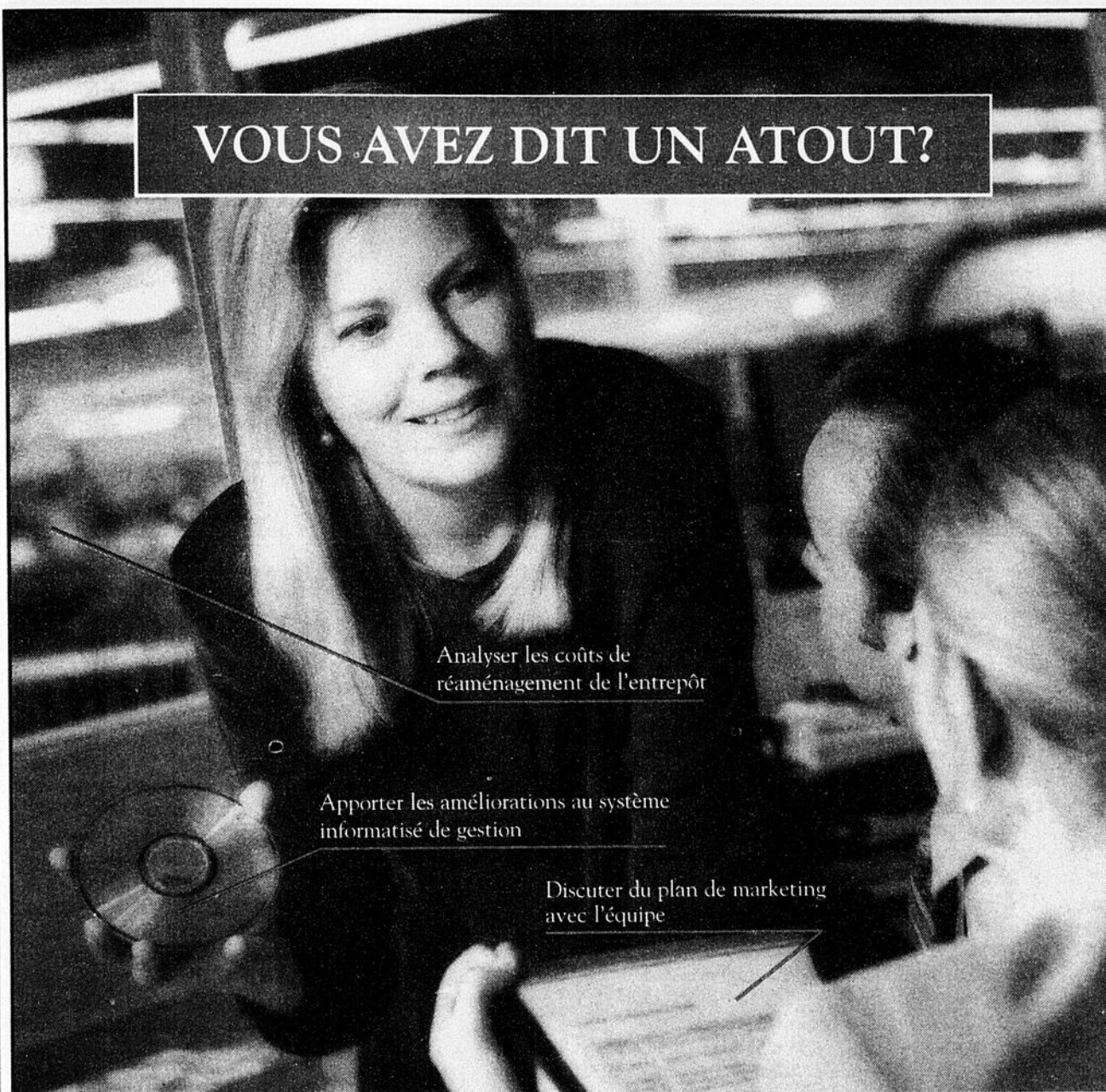
Famili-Prix a été fondée en 1980 par une vingtaine de pharmaciens du Bas-Saint-Laurent. Aujourd'hui, le réseau compte 1 600 employés, dont 56 au centre de distribution et 24 au siège social de la rue Jean-Perrin, à Québec. Le conseil d'administration de **Famili-Prix** est notamment composé d'un représentant de chacune des sept régions du Québec, nommé par ses pairs.

Pour l'année financière 1995-96, **M. Massé** prévoit que les ventes de la chaîne augmenteront à 275 M\$, compte tenu des résultats du premier semestre, qui vient de se terminer. Le bénéfice après impôt du réseau serait de 750 000 \$ pour cette période, ce qui ferait passer l'avoir des actionnaires à 5,4 M\$.

En général, la marge brute d'une pharmacie **Famili-Prix** est de quelque 29 % des ventes. Quant à la marge nette, elle est « comme tout le monde, de 1 à 2 % des ventes », a dit **M. Massé**.

FRANCIS VAILLES

VOUS AVEZ DIT UN ATOUT?



Analyser les coûts de réaménagement de l'entrepôt

Apporter les améliorations au système informatisé de gestion

Discuter du plan de marketing avec l'équipe

En embauchant un comptable agréé au sein de votre entreprise, vous faites plus que vous adjoindre les services d'un expert financier.

Vous ajoutez à votre équipe un atout de taille prêt à relever avec brio le défi de la croissance et de la diversification de votre entreprise.

CA Comptables agréés du Canada

Partenaires en affaires

AIDEXPORT inc. Amérique Latine

Services en espagnol aux entreprises

Formation linguistique, médiation interculturelle. Traduction technique, rédaction, interprétation. Commercialisation de produits et services.

Tél.: (514) 343-9152

Forte de la croissance la plus élevée d'Europe, la Pologne multiplie les occasions d'affaires

La Pologne est pressée de mettre son économie au diapason de ses voisins européens. Elle sollicite les capitaux et le savoir-faire étrangers pour accélérer et renforcer la réémergence rapide de son économie de marché.

« Nous avons ardemment besoin d'investisseurs étrangers pour rendre notre économie concurrentielle vis-à-vis de l'Union économique européenne, à laquelle nous voulons adhérer », a rappelé le secrétaire d'État polonais à l'Agriculture, **Jerzy Pilarczyk**, devant la **Chambre de commerce Canada-Pologne**, le 19 octobre dernier à Montréal.

Selon M. Pilarczyk, le processus de privatisation et de libéralisation de l'économie polonaise est « irréversible », en dépit des soubresauts politiques à court terme, dont l'élection présidentielle du 5 novembre.

Un peu plus de la moitié (55 %) du produit intérieur brut (PIB) national et 60 % des emplois relèvent désormais du secteur privé en Pologne.

Cependant, du même souffle, le ministre Pilarczyk a déploré la timidité des entreprises d'ici envers la Pologne. « Les Américains ont pris une bonne longueur d'avance, notamment dans des secteurs-clés comme l'industrie agroalimentaire. Le Canada est encore bien loin sur la liste des investisseurs étrangers en Pologne. »

Selon des membres de la Chambre de commerce Canada-Pologne, on sous-estime encore ici l'émergence de la Pologne et son marché interne de 38,5 M d'habitants dans le peloton de tête des pays de l'ex-bloc de l'Est qui sont passés à l'économie de marché.

Aux États-Unis, le **Département du commerce** a d'ailleurs inscrit la Pologne sur sa liste des 10 principales économies en émergence dans le monde. Cette liste comprend notamment la Chine, l'Inde, le Brésil et l'Afrique du Sud.

Après les reculs de 1989 à 1992, l'économie polonaise a un taux de croissance en accélération : son PIB a crû de 3,8 % en 1993, de 4,5 % en 1994 et on prévoit une hausse de 5 % en 1995, de 6 à 7 % en 1996.

Le taux annuel d'inflation, même encore élevé, a été réduit de 70 % à 20 % depuis cinq ans. La Pologne a joint l'**Organisation mondiale du commerce** (OMC) le 1^{er} juillet. Sa devise, le *zloty*, progresse vers la convertibilité complète.



Jerzy Pilarczyk : « Les Américains ont pris une bonne longueur d'avance, notamment dans des secteurs-clés comme l'industrie agroalimentaire. Le Canada est encore bien loin sur la liste des investisseurs étrangers en Pologne. »

« La Pologne est l'une des économies affichant les taux de croissance les plus élevés en Europe. Cette progression résulte surtout des investissements étrangers massifs et de la progression rapide des exportations », confirme la **Société pour l'expansion des exportations** (SEE) dans son plus récent recueil de sommaires économiques nationaux.

Investissements

La Pologne a attiré pour 7 milliards de dollars CA en investissements étrangers directs dans 300 projets depuis 1991, avec une nette accélération depuis deux ans. De cette somme, seulement 150 M\$ CA sont d'origine canadienne dans 20 projets, selon des données du ministre canadien des **Affaires extérieures** et du gouvernement polonais.

« Le défi est de trouver des entreprises d'ici qui s'intéressent à la Pologne. Pourtant, l'infrastructure d'accueil des investissements étrangers s'est mise en place. Ils peuvent trouver rapidement des partenaires potentiels. C'est aussi un bon moment pour s'implanter pendant qu'il y a encore de bonnes occasions », a affirmé **Marika Havraniak**, consultante d'origine polonaise qui est établie à Montréal depuis plusieurs années.

Au niveau financier, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** souhaite aussi aiguiller des entreprises québécoises vers la Pologne, qu'elle a inscrite parmi ses pays-cibles en émergence pour investir. La Caisse

souhaite appuyer l'implantation d'entreprises avec des capitaux de l'une de cinq nouvelles sociétés d'investissement spécialisées de son groupe *participations*.

Pour le moment, c'est une filiale immobilière de la Caisse, **CADIM**, qui a investi dans deux projets résidentiels près de Cracovie et de Varsovie, avec les promoteurs **Cogestra**, de Saint-Sauveur, et **Servotéck**, de Sept-Îles.

Dans le secteur industriel, c'est l'agroalimentaire qui a le plus attiré les entreprises canadiennes et québécoises en Pologne jusqu'à maintenant. La valeur totale de leurs investissements directs approche les 40 M\$ dans ce secteur qui compte pour le quart de la production nationale polonaise.

On y retrouve les **Seagram** (boissons alcoolisées), **Purity Packaging** (emballages laitiers), **Chapman Ice Cream** (crème glacée), **International UNP Holdings** (équipement de boulangerie), **C.E.L. Industries** (pizzerias), **Tavana** (mets surgelés) et **Pol-Can Intertrade** (embouteillage).

Recherche

Parmi les entreprises québécoises qui cherchent encore une occasion d'implantation, **Robert Lévesque**, de **J.O. Lévesque**, de Bedford, fournisseur aux producteurs avicoles, lorgne la Pologne depuis quelques années.

Un projet d'investissement dans la transformation de volaille lui a échappé récemment. Cependant, ce n'est que partie remise, selon M.

Lévesque. Il est convaincu que la Pologne a un potentiel et un emplacement géographique favorables pour servir de tremplin vers le marché agroalimentaire européen.

« Dans le secteur de la volaille, la Pologne profitera du déménagement des élevages intensifs des pays à forte densité de population, comme les Pays-Bas, pour des raisons environnementales. »

Dans le secteur laitier, le géant fromager **Saputo**, de Saint-Léonard, exporte depuis quelques mois en Pologne des sous-produits provenant de son usine de lactosérum de Saint-Hyacinthe.

Le volume des livraisons atteint déjà les « quatre à cinq conteneurs par mois », selon son directeur aux ventes internationales, **René Primeau**.

Quant à investir en Pologne, Saputo garde l'oeil ouvert. L'entreprise avait envisagé, il y a deux ans, l'achat d'une usine laitière, qui a plutôt abouti en mains hollandaises.

M. Primeau sera en Pologne en novembre afin de sonder le marché pour Saputo, mais aussi pour le **Club**

LA POLOGNE EN UN COUP D'OEIL

Population38,5 M
PIB125 milliards de dollars CA (prév. 95)
PIB par habitant3 200 \$ CA (prév. 95)
Croissance du PIB5 %
Principaux marchés voisins	..Allemagne, République tchèque, Scandinavie, Ukraine
Commerce extérieur35-40 milliards\$ CA (prév. 95)
Commerce avec le Canada150-200 M\$ CA (prév. 95)
Contactes utiles	
	Chambre de commerce Canada-Pologne
	Thomas Babinski, (514) 733-6717
	Délégué commercial de Pologne (Montréal)
	Piotr Wozniak, (514) 282-1732

export agroalimentaire du Québec, qu'il préside.

Ce regroupement d'entreprises exportatrices d'aliments et boissons pourrait organiser une première mission commerciale en Pologne à plus ou moins brève échéance.

Enfin, le producteur de levures **Lallemand**, de Montréal, pourrait raviver un projet d'implantation qu'elle avait mis de côté il y a trois ans.

Au cours de son passage à Montréal, le Secrétaire d'État polonais à l'Agriculture a confirmé l'intention de son gouvernement d'ouvrir

ce secteur spécialisé à des investissements étrangers.

« Il y a trois ans, nous nous étions perdus dans les méandres du gouvernement polonais. Nous avons néanmoins gardé le contact, a indiqué **Réjean Landry**, vice-président de Lallemand.

« La Pologne nous intéresse comme un tremplin vers l'Europe centrale et l'Europe de l'Est. Le marché de la levure n'y est pas encore dominé par quelques fournisseurs géants, comme en Europe de l'Ouest. »

MARTIN VALLIÈRES

Des formateurs canadiens enseignent la gestion en Pologne

La formation en gestion est le secteur où des Canadiens et des Québécois participent de façon particulière à l'émergence de l'économie de marché en Pologne.

Trente-deux professeurs provenant de 18 écoles universitaires de gestion du Canada et du Québec ont contribué à la formation de 3 200 étudiants en Pologne depuis quatre ans.

Ces étudiants étaient surtout de l'**École centrale de commerce**, de Varsovie, la plus grande du genre en Europe de l'Est, mais aussi de l'**Académie de sciences économiques**, de Cracovie.

Fait particulier, ces étudiants ont commencé leur formation en apprenant les rudiments de l'économie planifiée et ils la terminent en découvrant ceux de l'économie de marché.

« Ces jeunes gestionnaires sont très en demande auprès des entreprises polonaises privatisées et des coentreprises avec des investisseurs étrangers, qui se multiplient depuis deux ans », a indiqué **Michel Librowicz**, coordonnateur du **Projet Pologne du Consortium canadien des écoles de ges-**

tion. M. Librowicz est professeur en sciences de la gestion à l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM).

Un nouveau volet s'ajoutera au projet en janvier 1996 : un programme de MBA pour cadres, d'une durée de 12 mois.

L'ensemble du **Projet Pologne**, qui doit durer jusqu'à 1998, a obtenu jusqu'à maintenant 5,2 M\$ du gouvernement fédéral, dans le cadre de son plan d'aide à l'Europe de l'Est. Le reste des fonds provient du gouvernement polonais - quelques centaines de milliers de dollars - et des frais de scolarité, souvent couverts par les employeurs des étudiants.

Par ailleurs, en avril dernier, l'**Institut international de gestion en aviation** (IAMI), de Montréal, a lancé en Pologne un programme de séminaires de formation, en collaboration avec le transporteur national **LOT**.

Une vingtaine de séminaires sont prévus au cours des 30 prochains mois avec des dirigeants des divers services de l'aviation commerciale en Pologne : gestion

d'aéroport, réglementation, contrôle aérien, compagnies aériennes.

Fondé en 1987, l'Institut accueille chaque année à Montréal environ 500 gestionnaires de l'aviation commerciale pour des stages de formation de quelques semaines. Il fonctionne en étroite collaboration avec le siège social de l'**Organisation de l'aviation civile internationale** (OACI), aussi à Montréal.

Les activités encore récentes de l'Institut en Pologne constituent son plus ambitieux projet à l'étranger jusqu'à maintenant, selon son directeur, **Guy Brazeau**.

Des entreprises se sont glissées dans son sillon : **Air Canada** vient d'obtenir le droit de desservir Varsovie; le fabricant de simulateurs de tour de contrôle **ATS Aérospatiale**, de Saint-Bruno, convoite une implantation en Pologne.

Par ailleurs, le fabricant de moteurs d'avions **Pratt & Whitney Canada**, de Longueuil, a déjà investi près de 15 M\$ pour la prise de contrôle à 58 % du motoriste polonais **PZL-Kalisz** (MV)

Les pays de l'Amérique du Nord sont décidés à traquer les pollueurs

Oaxaca (Mexique) - « Nous sommes décidés à traquer les pollueurs à l'étendue du continent », a lancé la ministre fédérale de l'Environnement, Sheila Copps.

Mme Copps s'adressait aux quelque 200 fonctionnaires et environnementalistes qui ont suivi récemment la deuxième et brève session de la Commission de coopération environnementale (CCE) de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA).

Sheila Copps paraît être la plus décidée du trio féminin qui préside aux décisions environnementales de l'ALÉNA. C'est elle, d'ailleurs, qui a annoncé la bonne nouvelle : des 9 M \$ US alloués à la CCE pour 1996 - budget équivalent à celui de l'année dernière - 2 M \$ US serviront à la création d'un fonds d'aide aux communautés locales et aux organisations non gouvernementales pour assurer une gestion intégrée et un développement durable de nos écosystèmes.

La vice-première ministre du Canada est convaincue que la dépollution peut être une industrie rentable, dont le chiffre d'affaires au Canada seulement atteindra deux milliards de dollars avant la fin du siècle. Mme Copps et ses collègues, l'Américaine Carol Browner et la Mexicaine Julia Carabias, devront cependant développer une volonté politique pour arrêter un mouvement généralisé qui inquiète les écologistes américains et canadiens : la déréglementation.

Aux États-Unis, un Congrès dominé par les Républicains fait tout en son pouvoir pour affaiblir la législation environnementale. En refusant au président Clinton la voie rapide pour négocier l'accession du Chili à l'ALÉNA, Le Congrès appuierait la position des milieux d'affaires américains opposés à une sévère législation environnementale. Du même coup, la CCE de l'ALÉNA perdrait l'occasion de renforcer sa propre action grâce à l'arrivée d'un quatrième partenaire.

Au cours d'une séance où les environnementalistes disposaient de trois minutes et demie chacun pour exposer leur problématique, on a assisté à une étonnante concordance de vues entre le représentant du Sierra Club, de Washington, le porte-parole d'un centre écologique de l'Alberta et le directeur de l'Institut des sciences environnementales de l'Université du Québec à Montréal. Leur préoccupation commune : un mouvement générali-

sé de déréglementation et de privatisation risquant d'emporter à la dérive les plus importants garde-fous anti-pollution que s'est donnés l'Amérique du Nord.

La deuxième session de la Commission de coopération environnementale de l'ALÉNA s'est terminée par une promesse : la transparence. On en veut pour preuve la

publication d'un rapport concluant l'enquête sur la mort d'une quarantaine de milliers d'ois et de canards sauvages dans un État du centre du Mexique. Verdict : mort par botulisme provoqué par les rejets d'égouts et de déchets industriels.

La solution qui s'impose d'elle-même : construire une usine d'épuration des eaux

usées dans l'État de Guanajuato, destination favorite de nos oiseaux migrateurs. Cette usine, qui protégerait la vie des habitants de la région autant que celle des oiseaux migrateurs, coûterait 50 M\$. Le Mexique en crise a moins d'argent que jamais. Les industriels de la dépollution sont invités à déployer leur imagination pour trou-

ver des sources de financement : banques de développement, riches fondations privées américaines, etc.

Les réticences de la Commission à diffuser son rapport, en dépit d'une fuite dans la presse américaine, en disent long sur les difficultés de tout mécanisme supranational.

Les trois ministres ont

néanmoins convenu d'un plan d'action pour réduire la présence de 12 polluants chimiques. Premiers dans le collimateur : les BPC.

BRIGITTE MORISSETTE



39 900 \$*

L'Acura 3,2TL est la mieux équipée de toutes les voitures de sa classe, nous en sommes convaincus. Côté performance : moteur V-6 de 3,2 litres, 200 ch • boîte automatique «Gateshift» • suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues. Côté luxe : intérieur spacieux garni de cuir • chaîne stéréo de 8 haut-parleurs avec lecteur laser en équipement standard • contrôle automatique de la température • sièges et toit ouvrant électriques • voie d'accès au coffre muni d'une housse pour skis • déverrouillage sans clef. Côté tranquillité d'esprit : deux coussins pneumatiques (SRS) • freins ABS conçus par Acura • système de sécurité

• poutrelles de portières anti-choc latéral • plan de sécurité prolongée Acura • Assistance routière. Excitez vos sens.

Venez faire un essai routier chez un concessionnaire Acura près de chez vous. Une vision qui inspire un élan de passion.

*PDSF pour l'Acura 3,2TL 1996. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Transport, préparation, frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus.



ACURA

ENVIRONNEMENT

ISO 14000 : un cadre de gestion environnementale

Les exigences réglementaires en matière d'environnement évoluent si rapidement que les entreprises qui n'anticipent pas leur pro-

gression risquent d'avoir des difficultés à s'y conformer à temps.

Pour faciliter la tâche des gestionnaires, plusieurs or-

ganismes ont mis en place des séries de normes volontaires permettant d'améliorer la performance environnementale de l'entreprise et

d'atteindre plus aisément et à moindre coût la conformité réglementaire.

Ces normes volontaires, qui constituent de véritables guides de gestion environnementale, ont proliféré au cours des deux dernières décennies au point d'attirer l'attention de l'Organisation internationale de normalisation (OIN).

Sensible aux défis d'une gestion plus écologique et forte du succès de sa série de normes sur la gestion de la qualité ISO 9000, qui touche aujourd'hui 95 pays et compte pas moins de 40 000 certifications, l'OIN décidait, en 1992, d'élaborer des normes internationales sur la gestion environnementale.

En ralliant l'ensemble des entreprises autour de principes uniformes, la série ISO 14000 vise trois objectifs : promouvoir une approche commune en gestion de l'environnement (similaire à la démarche qualité), améliorer la capacité des organisations à atteindre et à mesurer la performance environnementale et faciliter le commerce en réduisant les barrières commerciales liées aux impératifs écologiques.

Les normes de la série ISO 14000 sont élaborées par le comité technique TC 207 et ses sous-comités.

Les normes

Les principes directeurs et les spécifications des systèmes de gestion environnementale constituent le cœur de la norme (ISO 14000, 14001 et 14002). Les normes 14010 à 14015 s'attachent aux processus de vérification environnementale, la norme 14012 étant spécialement dé-

diée aux critères de qualification des vérificateurs environnementaux.

La série 14020 concerne l'étiquetage et les normes 14031 et 14032 régissent l'évaluation de la performance environnementale (méthodologie générale et indicateurs de performance spécifiques à l'industrie). La série 14040 s'attache à l'évaluation du cycle de vie du produit, tandis qu'une dernière norme fixe un vocabulaire de gestion environnementale (ISO 14050).

À l'heure actuelle, cinq normes, dont les plus importantes, ont atteint le dernier stade de développement; selon Alan Knight, du secrétaire du comité ISO TC 207, elles seront vraisemblablement publiées au début de l'automne 1996.

Selon Yves Ouimet, chef divisionnaire à l'environnement chez Bell Canada, « ISO 14001 et les autres sections d'ISO constituent une structure pour aider les entreprises à avoir un système de gestion environnementale cohérent et efficace ». À l'instar de la certification ISO 9000, le mode d'accréditation ISO 14000 s'attache à la documentation des processus de gestion environnementale.

Même si un tel système de gestion vise l'atteinte d'objectifs précis en matière de performance environnementale, la certification ne garantit pas les résultats obtenus, a souligné Yves Gauthier, associé chez KPMG. Selon M. Gauthier, en plus de porter sur la documentation des procédés de gestion, l'accréditation devrait s'étendre à la capacité de l'entreprise d'atteindre les

objectifs qu'elle s'est fixés.

C'est aussi l'avis de Guy Laberge, vice-président, industrie, à La société d'ingénierie Cartier, et président de l'Association québécoise de vérification environnementale (AQVE). Selon lui, la norme ISO permet d'évaluer les moyens mis en place pour atteindre certains objectifs, mais pas la performance obtenue.

Au dire de MM. Gauthier et Laberge, il aurait été possible d'intégrer à la norme ISO une évaluation de la performance, comme le propose le programme de reconnaissance lancé récemment par le gouvernement fédéral.

Basé sur les 16 principes de gestion environnementale élaborés par la Chambre de commerce internationale, ce programme pilote évalue la performance environnementale des entreprises en regard, non seulement de la documentation de leurs procédés de gestion, mais aussi de l'atteinte de certains objectifs établis en fonction de l'industrie et du marché.

Toutes les entreprises

La série ISO 14000 s'adresse aux entreprises de toute taille (la norme 14002 concerne spécifiquement les PME), et de tous les secteurs.

Toutefois, comme l'a indiqué Yves Ouimet, les entreprises manufacturières s'efforceront de se conformer à la norme plus rapidement que les entreprises de services, puisqu'elles subiront une pression plus grande de la part des acheteurs, comme cela s'est produit avec la sé-

Centre de perfectionnement

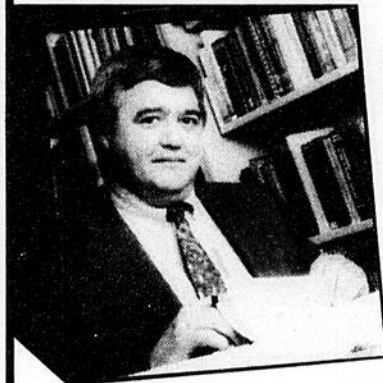


Pour se différencier de la concurrence!

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE : STRATÉGIE ET MISE EN ŒUVRE

22 et 23 novembre 1995 - 9h à 17h

Familiarisez-vous avec une démarche systématique pour améliorer le service à la clientèle (SAC) dans votre entreprise. Initiez-vous aux techniques, outils et principes à appliquer dans cette démarche. Élaborez votre plan d'action pour mieux satisfaire votre clientèle et pour **différencier avantageusement** votre organisation. Apprenez comment faire du SAC un **élément fort** de votre marketing.



Animateur

M. Robert Desormeaux
L.Sc.comm., HEC - Montréal
Ph.D. (Marketing), Concordia

Professeur agrégé de marketing à l'École des HEC, M. Desormeaux a occupé auparavant des postes de gestionnaire dans le secteur privé. Coauteur du livre *Gestion du marketing*, il s'intéresse au service à la clientèle, à la gestion de l'équipe de vente, aux études de marché et à la stratégie de marketing.

Participants: gestionnaires, cadres et professionnels ayant des responsabilités reliées au service à la clientèle. Aucun préalable académique n'est requis.

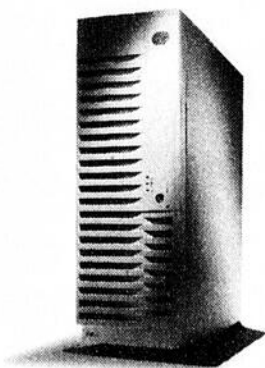
Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

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

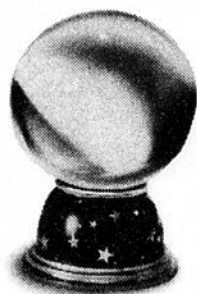
(514) 340-6001

▲ SUR MESURE

Le programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

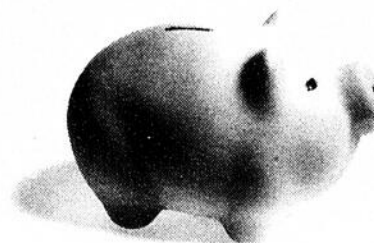


Nous offrons une vaste gamme de serveurs convenant à votre entreprise.



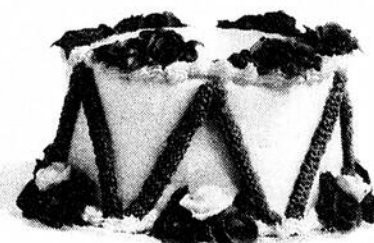
La gestion de systèmes? Un jeu d'enfant.

Gardez l'œil sur tous les ordinateurs de votre réseau; découvrez les problèmes potentiels; et prévoyez vos besoins futurs en matière de capacité.



Avec nos serveurs PC, inutile de casser vos tirelires.

Une solution à prix abordable qui accepte plusieurs systèmes d'exploitation.



Avec le Serveur PC 500 IBM 390, tout le monde a sa part du gâteau!

En plus de fonctionner dans un environnement PC, le Serveur PC 500 IBM 390 exécute également des applications destinées aux grands systèmes.

ENVIRONNEMENT

qui pourrait bientôt devenir incoutournable

rie ISO 9000.

Selon M. Ouimet, de plus en plus d'entreprises se dotent d'une politique d'achat responsable; la certification ISO 14000 deviendra un gage de gestion écologique comme ISO 9000 peut être un gage de qualité.

En fait, on peut s'attendre à ce que les premières entreprises qui s'intéresseront à la série 14000 soient des entreprises déjà certifiées ISO 9000.

Le comité technique prépare une annexe comparant les normes de gestion environnementale et celles de la qualité, ce qui devrait faciliter leur tâche.

Les artisans d'ISO 14000 ne cachent pas qu'à plus ou moins long terme, les deux séries de normes devraient être intégrées.

C'est dans cette optique que leur comité est resté en liaison permanente avec le comité TC 176 (ISO 9000). Une telle intégration permettra de minimiser les coûts et d'éviter de doubler des démarches qui pourraient être fastidieuses.

Une certification ISO 14000 devrait s'avérer avantageuse pour l'entreprise.

En plus de servir de guide pour l'élaboration d'un système de gestion environnementale, une certification démontrera l'engagement de l'entreprise à l'égard de la protection de l'environnement, ce qui peut rehausser considérablement son image corporative.

Toutefois, il faudra, selon Yves Ouimet, attendre quelque temps avant d'assister aux premières certifications. Beaucoup d'entreprises ne connaîtront la série ISO 14000 qu'une fois publiée et

la certification ne sera possible que lorsqu'un système de gestion répondant aux exigences sera mis en place, ce qui peut nécessiter du temps, mais aussi des investissements financiers importants.

Avantage concurrentiel

Dans un contexte où une certification ISO peut procurer un avantage concurrentiel important, les entreprises peuvent avoir avantage à s'informer le plus tôt possible du contenu de la norme. Les normes de la **Canadian Standard Association (CSA)** relatives à l'**Environmental Management System** constituent un document intérimaire précieux pour les entreprises désireuses de se préparer à l'avènement de la série ISO 14000.

Elles pourront également s'informer au cours des nombreuses activités qui seront organisées en prévision de la divulgation des normes.

Sur le plan international, la publication des normes aura pour effet d'attirer l'attention de l'ensemble de la communauté d'affaires sur la gestion environnementale et de réitérer la nécessité de minimiser les impacts écologiques des activités économiques.

Quant à la promotion d'une approche commune en matière de gestion écologique partout dans le monde, elle est liée à l'adhésion des différents pays et à l'intérêt que les entreprises démontreront à l'égard de la série 14000.

Il semble que cette série sera rapidement acceptée en Europe. Déjà, **Électricité de France** s'inspire de ses prin-

cipes dans le cadre de ses vérifications environnementales obligatoires.

Police d'assurance

Il demeure toutefois difficile d'évaluer l'impact qu'auront les normes ISO 14000 sur les entreprises et le commerce en général. Certains basent leur optimisme sur le succès des normes ISO 9000 sur la qualité.

Cependant, la gestion environnementale touche à un domaine beaucoup plus problématique que la gestion de la qualité en raison de ses implications juridiques.

Alors que le monde judiciaire dicte aux gestionnaires certaines règles de conduite à l'égard de l'environnement et qu'une responsabilité juridique s'attache aux détériorations écologiques, la série 14000, même s'il s'agit de normes volontaires, s'inscrit dans une démarche plus impérative encore que la série 9000.

Si on peut prévoir qu'une entreprise tirera un avantage concurrentiel d'une certification ISO 14000, on peut penser qu'une telle certification serve également de police d'assurance pour les dirigeants en cas de poursuite liée à un dommage écologique.

De la même façon, parce que la qualité concerne avant tout le client alors que l'environnement touche le public dans son ensemble, l'image positive procurée par une certification ISO 14000 devrait se répercuter à plus grande échelle qu'une certification ISO 9000.

Il reste que de tels avantages seront directement proportionnels à la crédibilité

dont jouira le processus d'accréditation et les organismes qui s'en chargeront, du moins selon MM. Gauthier et Laberge, pour qui la crédibilité des organismes de certification jouera un rôle primordial dans la valeur qu'aura la norme ISO 14000.

L'**Institut QMI (Quality Management Institute)** de la CSA sera probablement le

premier organisme à faire des certifications ISO 14000, mais d'autres firmes de consultants s'y intéresseront très certainement. Si la série 14000 a autant de succès que la série 9000, elle pourrait être au coeur d'un marché fort lucratif.

CORINNE GENDRON



M^{re} Corinne Gendron, MBA, est associée de TRIVERT, conseiller en gestion environnementale et en développement durable.

LES GRANDES STRATÉGIES DE LA RÉUSSITE...

Attention!
Attention!

DERNIÈRE CHANCE POUR 1995 Placement à incidences fiscales

INVITÉ SPÉCIAL



Richard Giroux, Adm.A., Pl.Fin.
Conseiller en placements



Anne-Marie Girard-Plouffe,
B.A., A.V.A., Pl.Fin.
Conseillère en placements



Brett Berman
Vice-Président,
Développement commercial

Donnez du corps à votre portefeuille grâce aux biens corporels

Venez voir comment un investissement direct dans le pétrole et le gaz naturel contribue à l'équilibre entre les différentes classes d'actifs constituant votre patrimoine!

Date: Jeudi, le 2 novembre 1995

Endroit: CENTRE DE COMMERCE MONDIAL,
MAISON DES RÉGIONS DU QUÉBEC
380, St-Antoine ouest, Niveau St-Jacques, Montréal

Heure: 18:45 à 20:30

Cette conférence est ouverte au public investisseur dont le revenu annuel est supérieur à 50 000 \$. N'hésitez pas à inviter un parent, ami, associé à y participer. Les places sont limitées.

Veuillez réserver au ☎ (514) 289-9922 ou 1-800-366-9959

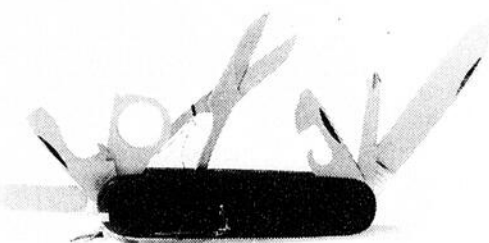


FORTUNE
La corporation financière

COURTIER EN VALEURS MOBILIÈRES
MEMBRE DE LA BOURSE DE MONTRÉAL



... L'ÈRE EST AUX ALLIANCES STRATÉGIQUES



Avez-vous besoin de fonctions intégrées? Et faciles à utiliser?
L'AS/400 Advanced Series est fait pour vous!

L'AS/400 exécute de puissantes opérations serveur assurant un accès aux données à la fois souple et sûr.



Pour une performance supérieure, que diriez-vous d'un serveur RISC/6000?

Avec son processeur parallèle évolutif, le RISC/6000 peut exécuter plus de 10 000 applications. Il a d'ailleurs été classé au premier rang en matière de performances UNIX.



Vous avez besoin d'espace? Jetez un coup d'oeil sur notre Serveur parallèle IBM 390.

Assez souple pour les utilisateurs UNIX, et assez puissant et sûr pour les applications grands systèmes.



Et si vous avez besoin d'assistance technique, nous sommes toujours là.

Vous serez rassuré de savoir que vous pouvez obtenir de l'assistance 24 heures sur 24 et ce, 7 jours sur 7.

IBM

Des solutions pour une petite planète

Voyez votre intermédiaire agréé IBM ou appelez au 1 800 465-7999, poste 1158, pour connaître l'intermédiaire le plus proche.

Devenir un gestionnaire plus efficace n'est plus une question d'années. C'EST UNE QUESTION DE JOURS.

Les gestionnaires d'aujourd'hui ont besoin de connaissances qu'ils peuvent mettre en pratique tout de suite... sur-le-champ. Les séminaires de l'Institut de gestion de l'Université McGill sont conçus à cet effet. Au travail, vous pourrez mettre à profit immédiatement ce que vous aurez appris, et améliorer vos compétences en affaires et vos perspectives de carrière... en quelques jours seulement.

EN 4 JOURS SEULEMENT, devenez plus efficace en COMPTABILITÉ ET EN FINANCE.

COMPTABILITÉ ET FINANCE POUR NON-FINANCIERS

Ce séminaire de quatre jours, d'excellente renommée, est conçu pour expliquer les méthodes financières aux gestionnaires dont les principales responsabilités sont dans d'autres secteurs... parce qu'en fin de compte, toute décision d'affaires est une décision financière. La formule utilisée est telle que même les personnes sans formation antérieure dans ce domaine auront une solide compréhension de la matière à la fin du séminaire.

DATES :

- Du 28 novembre au 1^{er} décembre 1995
- Du 30 janvier au 2 février 1996
- Du 5 au 8 mars 1996 (Toronto)
- Du 23 au 26 avril 1996

Frais d'inscription : 1495 \$ - Comprend les cours, tous les manuels et autres textes imprimés, ainsi que les déjeuners.

EN 2 JOURS SEULEMENT, devenez un NÉGOCIATEUR GAGNANT.

LA NÉGOCIATION : COMMENT FAIRE GAGNER TOUT LE MONDE !

La négociation est un art qui s'apprend. Toute personne qui veut améliorer ses talents de conciliateur peut tirer profit de ce séminaire de deux jours. Vous... beaucoup plus efficace en négociation ? Mais oui, c'est possible ! En combinant les données de la recherche la plus récente à une bonne somme de pratique, de formation et de rétroaction, cet atelier vous donne la possibilité de devenir négociateur habile en toute circonstance.

DATES :

- Les 20 et 21 novembre 1995
- Les 12 et 13 février 1996
- Les 15 et 16 avril 1996

Frais d'inscription : 995 \$ - Comprend les cours, tous les manuels et autres textes imprimés, ainsi que les déjeuners.

EN 3 JOURS SEULEMENT, apprenez à RÉSOLVRE LES PROBLÈMES DE FAÇON PLUS CRÉATIVE.

SAVOIR PENSER ET RÉSOLVRE LES PROBLÈMES DE FAÇON PLUS CRÉATIVE

La preuve en a bel et bien été faite : chacun d'entre nous peut améliorer sa capacité de penser et de résoudre les problèmes avec un esprit créateur. En trois jours, ce séminaire révolutionnaire vous enseignera une approche nouvelle et originale à la résolution des problèmes de votre vie professionnelle ou personnelle. Il vous ouvrira de nouvelles avenues de pensée qui accroîtront considérablement votre aptitude à trouver des solutions pratiques et innovatrices à vos problèmes d'affaires.

DATES :

- Du 1^{er} au 3 avril 1996
- Du 3 au 5 juin 1996

Frais d'inscription : 1295 \$ - Comprend les cours, tous les manuels et autres textes imprimés, ainsi que les déjeuners.

EN 3 JOURS SEULEMENT, devenez plus efficace en GESTION DE PROJETS.

LE PROCESSUS DE GESTION DE PROJETS

Ce séminaire de trois jours, offert depuis longtemps et bien coté, a aidé de nombreux gestionnaires de projets et leurs coéquipiers à comprendre à fond le mode de fonctionnement de la gestion de projets. Presque tout le monde à un moment ou à un autre de sa carrière a fait partie d'une équipe de projet. Vous pourrez être certain de respecter vos échéances et d'éviter les coûts excédentaires en utilisant les techniques enseignées dans le cadre de ce séminaire.

DATES :

- Du 11 au 13 décembre 1995
- Du 14 au 16 février 1996
- Du 20 au 22 mars 1996 (Toronto)

Frais d'inscription : 1295 \$ - Comprend les cours, tous les manuels et autres textes imprimés, ainsi que les déjeuners.

EN 5 JOURS SEULEMENT, améliorez vos TECHNIQUES DE BASE EN GESTION.

LES TECHNIQUES DE BASE EN GESTION

Ce séminaire de techniques de base en gestion est offert maintenant depuis 18 ans. Il aide les gestionnaires en position d'autorité et les superviseurs à mieux comprendre leur rôle et à améliorer leurs techniques de direction, de communication, de motivation, de planification du rendement, d'évaluation et d'expertise en relations interpersonnelles. À la fin de ce séminaire, les participants repartiront avec un bagage important de connaissances, et la conviction qu'ils sauront comment harmoniser toutes ces techniques au travail.

DATES :

- Du 4 au 8 décembre 1995
- Du 5 au 9 février 1996
- Du 11 au 15 mars 1996 (Toronto)

Frais d'inscription : 1695 \$ - Comprend les cours, tous les manuels et autres textes imprimés, ainsi que les déjeuners.

EN 3 JOURS SEULEMENT, portez à un niveau plus élevé vos COMPÉTENCES EN RELATIONS INTERPERSONNELLES.

LES RELATIONS INTERPERSONNELLES POUR GESTIONNAIRES

Ce séminaire de trois jours vous aidera à mieux vous comprendre et à saisir la dynamique des relations interpersonnelles. Il vous fournira l'occasion d'apprendre et de mettre en pratique les techniques qui feront de vous un gestionnaire plus efficace. À l'aide d'exercices, d'études de cas, de discussions, de vidéos et de films, vous apprendrez à développer vos aptitudes et votre capacité de compréhension.

DATES :

- Du 23 au 25 janvier 1996
- Du 20 au 22 mars 1996

Frais d'inscription : 1295 \$ - Comprend les cours, tous les manuels et autres textes imprimés, ainsi que les déjeuners.

EN 4 JOURS SEULEMENT, devenez plus efficace en GESTION DU MARKETING.

LA GESTION DE BASE EN MARKETING

Ce séminaire de quatre jours aborde une gamme étendue de questions pratiques en marketing, et axées sur l'aspect décisionnel. Il se fonde sur un processus dynamique de participation, et donne aux novices comme aux praticiens chevronnés ce qu'ils doivent savoir pour mettre en oeuvre les techniques de marketing les plus récentes et éprouvées sur le plan des gains en parts de marché et de l'augmentation des profits.

DATES :

- Du 19 au 22 février 1996
- Du 22 au 25 avril 1996

Frais d'inscription : 1495 \$ - Comprend les cours, tous les manuels et autres textes imprimés, ainsi que les déjeuners.

Le jour est venu... Améliorez vos techniques de gestion et multipliez vos chances de réussite en vous inscrivant dès aujourd'hui au séminaire de votre choix. Il vous suffit de cocher la date du séminaire qui vous intéresse, d'insérer votre carte d'affaires dans l'espace ci-dessous et d'envoyer cette section par télécopieur au (514) 398-7443. L'Institut de gestion de l'Université McGill s'occupera du reste !

APPOSEZ VOTRE CARTE D'AFFAIRES ICI.

- OUI - Veuillez m'inscrire au séminaire coché ci-dessous.
- Je suis intéressé(e)... mais j'aimerais recevoir plus de renseignements avant de m'inscrire au(x) séminaire(s) coché(s) ci-dessous.

COMPTABILITÉ ET FINANCE POUR NON-FINANCIERS

Du 28 novembre au 1^{er} décembre 1995

Du 30 janvier au 2 février 1996

Du 5 au 8 mars 1996 (Toronto)

Du 23 au 26 avril 1996

LA NÉGOCIATION : COMMENT FAIRE GAGNER TOUT LE MONDE

- Les 20 et 21 novembre 1995
- Les 12 et 13 février 1996
- Les 15 et 16 avril 1996

SAVOIR PENSER ET RÉSOLVRE LES PROBLÈMES DE FAÇON PLUS CRÉATIVE

- Du 1^{er} au 3 avril 1996
- Du 3 au 5 juin 1996

LE PROCESSUS DE GESTION DE PROJETS

- Du 11 au 13 décembre 1995
- Du 14 au 16 février 1996
- Du 20 au 22 mars 1996 (Toronto)

LES TECHNIQUES DE BASE EN GESTION

- Du 4 au 8 décembre 1995
- Du 5 au 9 février 1996
- Du 11 au 15 mars 1996 (Toronto)

LES RELATIONS INTERPERSONNELLES POUR GESTIONNAIRES

- Du 23 au 25 janvier 1996
- Du 20 au 22 mars 1996

LA GESTION DE BASE EN MARKETING

- Du 19 au 22 février 1996
- Du 22 au 25 avril 1996

L'Institut de gestion de l'Université McGill

Le monde des affaires va bien... à McGill.

1001, rue Sherbrooke ouest,
Montréal (Québec) H3A 1G5
Téléphone (514) 398-3970 -
Télécopieur (514) 398-7443
Courriel électronique :
executive @ management.mcgill.ca

ENTREPRISE

Investissement Desjardins et Daniel Langlois investissent dans les Systèmes Purkinje

Les Systèmes Purkinje, concepteurs de logiciels pour médecins qui émergent dans le marché international, ont un nouvel actionnaire. Investissement Desjardins, qui vient de faire un placement de 1,5 M\$ dans le capital de l'entreprise.

Cette mise de fonds s'ajoute au 1 M\$ investis en mai dernier par Daniel Langlois, président de Softimage, à titre de placement privé.

Purkinje prévoit boucler un autre placement du même ordre d'ici à la fin de l'année, a confirmé son président, Rénald Saint-Arneault, médecin de formation devenu entrepreneur en informatique.

Commercialisation internationale

Ce capital frais vient appuyer l'effort de commercialisation internationale des logiciels médicaux de Purkinje, après plusieurs années de développement.

Une première émission publique d'actions et une inscription en bourse sont prévues à moyen terme. « Ce n'est pas pour rien que Daniel Langlois (de Softimage) est là ! », a indiqué le président de Purkinje.

L'entreprise d'Anjou, en banlieue est de Montréal, est d'ailleurs pas à sa première cueillette de capital externe.

Depuis 1990, Purkinje a obtenu 30 M\$ en fonds de recherche et développement (R&D) par divers moyens à incitations fiscales auxquels plus d'un millier d'investisseurs individuels - incluant de nombreux médecins - ont participé.

Quelque 15 M\$ additionnels sont prévus d'ici deux ans par des moyens semblables. Outre les déductions fiscales, ce capital de R&D est rémunéré à termes fixes ou encore sur des redevances sur les ventes de Purkinje. Les résultats s'accroissent d'ailleurs de ce côté, selon Rénald Saint-Arneault.

Ventes

L'entreprise a ciblé le créneau encore peu exploité de l'informatisation des dossiers cliniques des patients, pour les bureaux de médecins. Ces logiciels fonctionnent sur des ordinateurs de bureau ou portatifs, de type ardoise électronique, qui lisent l'écriture manuscrite.

La commercialisation de Purkinje, commencée au Québec il y a un an, lui a déjà permis de trouver 500 utilisateurs. M. Saint-Arneault prévoit au moins doubler ce nombre d'ici à un an.

Ailleurs au Canada, Purkinje vient de commencer sa commercialisation avec un client prestigieux : le service médical des Forces armées canadiennes. Aux États-Unis, de loin son plus grand marché potentiel, Purkinje vient d'établir sa distribution nationale avec un réseau de revendeurs-installateurs spécialisés. Rénald Saint-Arneault fait état d'au moins 2 000 utilisateurs d'ici à un an aux États-Unis, dans un marché potentiel de 600 000 médecins praticiens.

À ce rythme, le président de Purkinje prévoit un revenu de l'ordre de 15 M\$ pour l'année en cours, par rapport à 10 M\$ pour l'exercice terminé le 31 mai dernier.

L'année précédente, Purkinje avait réalisé des ventes de 7 M\$.

À plus long terme, le plan d'affaires de l'entreprise mise sur rien de moins que des revenus de l'ordre de 100 M\$ en l'an 2000, au niveau mondial.

Le début de la commercialisation en Europe est à l'agenda pour 1996-97. Purkinje vient par ailleurs d'établir ses premiers contacts dans le marché asiatique, par Singapour.

L'entreprise emploie 80 personnes à temps plein à son siège social d'Anjou auxquelles s'ajoutent une quarantaine de consultants. Selon son président, Purkinje devrait tripler au moins son effectif à temps plein d'ici à trois ans.

« Nous avons une vingtaine de postes disponibles actuellement, en informatique et en marketing. Nous voudrions agrandir de plusieurs milliers de pi², si seulement nous arrivions à discuter avec la Caisse de dépôt et placement, qui a saisi l'immense où nous louons des locaux de son propriétaire, a indiqué M. Saint-Arneault.

« Cela fait des mois qu'on leur demande de l'espace. C'est incroyable, la lourdeur de cette institution qui gère notre argent. C'est ma plus grande frustration pour le moment ! »

MARTIN
VALLIÈRES



McGill
MANAGEMENT

CHEZ SPRINT,
IL Y A TOUJOURS
QUELQU'UN
SUR LA LIGNE
POUR VOUS
RÉPONDRE.



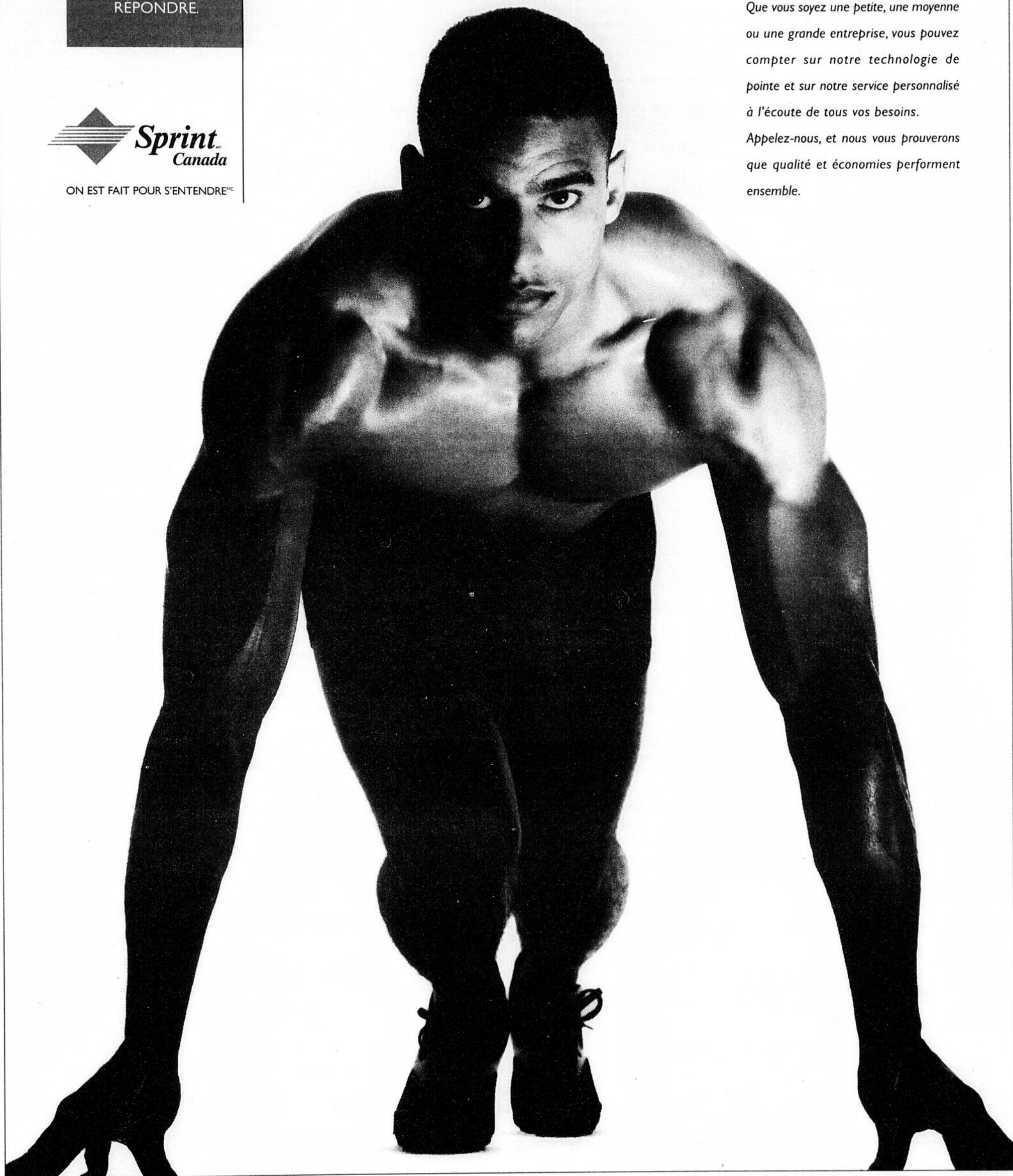
ON EST FAIT POUR S'ENTENDRE™

Notre service à la clientèle est là
24 heures sur 24, 7 jours sur 7, pour
vous répondre. Votre relation d'affaires

avec Sprint Canada commence au
moment même où vous nous appelez...
et avant même que vous soyez client.

1 800 653 6000

Nos représentants travaillent dès lors
avec vous pour répondre à vos besoins
personnels de télécommunications en
vous offrant des solutions sur mesure.
Que vous soyez une petite, une moyenne
ou une grande entreprise, vous pouvez
compter sur notre technologie de
pointe et sur notre service personnalisé
à l'écoute de tous vos besoins.
Appelez-nous, et nous vous prouverons
que qualité et économies performant
ensemble.



TECHNOLOGIE EN BRIEF

Restructuration chez Vidéoway : plus de 50 emplois éliminés

Le quart des quelque 220 employés de Vidéoway Communications perdront leur emploi, selon une communication qui leur a été faite le 25 octobre en fin de journée. Cette restructuration vise aussi à réorganiser la structure organisationnelle de la filiale Vidéoway et de ses quatre divisions. Ainsi, les divisions Vidéoway Multimédia, l'agent du

consortium UBI, l'autoroute de l'information pilotée par Vidéotron, Vidéoway Télévision interactive et Recherche qui développe le contenu d'émissions interactives, Vidéoway Technologies qui pilote, entre autres, la conception et la fabrication du terminal Vidéoway et la division Vidéoway Marketing, créée pour assurer la mise en marché de Vidéoway, seront fondées en une

entité, toujours sous Vidéoway Communications. Ce sont les divisions Technologies et Multimédia qui comptent le plus d'employés, avec respectivement 124 et 92 personnes. La nouvelle entité comprendra la vingtaine d'employés de la nouvelle division Services PC Vidéotron. Lancée en septembre dernier, cette dernière offre à la clientèle d'affaires un ser-

vice clés en main pour le réseau Internet, soit un accès haute vitesse et l'hébergement de sites. C'est ce qu'a confirmé aux AFFAIRES Sylvia Morin, directrice, affaires publiques, pour le Groupe Vidéotron (Mtl, VDO, 9,50 \$). Selon M^{me} Morin, Vidéotron et ses filiales doivent faire face à la compétition de concurrents comme Bell Canada dans le monde de l'au-

toroute de l'information. « Or, ce climat de concurrence est de plus en plus présent tant du côté de l'accès à l'autoroute de l'information que dans le développement des contenus. C'est le cas dans l'industrie du multimédia qui est en plein foisonnement. « Il y a, d'une part, une multiplication des joueurs et, d'autre part, une technologie qui évolue à un rythme accé-

léré. Nous sentions le besoin de décloisonner Vidéoway, de sorte que, dans cet environnement bouillonnant, le client soit plus que jamais au centre des préoccupations de cette boîte de création et de recherche en multimédia. « Nous devons recentrer notre offre de sorte que Vidéoway puisse être multi plate-forme (câble pour la télé ou câble/téléphone pour micro-ordinateur) », a ajouté la porte-parole. D'ailleurs, Vidéotron Ltée amorcera dès novembre un projet pilote d'autoroute à la maison dans une cinquantaine de résidences de Brossard, sur la rive sud de Montréal. Une fois les abonnés choisis, le pilote devrait débuter en mars et durer quelque six mois. Le déploiement comprend des modems pour câble dont la vitesse oscille autour des 10 Mbps (millions de bits par seconde). Pour le service de télévision interactive Vidéoway, on compte 216 000 clients au Québec, quelque 25 000 en Alberta et, au 31 mai dernier, 95 000 en Angleterre. Vidéoway fait partie du service de base en Angleterre. Quant à UBI, M^{me} Morin assure que ce coup de barre ne compromet en rien le rôle des parties. Au contraire, l'engagement de Vidéoway serait même accru. (PD)

EN CES TEMPS ORAGEUX, MAINTENEZ LA CADENCE.

Équipez votre entreprise des meilleurs programmes de conditionnement physique au monde.*



En ces temps difficiles et houleux, il est particulièrement important de bien tenir la barre quoi qu'il arrive. Vous n'êtes pas sans savoir qu'une excellente condition physique est synonyme d'un rendement supérieur. D'ailleurs, les études sont unanimes à ce sujet. **Baisse du taux d'absentéisme, baisse des maladies reliées au stress et au surmenage, augmentation de la productivité et attitude positive**, autant de bienfaits qui profiteront à une équipe en excellente forme. Quoi de plus vrai que de toujours vouloir performer à son maximum. Et, pour ce faire, en plus d'offrir les meilleurs programmes de conditionnement physique sur le marché, l'authentique Nautilus[®] a développé des outils informatisés spécifiques aux entreprises, comme la gestion de la participation et l'évaluation des progrès du niveau de condition physique des participants.

L'authentique Nautilus[®] vous offre donc la possibilité de surmonter tous les obstacles avec son programme corporatif, à la fois simple et performant. Il assure un suivi constant et livre des résultats. De plus, ce programme vous offre un rapport coût/bénéfices inégalé, peu importe la formule choisie. Suivez l'exemple de plus de 400 entreprises, adhérez vous aussi à nos programmes haute performance. Profitez de l'accessibilité à un réseau complet de 22 centres d'entraînement situés près du lieu de travail ou de la résidence de vos employés et maximisez le rendement de votre équipe.

Faites-en une priorité !

Téléphonez à un de nos conseillers pour tous les détails.

Composez le **1-800-EN-FORME**
1-800-363-6763

Y'a pas de mal à se faire du bien.



*Nautilus Plus est membre du prestigieux groupe Vanguard de l'IHRSA (International Health and Racquet Sport Association) en l'honneur de son leadership et pour sa contribution à la qualité et à la croissance de l'industrie du conditionnement physique et des sports de raquette.

Région de Montréal :

- | | | | |
|--------------|----------------|-----------|---------------|
| Anjou | Chomedey | LaSalle | Montréal (2) |
| Boucherville | Côte Saint-Luc | Laval | Pointe-Claire |
| Brossard | Île des Soeurs | Longueuil | Repentigny |

Région de Québec :

- | | |
|------------------|------------|
| Ancienne-Lorette | Québec (2) |
| Charlesbourg | Sainte-Foy |
| Lévis | |

Nautilus Plus : marque de commerce enregistrée
MC : Marque de commerce propriété de Nautilus Plus inc.

Cogni-Case à Boston et à Toronto

En plus d'avoir installé ses pénates à Toronto, le développeur de solutions de ré-ingénierie Cogni-CASE de Montréal, s'installe à Boston. Le président, Ronald Brisebois, a indiqué qu'il négociait avec une multinationale du logiciel pour convenir d'un accord de commercialisation pour la solution Cogni-2000.

Cette solution logicielle vise à convertir les programmes informatiques et les bases de données de sorte qu'ils reconnaissent les millénaires (1999 plutôt que 99). Cogni-CASE compte un peu plus de 70 employés. (PD)

Québec Science réédite son guide Internet

Le Guide pratique Internet de Québec Science, dévoilé à la fin de septembre, s'est envolé en moins de trois semaines.

Québec Science l'a mis à jour et a fait une réimpression. (PD)

COMMERCE DE DÉTAIL

Magasinage des fêtes : les détaillants sont relativement optimistes

Les détaillants canadiens sont relativement optimistes pour la période des Fêtes qui vient, indique un sondage de **Samson Bélaïr Deloitte & Touche**.

Durant cette période, leur chiffre d'affaires augmentera en moyenne de 7,5 % par rapport à l'an dernier, estiment les 148 marchands joints par la firme comptable. Trois quarts des répondants croient que le tiroir-caisse sonnera davantage que l'an dernier. Seulement 14 % prévoient qu'ils auront des ventes médiocres pendant la période des Fêtes.

Ces résultats sont un bon signe. Les prévisions des détaillants ont été relativement justes au cours des dernières années. L'an dernier, les marchands prévoient une hausse moyenne des ventes de 7,25 % par rapport à l'année précédente. Dans les faits, elles ont augmenté de 7,1 % au Canada en novembre et en décembre.

En 1993, les commerçants envisageaient une croissance des ventes de 4,2 %. Quelques mois plus tard, les ventes augmentaient effectivement, mais de 4,5 %. Fait à noter, les détaillants qui adoptent le style entrepôt prévoient augmenter leur chiffre d'affaires de 33 % cette année.

L'enquête de Samson Bélaïr indique que 17 % des consommateurs canadiens prévoient dépenser plus que l'an dernier pour leurs achats des Fêtes. En 1994, ils étaient 21 % à penser ainsi. « Malgré le flottement de l'économie, les commerçants sont optimistes. Les prévisions des détaillants ont été relativement justes au cours des trois ou quatre dernières années, meilleures que celles des consommateurs », a indiqué **Gilles Marcoux**, associé au groupe **Trade de Samson Bélaïr, Deloitte & Touche**.

Impact référendaire

Les consommateurs québécois sont aussi nombreux que ceux des autres provinces à prévoir dépenser davantage que l'an dernier, soit 17 %. Néanmoins, la tendance est à la hausse au Québec, selon Samson Bélaïr, puisqu'ils n'étaient que 10 % à penser de cette façon l'an dernier. Au contraire, la tendance est à la baisse pour l'ensemble des provinces canadiennes, passant de 21 à 17 %. Le sondage a été réalisé auprès d'un millier de personnes au Canada à la mi-septembre.

« Les consommateurs sont relativement optimistes malgré l'échéance référendaire.

PRODUITS QUI SERONT LES PLUS EN DEMANDE

	Montréal	Canada
Vêtements	43 %	43 %
Appareils électroniques	6 %	11 %
Jouets	11 %	10 %
Articles de sports	4 %	9 %
Enregistrements musicaux	6 %	7 %
Bijoux	10 %	7 %
Appareils ménagers	2 %	3 %
Quincaillerie	2 %	2 %
Meubles	0 %	1 %
Autres	16 %	7 %

Sources : Arthur Andersen et Groupe Mallette Maheu
Tableau : LES AFFAIRES

Nous nous attendions au contraire, en raison de la possibilité d'un OUI », a dit M. Marcoux.

Pour les détaillants, Samson Bélaïr n'a pas fait, comme pour les consommateurs, de distinctions entre les prévisions des ventes des Fêtes pour le Québec et celles pour le reste du Canada.

Néanmoins, les perspecti-

ves économiques des détaillants pour 1996 diffèrent sensiblement selon qu'il s'agisse du Québec ou du reste du Canada.

Quelque 52 % des détaillants canadiens estiment que l'économie du Québec va se détériorer en 1996, contre 16 % qui estiment qu'elle va s'améliorer. À l'inverse, 10 % des mar-

chands estiment que l'économie ontarienne va se détériorer, alors que quelque 60 % jugent qu'elle va s'améliorer. Pour la Colombie-Britannique et les États-Unis, moins de 10 % des détaillants canadiens prévoient que l'économie va se détériorer.

Un autre sondage mené par **Arthur Andersen et le Groupe Mallette Maheu** prévoit que le comportement de l'ensemble des consom-

mateurs canadiens sera relativement semblable à l'an dernier.

Selon ce sondage, les Québécois sont moins nombreux que les autres Canadiens à vouloir dépenser moins que l'an dernier (25 % contre 29 %), mais également moins nombreux à vouloir dépenser plus (8 % contre 13 %).

Pour 35 % des Canadiens, le prix est le critère le plus

important dans la décision d'achat d'un produit; 32 % privilégient la qualité. Seulement 12 % des personnes sondées estiment que le service est le critère le plus important, la même proportion que la diversité des produits de même type. Les résultats sont semblables pour la région montréalaise.

FRANCIS VAILLES

Carrières

Tassé

Tassé & Associés, Limitée
630, boul. René-Lévesque O.
Bureau 1200
Montréal (Québec)
H3B 1S6

Firme de courtage en valeurs mobilières de plein exercice, membre des bourses de Montréal et de Toronto ainsi que de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.



Conseillers en placements

Nous sommes à la recherche de candidats dynamiques pour occuper des postes de **conseillers en placements** dans nos différentes succursales au Québec et en Ontario.

Si vous êtes dans le domaine des valeurs mobilières et avez une **clientèle établie**, la grille de **commissions avantageuses** que nous offrons pourrait vous intéresser.

Cette offre d'emploi s'adresse également aux femmes et aux hommes.

Veuillez contacter

M. Richard Gagnon, directeur des ventes
Téléphone : (514) 879-2139
Télécopieur : (514) 879-2149

Carrières

Université de Montréal

Professeure ou professeur en relations industrielles

L'École de relations industrielles de la Faculté des arts et des sciences recherche une professeure ou un professeur, au rang d'adjoint ou nouvellement agrégé, en relations industrielles avec spécialisation en économie du travail.

Fonctions

Participation à l'enseignement, à la recherche et à l'encadrement d'étudiants de baccalauréat et de cycles supérieurs.

Exigences

Doctorat en relations industrielles (orientation économie du travail) ou dans une discipline connexe. Les candidats en rédaction de thèse (Ph.D.) en 1996-1997 pourraient être considérés (une lettre du directeur de thèse doit accompagner leur demande). La connaissance de la langue française est essentielle.

Traitement

Selon la convention collective.

Date d'entrée en fonction

Le 1^{er} août 1996.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae, au plus tard le **15 décembre 1995**, à :

M. Gilles Trudeau, directeur
École de relations industrielles
Université de Montréal
C.P. 6128, succursale Centre-ville
Montréal (Québec), H3C 3J7
Téléphone : (514) 343-6628

Conformément aux exigences prescrites en matière d'immigration au Canada, cette annonce s'adresse aux citoyens canadiens et aux résidents permanents. L'Université souscrit à un programme d'accès à l'égalité en emploi pour les femmes.

(0632)

STIKEMAN, ELLIOTT

Notre bureau de Montréal recherche actuellement un avocat bilingue, membre du Barreau du Québec, pour combler le poste de :

SUPERVISEUR OU SUPERVISEUSE DES SERVICES CORPORATIFS

La personne que nous recherchons doit posséder au moins cinq années d'expérience en droit des affaires, et notamment une connaissance approfondie de la création, de l'organisation et du maintien des compagnies, sociétés de personnes et autres genres d'associations commerciales. De préférence, la personne aura également des connaissances dans le domaine des valeurs mobilières. La personne sera responsable d'une équipe d'environ six adjoints juridiques et participera activement à la promotion et à l'amélioration des services de soutien que rendent ces adjoints, y compris la base de données informatisée du service. Le superviseur ou la superviseuse travaillera surtout avec des avocats du groupe de droit des affaires et des valeurs mobilières du cabinet. Des conditions de travail flexibles peuvent être envisagées.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae en toute confidentialité avant le 1^{er} décembre 1995 à l'adresse suivante :

STIKEMAN, ELLIOTT
1155, boulevard René-Lévesque Ouest
Bureau 4000, 40^e étage
Montréal (Québec)
H3B 3V2

À l'attention de Me André Roy

STIKEMAN, ELLIOTT
Montréal, Toronto, Ottawa, Calgary, Vancouver,
New York, Washington, Londres, Paris, Budapest, Hong Kong, Taipei

MANAGEMENT

Pour améliorer la rentabilité, il faut changer les contraintes en avantages

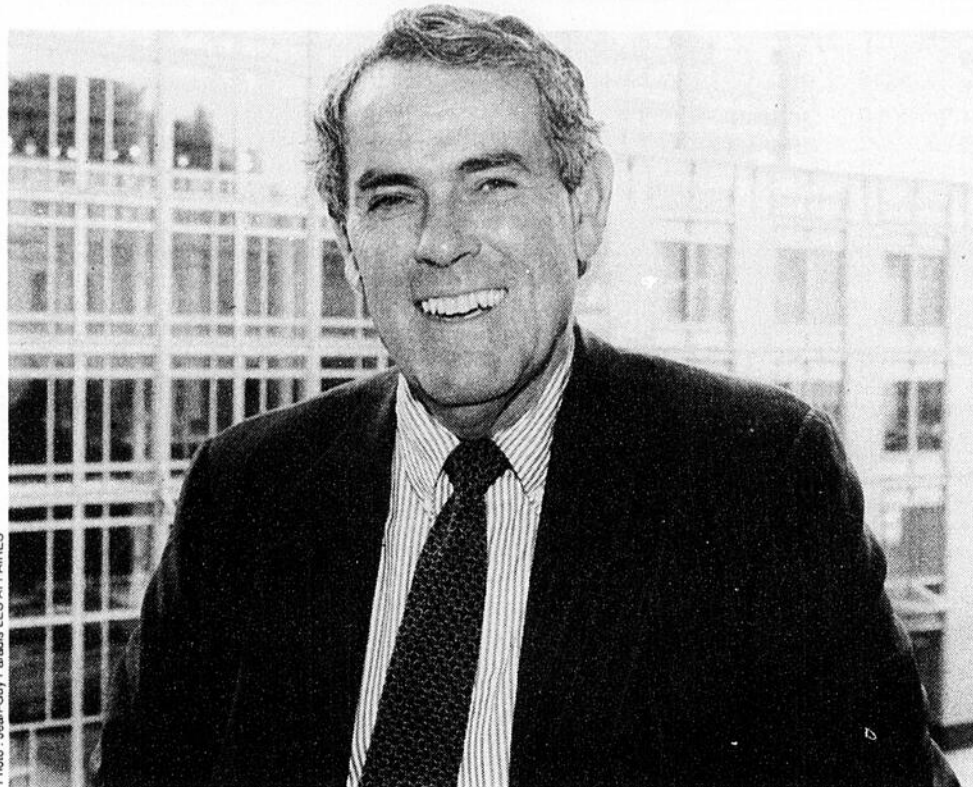
Pour augmenter les profits, il faut analyser l'organisation dans son ensemble, au lieu de s'attarder à la performance de chaque département. Une vision globale permet de concentrer ses efforts sur les maillons les plus faibles - les contraintes - et de s'en servir comme levier, pour augmenter les ventes et la rentabilité.

C'est ce qu'a déclaré aux AFFAIRES Robert E. Fox, président de TOC Center, firme de consultation de New Haven, au Connecticut, qui était de passage à Montréal pour présenter une conférence intitulée *Améliorer vos profits avec la Théorie des contraintes*.

M. Fox, qui a été vice-président chez Booz, Allen & Hamilton, firme internationale d'experts-conseils en gestion, est co-auteur des ouvrages *The Race* et *The Theory of Constraints Journals*, avec Eli Goldratt, l'auteur du best-seller *Le but*.

Monde du rendement

L'approche de M. Fox repose sur ce qu'il appelle le



Robert E. Fox : « Le but d'une entreprise est de faire plus de profits. Si, malgré tous les systèmes que vous mettez en place, votre bénéfice net n'augmente pas, c'est que votre entreprise ne s'améliore pas. »

« monde du rendement » (*throughput world*). Son système de mesure est basé sur trois éléments : le rendement (la différence entre les ventes et le coût des matières premières), les frais d'ex-

ploitation et les stocks. « Il faut surtout augmenter le rendement », a-t-il dit. On y arrive en utilisant les contraintes comme leviers, afin d'accroître la production et les ventes. « Cela deman-

de beaucoup plus de travail et d'imagination que de couper les dépenses, mais on améliore davantage la rentabilité. »

Le discours de M. Fox, qui vise à augmenter les capacités de production des entreprises, va à l'encontre des pratiques de gestion des 15 dernières années, qui mettent l'accent sur les réductions de dépenses et les congédiements. « Les employeurs agissent en politicien. Quand vient le temps de redresser leurs entreprises, ils inventent des termes comme rationalisation, réingénierie et *downsizing* pour donner un aspect positif aux mises à pied. » M. Fox s'élève contre cette façon de procéder et souhaite que les gestionnaires

revoient leur priorités.

Théorie des contraintes

À son avis, la théorie des contraintes permet « d'accroître la production d'une entreprise d'au moins 25 %, sans augmenter ses investissements et ses frais d'exploitation ». Par « contraintes », il entend le maillon qui limite la performance de l'organisation, mais qu'il est possible d'optimiser.

Ces contraintes physiques se retrouvent à trois endroits : 1. dans le marché, dans le cas où il n'y a pas assez de clients pour les produits fabriqués; 2. dans l'organisation (un individu, une machine ou un procédé); et 3. chez un fournisseur qui a un problème d'approvisionnement de matières premières. Les procédures, les comportements ou les politiques d'entreprise sont aussi des contraintes.

Ce sont ces contraintes qu'il faut identifier, « plutôt que de s'arrêter sur des détails qui n'ont pas d'effets sur la rentabilité ». Dans le cas d'une contrainte de fabrication, M. Fox estime qu'il n'est pas nécessaire d'améliorer chaque maillon de la chaîne de production. « Il faut plutôt s'attarder sur le processus qui empêche l'entreprise de fabriquer plus. »

Comme l'a souligné Robert J. Roy, consultant à la Société d'Informatique Vector et directeur de la filiale canadienne, Centre TOC, les individus ont tendance à éparpiller leurs heures de travail sur plusieurs dossiers au lieu de prioriser les plus importants.

« Nous avons une maxime

qui dit : si tu te concentres sur tout, tu te concentres sur rien », poursuit M. Roy, qui était responsable de la visite de M. Fox.

Quand la contrainte est identifiée, M. Fox cherche ensuite « à en tirer le maximum ».

Par exemple, on peut décider de consacrer ses énergies à améliorer le rendement d'une machine de 10 M\$. En faisant de la formation ou en s'assurant qu'on améliore les capacités en amont ou en aval de la machine, il est possible d'augmenter globalement la performance du système, tout en réduisant les stocks.

Cette augmentation de la production se traduit par plus de ventes.

L'exemple japonais

Ce sera la tâche du département des ventes de trouver de nouveaux débouchés pour les produits. « Il faut trouver des marchés qui nous permettront de faire des profits additionnels sans toucher au marché où on se trouve déjà », a ajouté M. Fox.

Pour expliquer la viabilité de son système, M. Fox a donné l'exemple des Japonais. Il a souligné que les entreprises japonaises ont préféré mettre l'accent sur l'amélioration des procédés comme la qualité totale et le juste à temps plutôt que de réduire les dépenses. M. Fox a rappelé que les entreprises japonaises se font un devoir de garder leurs employés et qu'elles effectuent rarement des licenciements.

« En mettant l'accent sur la qualité, les Japonais ont amélioré leurs produits. Avec le juste-à-temps, ils ont augmenté leur productivité tout en réduisant les stocks. Ce faisant, ils ont fait plus de ventes et de profits. »

RÉJEAN BOURDEAU

Centre de perfectionnement



Augmentez votre habileté et votre efficacité

L'ENTREVUE DE SÉLECTION

20, 21 et 22 novembre 1995 - 9h à 17h

Développez votre capacité ou perfectionnez vos habiletés à maîtriser l'entrevue de sélection : la cueillette des informations, leur interprétation, leur évaluation et la prise de décision.

La sélection a un impact sur la performance de l'entreprise; voyez comment faire les choix les plus judicieux.



Animateur
M. François Boulard
M.Ps. (psychologie industrielle et organisationnelle), U. de M.

M. Boulard oeuvre à titre de spécialiste et de consultant à l'intérieur de nombreux programmes de ressources humaines. Ses champs d'intérêt couvrent la sélection du personnel, la gestion des employés problèmes, la gestion des conflits, le développement organisationnel, la formation et le perfectionnement.

Participants : les professionnels de la gestion des ressources humaines et les cadres responsables de la sélection du personnel. Aucun préalable académique n'est requis.

Afin de favoriser des échanges enrichissants, le nombre de participants est limité.

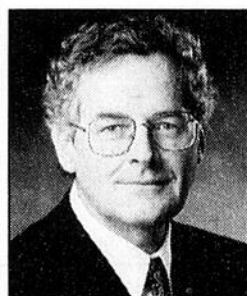
Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

(514) 340-6001

▲ SUR MESURE

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. Contactez-nous.

LES DÎNERS CONFÉRENCES DU CLUB D'AFFAIRES



L'Honorable Francis Fox
Président du conseil d'administration
Rogers Cantel Inc.
Conférencier



L'avenir des télécommunications sans fils

Date: Lundi 6 novembre 1995
Heure: 18 heures
Lieu: Holiday Inn Crowne Plaza
420, rue Sherbrooke Ouest, Montréal

Commanditaires
Cantel
CIQC Q-92
Spectrum Bullock
Gestion United Financial
Promo Experts

Réservations
Dîner et conférence
60 \$ (taxes et services inclus)
Tél.: (514) 252-1363
du lundi au vendredi
8 h 30 à 16 h 30

COMMUNIQUÉ
CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL
VISEZ L'OPTIMUM
DE L'ACTION EN
90
MINUTES SEULEMENT

QUATRE CUEILLETES
ET QUATRE DÉPARTS
DE LIVRAISON EN
"CIRCUIT DE PRESSE"
À CHAQUE JOUR



(514) 593-7399

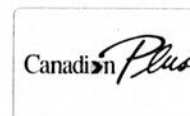


UN CONTINENT.
 UN APPEL.
 UN BILLET.
 UN ENREGISTREMENT.
 UNE ÉQUIPE.



UNE FAÇON DE FACILITER LE VOYAGE AÉRIEN.

Plus de 300 destinations en Amérique du Nord* • Plus de 400 destinations à travers le monde*
 • Arrangements pratiques quant au partage des aéroports et des portes d'embarquement • Horaires coordonnés • Des milles aériens utilisables avec l'une ou l'autre des compagnies aériennes • Deux numéros, un appel : Canadien au 1 800 665-1177 ou American au 1 800 624-6262.
 Ou contactez votre agent de voyages pour plus de renseignements.
 Découvrez comment il peut être facile de voyager une fois pour toute.



Canadien
American Airlines^{MD}
 UNE ÉQUIPE. UN CONTINENT.

*Comprend le service sur American EagleSM, le partenaire régional d'American. AAAdvantage et American Eagle sont des marques déposées des Lignes aériennes American Inc. Les Lignes aériennes American se réservent le droit de changer les règles du programme AAAdvantage, ses règlements, les primes de voyage et ses offres spéciales sans préavis, et de mettre fin au programme AAAdvantage à six mois d'avis. Les primes de voyage AAAdvantage, le millage accumulé et les offres spéciales sont sujettes à une approbation gouvernementale. Canadien et Canadian Plus sont des marques déposées des Lignes aériennes Canadien International Inc.



ENTREPRISE

Financement international dans les pays en émergence : le Canada n'en a pas pour son argent

Les entreprises canadiennes n'obtiennent pas autant de marchés des institutions financières internationales (IFI) que ce que le gouvernement du Canada y investit. Selon un étude du **Groupe de travail interministériel sur le marché des IFI**, remise au gouvernement canadien l'été dernier, le Canada a un retour de 0,86 \$ sur

chaque dollar de contribution pour la période allant de 1991 à 1994.

Il a contribué en moyenne 425 M\$ par année à des institutions comme la **Banque mondiale (BM)** et les banques internationales de développement, mais les entreprises canadiennes n'ont obtenu que 363 M\$ en contrats, soit une part de marché de seule-

ment 1,7 %.

« Nous avons une très grande méconnaissance des organisations internationales, convient **Jean-Claude Ducharme**, directeur, service international, de la **Caisse centrale Desjardins**.

« Si je compare avec les Américains ou les Allemands, ils sont beaucoup plus alertes, peut-être à cau-

se de leur histoire. »

« Nous avons peu appris à travailler avec eux, a dit **Jean-Louis Saumure**, directeur principal, développement des affaires internationales, à la **Banque nationale**. Il faut mieux exploiter ces instruments-là. »

MM. Ducharme et Saumure ont récemment participé, avec une vingtaine d'autres

cadres supérieurs d'institutions de Montréal, à un projet du **Centre de commerce international du Québec** visant à rencontrer des dirigeants des IFI.

Des rencontres directes

La **Société financière internationale (SFI)**, instituée en 1956 et appartenant au groupe de la Banque mondiale, fait la promotion d'activités du secteur privé dans les pays en développement et n'accepte aucune garantie de l'État.

« Nous sommes une institution de développement et notre mandat est d'être rentable », a rappelé **Richard Parry**, directeur des consortiums bancaires à la SFI, à son auditoire de financiers montréalais.

Les activités financières de la SFI consistent en des prêts à long terme, en des prises de participation au capital-actions, en du quasi-capital et en des garanties de financement; sa participation ne doit jamais dépasser 25 % du coût d'un projet.

Ses affaires croissent rapidement : de 3,9 milliards de dollars US en 1993 (exercice terminé le 30 juin), elles ont grimpé à 4,3 milliards dollars US en 1994 et à 5,8 milliards US en 1995.

Parmi les pays de l'**Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)**, le Canada se classe au 10^e rang pour l'ensemble des marchés obtenus; cependant, si les firmes canadiennes en services-conseils parviennent à se tailler une part de marché variant entre 5 et 10 % des contrats des IFI (5^e rang parmi les pays de l'OCDE pour les services-conseils), les fournisseurs canadiens de produits et de matériaux n'obtiennent que 1 % des contrats.

« Le principal obstacle à l'amélioration de la performance canadienne au niveau des IFI, constate le Groupe interministériel, est le petit nombre de sociétés qui veulent et peuvent faire compétition sur ce marché. »

Environ 200 sociétés canadiennes ont proposé des soumissions aux IFI; parmi elles, 120 étaient des firmes-

conseils.

Le gouvernement canadien estime qu'au moins 200 entreprises pourraient proposer des soumissions sur les grands contrats d'équipement de plus de 5 M\$ US et que 4 000 à 6 000 fournisseurs pourraient obtenir des commandes en sous-traitance.

« Traiter avec ces organismes demande une certaine persévérance et du réseautage », a affirmé Jean-Louis Saumure.

Les entreprises de petite et de moyenne taille n'ont guère les ressources pour investir dans la préparation d'une soumission qui peut coûter jusqu'à 500 000 \$.

D'autres facteurs peuvent expliquer la faible présence des compagnies canadiennes, comme la concentration de leurs exportations vers les États-Unis, un marché voisin réputé plus accessible, et le fait que plusieurs d'entre elles, à propriété étrangère, ont des mandats d'exportation restreints.

Les institutions financières canadiennes participent peu à ces marchés au point où les entreprises canadiennes les plus hardies doivent faire affaire avec des banques étrangères ayant des activités au Canada.

Au cours de la dernière décennie, le cofinancement de projets avec la Banque mondiale n'a été que de 185,4 M\$ US.

Depuis 1987, selon le Groupe interministériel, aucune banque canadienne n'a conclu un accord de cofinancement avec une IFI.

Pour renverser le cours des choses, le gouvernement canadien entend mettre à la disposition des bureaux fédéraux et provinciaux l'information de base sur les IFI et repérer toutes les occasions de marché, non seulement par l'entremise de ses propres agents de liaison auprès des IFI et des pays emprunteurs, mais aussi par l'entremise des consultants qui obtiennent des financements de l'**Agence canadienne de développement international (ACDI)** ou d'autres programmes gouvernementaux.

ALAIN DUHAMEL

GUIDE D'ACHAT 1995-1996 AVEC CD-ROM GRATUIT

L'INFORMATIQUE EN 130 CADEAUX

L'ABC du magasinage
Fiche comparative pour l'achat d'un ordinateur

Tout pour la famille
Formation accessible
Le bureau à la maison

CD pour tous les goûts
Périphériques pratiques
Gadgets fous

Livres enlevants
Cadeaux Internet
Jeux vidéos

CHOISIR c'est magique!

Alain Choquette,
Vincent Bilodeau,
Gaston Lepage,
Serge Chapleau,
Sylvie Fréchette,
Marc-André Coallier
et Michel Labrecque
baignent-ils dans
l'informatique?

EN KIOSQUE
LE 10 NOVEMBRE
1995

4,95 \$

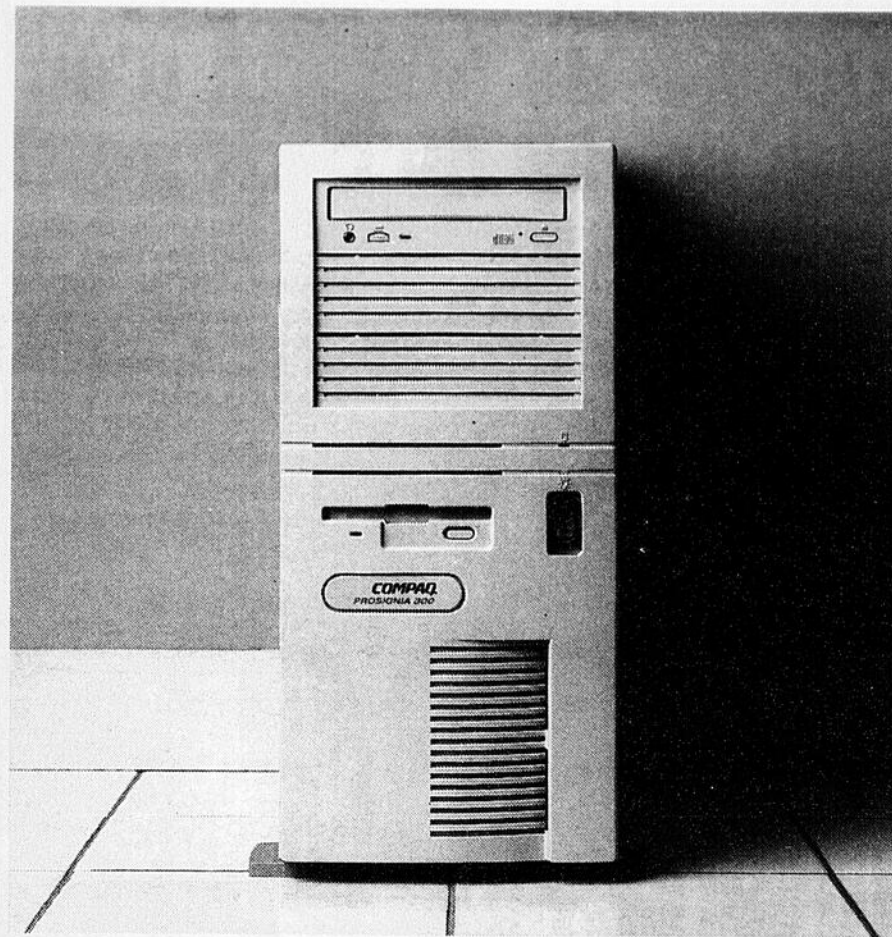
COMMANDEZ DÈS MAINTENANT PAR CARTE DE CRÉDIT EN COMPOSANT LE 1-800-361-7215

En affaires, mieux vaut avoir plus d'une corde à son arc...

**-DROIT DES AFFAIRES
-STRATÉGIE FINANCIÈRE**

Serge Bourassa, B.A.A., LL.B., M.B.A.
avocat et conseiller en gestion

tél.: (514) 671-7345 cell.: 895-8488 fax: 671-8170



DEUX THÉORIES SUR LA CONSTITUTION DE RÉSEAUX AU BUREAU. L'UNE EST RENTABLE.

En affaires, la constitution de réseaux se limitait habituellement à des échanges entre collègues lors de cocktails. Permettez-nous de vous suggérer un moyen plus productif de réunir vos employés.

C'est ce qu'on appelle la technologie de serveurs de micro-ordinateurs. Ne vous laissez surtout pas impressionner par ces termes. Un serveur de micro-ordinateurs est expressément conçu à cette fin : en « servant » tous vos ordinateurs « personnels », il les relie entre eux pour les transformer en ordinateurs « inter-personnels ».

Un serveur de micro-ordinateurs permet à tous les employés de votre bureau de partager des applications logicielles courantes. Il vous aide aussi à créer des bases de données accessibles à toute l'entreprise. De plus, il améliore les communications entre collègues grâce au courrier électronique. Et il laisse même chacun d'eux accéder aux périphériques, comme les imprimantes couleur de luxe.

Vous croyez peut-être que ce sont là des tâches que seuls les gros ordinateurs complexes peuvent prendre en charge. Autrefois, oui. Aujourd'hui, cependant, les serveurs de micro-ordinateurs offrent aux entreprises un moyen de liaison plus rapide, plus simple et plus efficace, à des prix que vous pouvez difficilement laisser passer.

Pensez aux avantages concurrentiels extraordinaires dont vous pourriez profiter. Selon un sondage récent, les entreprises fortement informatisées réalisent 2,5

fois plus de profits par employé que les entreprises où la technologie est rudimentaire. Capables d'accroître l'efficacité et la productivité du personnel, les serveurs constituent la prochaine étape logique dans la révolution micro-informatique.

Rien d'étonnant à ce que bon nombre d'entreprises en plein essor utilisent les serveurs pour réaliser des profits ordinairement réservés aux grandes compagnies. Et vers quel expert en serveurs se tournent-elles de plus en plus ? Compaq.

Aucune autre technologie de serveur n'est plus éprouvée que celle de Compaq. En fait, plus que tout autre, les serveurs Compaq sont utilisés pour la constitution de réseaux de base. Nous offrons une vaste gamme de solutions primées, depuis notre famille de ProSignia abordables jusqu'aux ProLiant hautes performances. Et notre longue tradition de fiabilité et **COMPAQ** de soutien à la clientèle demeure non surpassée. (Notre ligne d'assistance technique vous est accessible à toute heure du jour, tous les jours, toute l'année.)

Curieux d'en savoir davantage ? Notre guide intitulé « Comment choisir un serveur qui convient à votre entreprise », offre de l'information détaillée sur le sujet. Pour en obtenir un gratuit, appelez au 1 800 567-1616.

Vous découvrirez le secret de ce qu'est réellement la constitution de réseaux au bureau, sans cocktails.

Le devoir de loyauté d'un employé s'applique même après qu'il ait quitté son emploi

Un employé ne peut, en quittant son emploi, chercher à s'approprier la clientèle de son ancien employeur.

C'est en effet la conclusion à laquelle est arrivée la Cour d'appel en interprétant l'article 2088 du *Code civil* qui établit de façon expresse l'obligation de loyauté reconnue au fil des années par la jurisprudence¹.

L'employée occupait le poste de courtière d'assurance chez l'employeur.

Elle occupait des fonctions importantes et avait développé des liens de confiance avec plusieurs clients et connaissait par coeur le nom d'un grand nombre de clients ainsi que les dates de renouvellement des polices d'assurance.

Le 19 mai 1994, elle remit sa démission en informant son employeur qu'elle se joignait à un de ses concurrents. Quelques jours plus tard, l'ancien employeur déposait une requête en injonc-

tion interlocutoire demandant la remise de certains documents et visant à empêcher l'ex-employée et son nouvel employeur de solliciter directement ou indirectement les clients dans le but de les inciter à transférer leurs dossiers d'assurances.

Cour supérieure

La Cour supérieure rejeta la requête en injonction au motif qu'on n'avait pas établi que l'ex-employée avait

manqué à son obligation de loyauté et de discrétion après la terminaison de son contrat d'emploi.

Il est à noter que ce contrat d'emploi ne contenait aucune clause de non-concurrence. L'employeur a porté ce jugement en appel en invoquant notamment l'article 2088 du *Code civil*.

Le jugement

La Cour d'appel, sous la plume de la juge Thérèse

Rousseau-Houle, a accueilli l'appel et ordonné au nouvel employeur ainsi qu'à son employée, de cesser toute sollicitation directe ou indirecte, sauf par les moyens généraux de sollicitation tels la radio, les journaux et la télévision, auprès des personnes qui étaient clientes de l'ancien employeur le 19 mai 1994, et ce, pour une période de treize mois.

La Cour arrive à une telle conclusion en rappelant les principes établis par la jurisprudence antérieure.

C'est ainsi que la Cour énonce qu'en absence d'une clause de non-concurrence, la liberté de commerce et la libre concurrence prévalent généralement, mais sous réserve des limites de la bonne foi et du devoir de loyauté d'un employé envers son ancien employeur.

De plus, selon la Cour, il est reconnu en jurisprudence québécoise qu'un employé doit éviter de se placer en conflit d'intérêt et d'utiliser pour ses propres fins les informations obtenues en raison de ses fonctions.

Cette notion trouve également application après la rupture du contrat d'emploi et son étendue dépend alors de la nature des fonctions exercées par l'ex-employé.

D'ailleurs, le nouveau Code civil reconnaît explicitement à l'article 2088 le devoir de loyauté de l'employé pendant la durée de la relation contractuelle, mais également après la rupture du lien d'emploi.

Toutefois, la Cour rappelle que l'obligation de loyauté postérieure au contrat d'emploi ne serait avoir une portée et une durée plus grande qu'une clause de non-concurrence.

Dans le cas sous étude, la Cour est d'avis que la balance des inconvénients penche en faveur de l'ancien employeur, bien que la preuve n'ait pas établi que l'employée avait apporté avec elle la liste des clients, non plus qu'un échéancier des renouvellements des polices d'assurance des clients de son ancien employeur.

La preuve a cependant démontré qu'elle exerçait une fonction importante chez son ancien employeur et qu'elle avait, au fil des ans, établi des liens de confiance avec les clients de ce dernier.

De plus, la preuve a révélé qu'elle avait sollicité certains clients dans les jours qui ont suivi son départ.

Une telle preuve a suffi pour conclure au non-respect de l'obligation de loyauté envers son ancien employeur. La Cour d'appel a donc accordé l'injonction interlocutoire en ajoutant que la perte d'une clientèle déjà acquise est un désavantage plus grand pour l'employeur que l'interdiction pour un ex-employé de solliciter cette clientèle pendant un certain temps.

¹ Groupe Financier Assbec Ltée c. Dion, D.T.E. 95T-70, les juges Beaugard, Rousseau-Houle et Delisle.

CARL PANET-RAYMOND



Me Carl Panet-Raymond fait partie du cabinet Loranger Marcoux.



Il y a un endroit dans le monde où faire des affaires n'a plus rien à voir avec des malettes, des cravates et des téléphones cellulaires

NOUS CROYONS QUE LES GENS D'AFFAIRES SONT TOUT AUSSI, SINON PLUS, INTELLIGENTS ET PERFORMANTS EN PATINS. NOUS CROYONS FERMEMENT QU'ILS SONT PLUS CRÉATIFS QUAND ILS ONT LA CHANCE DE FAIRE UNE PETITE SIESTE L'APRÈS-MIDI. NOUS CROYONS AUSSI QUE TOUT ASSISTANT COMPTABLE A PLUS D'AUTORITÉ À DOS DE CHEVAL ET QU'UN REPRÉSENTANT QUI A REÇU UN TRAITEMENT FACIAL AUX HERBES EST BEAUCOUP PLUS ENTREPRENANT. BIEN ENTENDU, PERSONNE NE PRÉPARE LE PETIT-DÉJEUNER D'AFFAIRES AUSSI BIEN QUE LE CHEF NORMAND. ET N'OUBLIEZ PAS QU'IL Y A BEAUCOUP PLUS D'ARBRES ICI QUE D'HUMAINS; CEUX QUI SAVENT, LES RARES, CEUX QUI ONT DE LA CHANCE. POUR INFORMATIONS ET RÉSERVATIONS, APPELEZ: 1 800 567-6767 OU 819-425-2771

GRAY ROCKS

Le Village Global
Depuis 1905

CONVENTIONS • VIDÉO-CONFÉRENCES • 22 SALLES DE RÉUNION • SKI • GOLF • TENNIS • SPA • DES CHAMBRES...ET LE CHEF NORMAND

DÉJEUNER-RENCONTRE

le jeudi 9 novembre 1995, à 11 h 45

ASSOCIATION DES
MBA
DU QUÉBEC

ASSOCIÉS POUR BÂTIR L'AVENIR

«Bâtir en misant sur nos forces : l'enjeu de la compétitivité pour l'industrie du papier et des produits forestiers»

M. Stephen C. Larson

Président et chef de l'exploitation Domtar inc.

Hôtel Westin Mont-Royal
Salon Les Saisons
Membre régulier : 40 \$
Membre étudiant : 33 \$
Non-membre : 50 \$
Table de 8 personnes : 360 \$
R.S.V.P. : (514) 874-3710



NOTE :
Veuillez prendre note que la conférence aura lieu intégralement en anglais.

VISA, MasterCard, American Express et chèque sont acceptés.

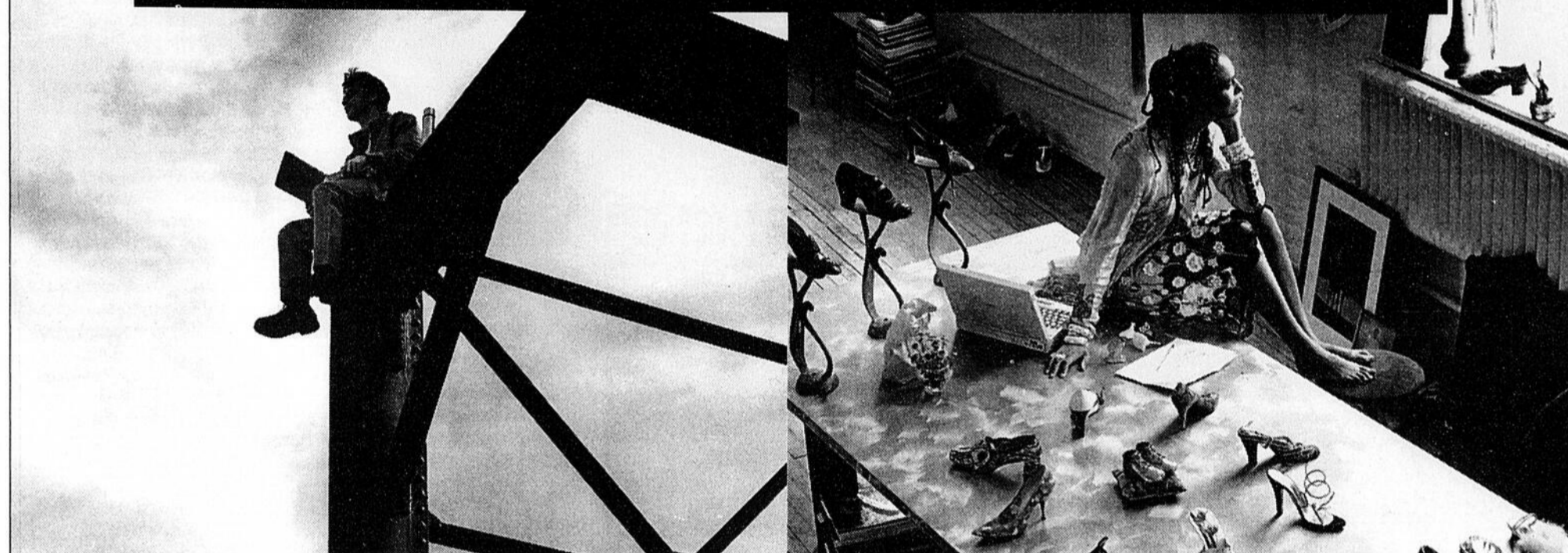
nos commanditaires

Seules les annulations reçues 48 heures à l'avance seront acceptées.

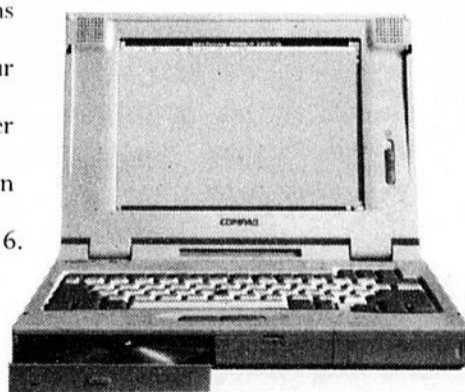




LE COMPAQ LTE 5000. LE BLOC-NOTES PAR EXCELLENCE POUR QUI QUE VOUS SOYEZ.



Vous savez exactement qui vous êtes. Du moins, à cet instant précis. Mais au train où vont les choses, cette perception change sans doute plusieurs fois par jour. C'est précisément pour cela que nous avons créé le LTE 5000, un bloc-notes hautes performances doté d'unités interchangeables lui permettant de se transformer aussi rapidement que vous-même. Nous y avons d'abord intégré des caractéristiques qu'exige tout utilisateur de bloc-notes digne de ce nom : la puissance du Pentium[®], un clavier complet, un écran de 10,4 po à matrice active et deux connecteurs pour cartes. Nous avons ensuite ajouté une carte audio de 16 bits, des haut-parleurs stéréo et une mémoire extensible jusqu'à 72 Mo. Un adaptateur MPEG pour vidéo animée pleine page est offert en option. Et comme le LTE 5000 est complètement modulaire, vous pouvez en combiner les fonctions dès l'instant où vous assumez un nouveau rôle. Vous n'avez qu'à insérer le périphérique que vous voulez dans la base MultiBay unique du LTE 5000. Vous voulez prolonger l'autonomie de votre **COMPAQ** appareil pour un vol de longue durée ? Utilisez alors la base MultiBay pour la seconde batterie. Vous allez faire une présentation multimédia ? Branchez l'unité CD-ROM. Vous faites tourner la plus grande base de données au monde ? Branchez le deuxième disque dur de 1,35 Mo. Vous voulez laisser derrière vous des fichiers supplémentaires ? Branchez l'unité de disquette. En fait, la base MultiBay est si utile que nous en avons intégré deux à notre nouveau socle d'extension de bureau. De la sorte, vous pourrez personnaliser votre ordinateur de bureau aussi bien que votre bloc-notes. Et lorsque vous l'emporterez avec vous, vous n'aurez qu'à configurer votre LTE 5000 en fonction de ce qu'il vous faudra dans vos déplacements. Voilà ce qu'on appelle une solution technologique aux problèmes de personnalités multiples. Ça vous intéresse ? Appelez-nous au 1 800 567-1616.



Pour grandir financièrement...

il faut faire les bons placements.

Pour croître financièrement, il y a plusieurs types de véhicules : les comptes d'épargne, les fonds mutuels, les placements à revenu fixe, tels les certificats de dépôt garanti, etc. Lesquels choisir? Comment répartir vos placements afin de maximiser la sécurité et la croissance de votre capital? Les spécialistes du

Trust Général sont là pour vous aider et vous conseiller la stratégie individuelle de placement qui vous enrichit selon vos objectifs, les risques que vous êtes prêts à assumer et l'évolution de vos besoins. **Pour une saine croissance financière, venez nous voir et prenez tout notre temps. Maintenant.**



L'argent se planifie au présent

ENTREPRISE Renaud-Bray relève le défi de la francophonie à Toronto

Ottawa? Québec? Non! Toronto. Renaud-Bray a opté pour la capitale ontarienne pour ériger ses assises hors du Montréal métro.

Toronto s'avérait « un défi intéressant », nous a expliqué René Girard, gérant de la succursale Renaud-Bray, ouverte le 22 mai dernier, rue Yonge, à Toronto. C'est une « vitrine de la francophonie » en plein centre-ville : plusieurs croient marcher vers un mirage.

La librairie offre 20 000 titres francophones (95 %) sur une superficie de 15 000 pi².

Les Torontois n'avaient jamais rien vu de tel. « C'est la plus belle librairie de Toronto », s'est exclamé Claude Carrier, de Cossette Communication-Marketing. Outre les librairies affichant *The world biggest store* - que l'on évite pour tout roman de qualité ou auteur prestigieux -, la tendance est à la librairie spécialisée (*The Cookbook Store*, *The Women's Bookstore*, etc.) ou à la chaîne renommée (*Edward's Books & Arts*, *Co-le*,...). Toronto offrait un potentiel intéressant. M. Girard y était venu à plusieurs reprises à titre professionnel. « J'avais remarqué qu'il y avait un manque cruel d'une librairie française moderne (informatisée et en contact avec les distributeurs). »

Les universités

Renaud-Bray possédait déjà un réseau de clients à Toronto. Les universités de Toronto, York et Glendon achetaient des livres par l'entremise des succursales de Montréal.

René Girard avait aussi détecté un créneau intéressant : les gens ayant besoin de voir et feuilleter les livres (parents d'enfants en écoles d'immersion et professeurs) ainsi que tous les francophones et les francophiles qui devaient acheter des livres en français à l'extérieur de Toronto (les Français d'origine commandent souvent leurs livres de parents vivant en France).

La librairie Renaud-Bray

n'est pourtant pas la pionnière de la littérature francophone à Toronto. Outre la **Maison de la Presse internationale**, de Yorkville, et le **Children's French Store**, on y retrouve la librairie **Champlain**, qui y est établie depuis belle lurette. « Je crois et je pense qu'il y a de la place pour deux librairies françaises dans le marché », a dit M. Girard.

À la **Toronto French School**, on confirme ses propos. **Julia Beck**, libraire de l'institution, s'alimente chez Champlain pour les livres scolaires, les dictionnaires et les encyclopédies. « Champlain vise le marché de l'éducation. Nous avons besoin d'une librairie générale francophone à Toronto. De plus, on y vend des disques, des vidéos... »

Comme à Montréal, Renaud-Bray est plus qu'une librairie. Cependant, contrairement à Montréal, les gens y viennent plus en excursion occasionnelle que par routine hebdomadaire. La communauté francophone est éparpillée. « Les clients viennent parfois de bien loin : il faut donc que ça vaille la peine de se déplacer, ici encore plus qu'à Montréal », a affirmé M. Girard.

C'est pourquoi la succursale de Toronto enregistre moins de transactions que celles de Montréal; toutefois, la facture moyenne y est généralement supérieure. Quant à la marchandise, elle doit être diversifiée.

Depuis l'ouverture, on a agrandi la section cadeaux et papeterie (1 500 pi²) ainsi que celle des disques compacts et vidéos (2 000 pi²). On réalise aussi que les traductions d'ouvrages de fiction se vendent moins bien qu'à Montréal. L'heure est à l'ajustement.

Selon René Girard, « il faut un an pour juger de l'efficacité d'une nouvelle librairie ». Il serait donc prématuré d'en dresser un bilan. Et tenant compte de certains impondérables, la performance de la succursale torontoise s'avère « fidèle aux objectifs ».

MARTINE AUGER

ERRATUM

Une erreur a malheureusement été commise lors de l'impression de nos encarts GMC.

Veuillez nous en excuser.

Tous nos encarts auraient dû véhiculer le logo «recyclé».



**DOSSIER
LES AFFAIRES**

LES INDUSTRIES DE LA LANGUE

LES LOGICIELS DE COGENTEX RÉDIGENT DES TEXTES À PARTIR DE DONNÉES

La firme montréalaise a conçu un logiciel qui génère des textes à partir de statistiques p. 40

ALIS TECHNOLOGIES ENSEIGNE À INTERNET À ACCEPTER LE FRANÇAIS

Le logiciel Sextant, mis au point par l'entreprise de Saint-Laurent, crée un environnement français dans l'univers anglophone d'Internet p. 42

La parabole des langues de feu, version technologique

Les industries de la langue regroupent toutes les recherches pour trouver des moyens de rendre l'ordinateur aussi facile à utiliser que le téléphone ou le téléviseur.

Par ordinateur, on n'entend pas seulement les micro-ordinateurs de table, les PC comme on les appelle, mais tous les ordinateurs compris dans de plus en plus d'appareils, comme les téléphones cellulaires et les magnétoscopes.

Pour atteindre cet objectif, il faudra faire comprendre le gros bons sens aux ordinateurs, autrement dit les rendre plus intelligents. Et la voie royale pour y arriver semble la reconnaissance de la voix. Cependant, ce n'est pas la seule.

De tout temps, la langue a été le principal moyen de communication des humains. Et, grâce à leur intelligence, les hommes partageant la même langue arrivent à se comprendre, même s'ils n'expriment pas toujours clairement leurs idées.

Prenons un exemple. À votre club vidéo, vous cherchez un film sans en connaître exactement le titre. Vous savez que le film raconte telle histoire, qu'il se passe au Moyen-Âge et qu'il met en vedette tel acteur. Avec un peu de chance, l'employé du club pourra retracer ce film.

Cependant, vous n'arrivez à rien si vous demandez l'information à un ordinateur sans avoir le titre exact du film, parce que l'appareil n'est pas intelligent. Et même si vous connaissez le titre, encore faut-il que vous sachiez utiliser le serveur du fournisseur de films.

Or, toutes les études démontrent qu'une majorité de gens sont technophobes. La plupart n'arrivent même pas à programmer leur magnétoscope, un appareil pourtant très répandu. Ce serait tellement plus facile si, au lieu de *pitonner*, il suffisait de dire à son magnétoscope : « Enregistre l'émission qui passe tel jour, à telle heure, sur telle chaîne. » Et c'est précisément ce vers quoi tend la technologie.

Si on arrive un jour à rendre les ordinateurs aussi faciles à utiliser qu'un téléphone, ce qui est plus que probable, la productivité de l'économie s'accroîtra grandement.

La traduction automatisée

« Les industries de la langue, c'est avant tout une question de productivité, estime en effet Réjean Roy, conseiller à la Cellule de veille en industrie de la langue, organisme créé par le Centre francophone de recherche en informatisation des organisations (CEFRIO) et l'Observatoire québécois des industries de la langue, lui-même sous la responsabilité de l'Office de la langue française. Quand les travailleurs pourront se servir d'un ordinateur comme de leur voiture, ils deviendront beaucoup plus efficaces. »

Les recherches dans les industries de la langue touchent principalement la reconnaissance de la voix et de l'écriture, manuscrite et imprimée, la rectification des énoncés (correcteurs) et la traduction.

Dans le domaine de la reconnaissance de la voix, par exemple, constatant que les conducteurs d'automobile ont 35 % plus de risques d'avoir un accident s'ils utilisent un téléphone cellulaire, une société américaine a conçu un téléphone qui reconnaît la voix.

Il suffit de lui dire « Appelle ma secrétaire », ou quelque chose du genre, pour que l'appareil établisse la communication.

IBM (New York, IBM, 96,37 \$ US) a également conçu un logiciel qui fait que l'utilisateur peut dicter un texte à son ordinateur au lieu de le taper. Par ailleurs, on peut déjà trouver sur le marché des traducteurs automatiques. On peut numériser les pages d'un livre et en obtenir la traduction.

Même que les Japonais ont inventé un télécopieur qui traduit en japonais des textes

envoyés en anglais. Il s'agit d'une traduction mot à mot, pas très élégante, mais qui permet de comprendre ce que l'auteur a voulu dire.

La même technologie, mais sans le besoin de recourir à un scanner, rendra bientôt Internet beaucoup plus accessible aux unilingues francophones - 80 % des informations disponibles dans Internet sont en anglais.

En outre, les Allemands ont lancé un projet en vertu duquel ils espèrent développer, d'ici l'en 2003, un interprète automatique. Si cela fonctionne, un francophone pourra converser au téléphone avec un anglophone, etc.

« On peut prévoir qu'un jour, tout le monde pourra se faire comprendre dans sa langue », estime M. Roy.

Un autre segment des industries de la langue est occupé par les correcteurs, ces logiciels qui finissent par comprendre ce que l'utilisateur a voulu dire.

Supposons qu'une entreprise a mis au point un logiciel de résolution de problèmes techniques à l'usage des employés. Même en supposant que l'ordinateur peut répondre aux commandes de la voix, encore faudrait-il qu'il puisse comprendre ce qu'on lui demande.

Et, comme les employés d'usine ne s'expriment pas toujours clairement, l'ordinateur devra pouvoir deviner ce qu'ils veulent dire, en les aidant à préciser leur pensée par des questions comme « Ne serait-ce pas plutôt cela que vous voulez dire ? »

Les correcteurs pourraient aussi permettre de répondre à une question exprimée de différentes façons comme « Combien ça coûte ? », « Quels sont vos tarifs ? », « Quel est le prix ? » etc.

« Les industries de la langue permettront à la langue française et à d'autres de devenir plus attrayantes au plan économique et de reconquérir du terrain perdu au profit de l'anglais », prévoit M. Roy.

DOMINIQUE FROMENT



Réjean Roy : « Les industries de la langue rendront l'utilisation de l'anglais moins obligatoire dans le monde des affaires. »

Ne faites plus corriger vos textes par des collègues...



Le **Correcteur 101** ^{MC} L'outil professionnel de correction du français

Obtenez **GRATUITEMENT** la mise à niveau vers la version 3.0 professionnelle avant Noël 1995.

Un produit de Machina Sapiens, tél. : (514) 733-1095, téléc. : (514) 733-2774

Souffrez-vous d'infobésité?

Le remède, **InfoScan**

<http://www.MachinaSapiens.qc.ca/machina>

Les logiciels de CoGenTex rédigent des textes à partir de données

Les logiciels de CoGenTex peuvent rédiger un texte à partir d'une base de données ou d'une spécification technique.

C'est ce qu'on appelle, dans les industries de la langue, la génération de texte.

Richard Kittredge, professeur de linguistique à l'Université de Montréal, a

dirigé le projet de traduction automatique de cette université dans les années 1970. C'est à la suite de cette expérience qu'il a conçu un logiciel de génération de texte pour le service de météorologie d'Environnement Canada.

À partir des données contenues sur les cartes météo

préparées par les prévisionnistes de l'agence gouvernementale (pression atmosphérique, taux d'humidité, etc.), le logiciel rédige simultanément en anglais et en français les bulletins de météo.

« Cela soulage les prévisionnistes de la partie ennuyeuse de leur travail », a expliqué M. Kittredge, qui a

fondé CoGenTex en 1989. L'entreprise emploie 12 personnes, dont neuf à son bureau de l'État de New York.

Génération de textes

La même technologie a permis à la petite firme de Montréal de développer un système de génération de texte pour Statistique Canada, présentement en essai. L'agence publie un bulletin mensuel sur le marché du travail renfermant des tableaux et des textes qui les expliquent.

À partir des statistiques contenues dans les tableaux, le logiciel de CoGenTex rédige ces textes dans les deux langues officielles, une tâche dont les statisticiens ne raffolent pas.

Toutefois, selon M. Kittredge, la génération de texte n'est possible qu'à condition d'utiliser toujours le même schéma de rédaction. C'est ce qu'on appelle modéliser d'avance les règles de rédaction.

Autrement dit, les textes des bulletins de Statistique

Canada ont toujours la même structure : ils comparent les chiffres par groupe d'âge, par sexe, par région, par industrie, etc. Ce n'est donc pas demain la veille qu'un générateur de texte rédigera un poème ou un article journalistique.

La documentation de produits

Par ailleurs, CoGenTex a récemment fourni un prototype de système au Conseil du Trésor du Canada générant des textes bilingues sur les descriptions de tâches dans la fonction publique. Cet outil pourrait éviter bien des maux de tête à ceux qui doivent adapter une description lorsque des postes sont fusionnés ou lorsque la tâche d'un poste est modifiée.

Il pourrait aussi faciliter l'évaluation automatique des postes par comparaison.

« Ce système pourrait aussi être utile aux grandes organisations dont les tâches des employés sont régulièrement modifiées », a expliqué M. Kittredge.

Un autre logiciel de Co-

GenTex peut générer un texte à partir de toutes les données relatives aux grands projets, comme les données financières, sur les ressources matérielles et humaines, etc.

Cependant, M. Kittredge estime que le marché le plus prometteur pour la génération de texte est la documentation accompagnant les produits.

Cette technologie permettrait de la produire simultanément en plusieurs langues et rendrait sa mise à jour plus simple et plus cohérente.

« Le problème à l'heure actuelle est que cette technologie est toute récente et que la plupart des entreprises ignorent encore les services qu'elle pourrait leur rendre », a indiqué le linguiste entrepreneur. Néanmoins, deux grandes sociétés américaines procèdent présentement à des essais sur les systèmes de CoGenTex et quelques autres étudient la possibilité d'en faire autant.

DOMINIQUE FROMENT

Centre International de Recherche en Aménagement Linguistique (CIRAL)

Faculté des lettres
Université Laval
Québec (Québec) G1K 7P4

Recherches en aménagement linguistique et en industries de la langue

- Gestion de l'information textuelle
- Analyse de texte assistée par ordinateur
 - Terminotique
- Modélisation de la variation phonétique
- Rédaction professionnelle assistée par ordinateur
 - Banques de données textuelles

Téléphone: (418) 656-3232
Télécopieur: (418) 656-7144

CIRAL

UNIVERSITÉ
LAVAL

CEFRIO

OQIL

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Industrie, du Commerce,
de la Science et de la TechnologieGouvernement du Québec
Ministère de la Culture
et des Communications

C E V E I L

La cellule de veille en industries de la langue

Formation et information sur les outils traitant les langues

À Montréal
Tél.: (514) 395-8983
Fax: (514) 874-1568

À Québec
(418) 523-3746
(418) 523-2329

ceveil@riq.qc.ca
<http://www.ceveil.qc.ca/>

Les industries de la langue : qu'est-ce que c'est ?

Les industries de la langue regroupent les entreprises qui offrent des produits ou des services qui comportent un traitement automatique de la langue autant parlée qu'écrite — en d'autres mots, des logiciels qui permettent aux ordinateurs qui nous entourent d'utiliser la langue un peu comme nous le faisons.

Traiter la langue automatiquement : pourquoi faire ?

Le recours aux différents produits des industries de la langue peut dès aujourd'hui favoriser un accroissement de l'avantage concurrentiel des entreprises québécoises. En effet, il peut :

- déboucher sur la hausse de productivité des travailleurs (pour assurer que la documentation multilingue accompagnant ses photocopieurs soit prête en même temps qu'eux, Canon confie la production d'ébauches à un traducteur automatique);
- permettre à l'utilisateur d'offrir un meilleur service à sa clientèle (le préposé de Compaq embauché la veille connaît à tout coup la solution au problème qu'on lui présente, parce qu'il est appuyé dans ses tâches par un système capable de faire un traitement avancé des demandes d'information);
- rendre plus facile, agréable ou sécuritaire la manipulation des produits qui nous entourent (les routes américaines deviennent un peu plus sûres, en raison de l'apparition progressive de téléphones cellulaires actionnés par la voix); et ainsi de suite.

Pour en savoir plus long : la CEVEIL.

C'est l'importance des enjeux économiques reliés à la pénétration des produits des industries de la langue, qui a amené le CEFRIO et l'OQIL à mettre sur pied la CEVEIL avec l'aide financière du MICST et la

collaboration du CPLQ, du Conseil de la langue française et d'Hydro-Québec.

La CEVEIL poursuit une triple mission : sensibiliser les décideurs à l'importance que revêt le recours aux produits des industries de la langue, faire connaître les façons les meilleures de les utiliser et diffuser l'information grâce à laquelle les intervenants du secteur québécois des industries de la langue sauront se positionner sur la scène internationale.

Les produits de la CEVEIL

L'abonnement est le premier des produits de la CEVEIL. En s'abonnant, toute organisation s'assure de recevoir nos brèves hebdomadaires (de courts articles illustrant les avantages associés à l'utilisation des outils de traitement de la langue ou présentant les logiciels disponibles), des crédits pouvant être utilisés pour recourir à nos services de recherche, notre semestriel, etc.

D'autres produits sont offerts à la carte : des répertoires et des études portant sur les questions afférentes à la mise au point, la commercialisation et l'utilisation des produits des industries de la langue, des dîners-conférences, des séances de formation, etc.

Par l'entremise de la page www de la CEVEIL, toute personne peut finalement accéder gratuitement à des milliers d'octets d'information

En conclusion...

La CEVEIL est le lieu privilégié de la cueillette et de la diffusion d'information sur les produits des industries de la langue. La masse de données que doivent repérer, indexer, résumer, analyser et traduire les organisations s'accroissant à une vitesse folle, il s'agit d'une information que vous ne pouvez vous payer le luxe d'ignorer.

InfoScan, de Machina Sapiens, trouve l'information pertinente dans Internet

Le logiciel *InfoScan*, de **Machina Sapiens**, qui sera lancé sur le marché ces jours-ci, fera de la recherche d'informations dans Internet.

Les technologies ont rendu accessible à tout le monde une masse extraordinaire d'informations qui se présente comme un indescriptible fouillis. Trouver une information dans Internet est aussi compliqué que de chercher un livre dans une bibliothèque qui n'aurait pas de système de classification.

Le problème de l'accessibilité de l'information étant maintenant résolu, certaines firmes travaillent à la conception de systèmes de tri de l'information.

Il n'est pas possible actuellement de faire de la recherche d'informations directement dans Internet : le réseau est encore trop lent, un problème qui devrait être résolu d'ici quelques années.

« Toutefois, on peut télécharger sur un disque dur tout ce qui concerne un thème spécifique dans Internet et faire ensuite la recherche », a expliqué au journal **LES AFFAIRES** **Claude Coulombe**, vice-président et directeur de la R&D et du développement des affaires de **Machina Sapiens**, de Montréal, la firme qui a conçu le *Correcteur 101*.

La section *News* d'Internet présente plus de 33 000 rubriques sur autant de thèmes, dont certains sont assez ésotériques. Certaines de ces rubriques peuvent contenir jusqu'à 50 000 messages. Avec *InfoScan*, il suffit de sélectionner la rubrique qui nous intéresse et de la télécharger sur un disque dur.

Ensuite, on peut entreprendre la recherche. Mais auparavant, il aura fallu définir ce que l'on cherche, a expliqué **Martin Robinson**, spécialiste en interfaces utilisateurs, conception graphique, de **Machina Sapiens**. C'est ce qu'on appelle tisser un filtre ou tracer le profil de l'utilisateur. Ce filtre peut être tissé plus ou moins serré, selon les objectifs de l'utilisateur. Prenons l'exemple d'un parent d'un jeune enfant ; il peut se contenter d'un thème général comme "bébé", "soins", ou choisir des thèmes plus précis comme "médication", "alimentation", "oreillons", le nom d'un pédiatre réputé, etc.

L'utilisateur accordera des points en fonction de l'importance qu'il veut donner à chacun de ces thèmes. *InfoScan* effectuera ensuite la recherche et chaque fois qu'il repérera dans un document les mots choisis par l'utilisateur, il leur accolera le pointage déterminé par l'utilisateur. Ainsi, si ce dernier a sé-

lectionné le nom d'un pédiatre et "oreillons", un document traitant des oreillons préparé par ce pédiatre récoltera des points sur deux plans.

Le résultat de cette recherche sera visible sur l'écran sous forme de petits icônes placés dans un cercle. Plus

un thème (ou mot) aura accumulé un pointage élevé, plus l'icône le représentant se retrouvera près du centre du cercle, indiquant ainsi qu'il est prioritaire pour l'utilisateur par rapport aux icônes plus éloignées du centre.

Précisons que le logiciel de **Machina Sapiens** ne fait pas

de traduction ; pour accéder à l'information en anglais sur les gâteaux par exemple, il faudra utiliser le mot *cake* dans le filtre.

Par ailleurs, la première version d'*InfoScan* n'offrira pas de fonction de veille pour avertir l'utilisateur qu'un nouveau document

l'intéressant vient d'arriver. On pourra cependant pallier partiellement cette lacune en commandant une nouvelle recherche sur des documents publiés après la date de la recherche précédente.

Cette première version 1.0 (vendue 35 \$) ne pourra se brancher directement dans

Internet et sera donc destinée à la recherche interne sur disque dur. La version 1.1, qui sortira d'ici la fin de l'année, pourra télécharger un document sans avoir à recourir à un autre logiciel.

DOMINIQUE FROMENT

EXIGEZ
L'AFFICHAGE
EN FRANÇAIS

sur l'Internet

Vous pouvez dès maintenant exiger le français en priorité sur le réseau Internet, grâce au tout nouveau fureteur d'Alis... En cours de route, vous pourrez aussi modifier la priorité : grec, espagnol, allemand, anglais... À vous de choisir ! Fondée au Québec en 1981, Alis offre des solutions vraiment pratiques aux problèmes linguistiques de l'informatique. Par exemple, c'est déjà la norme Alis qui gère l'informatique dans le monde arabe... Pour tout renseignement, communiquez avec Alis Technologies inc.

Pour obtenir gratuitement une copie d'évaluation de notre fureteur : www.alis.com

alis
TECHNOLOGIES

Siège social : 100, boul. Alexis-Nihon, bureau 600, Montréal, Qc, H4M 2P2 • Tél. : (514) 738-9171 • Europe : (43-1) 526 89 70 • Moyen-Orient : (971-4) 346 700 • info@alis.ca

Alis Technologies enseigne à Internet à accepter le français

Alis Technologies ne ménage pas ses efforts pour faire accepter au réseau Internet d'autres langues que l'anglais, dont le français.

Le réseau Internet a été créé par les Américains pour être utilisé uniquement en anglais, évidemment.

Or, en anglais, les accents aigu, grave et circonflexe, la cédille, le tréma ainsi que d'autres signes que l'on retrouve dans la langue française n'existent pas.

Plusieurs autres langues, comme l'arabe, l'espagnol et le russe, emploient également des signes que la langue anglaise ignore.

De plus, certaines langues du Moyen-Orient s'écrivent de droite à gauche; en outre, en chinois, il n'y a pas d'espace entre les mots.

Si bien qu'un message envoyé dans ces langues dans Internet peut devenir presque

incompréhensible parce que le réseau ne peut assimiler toutes ces particularités linguistiques.

C'est précisément à ce problème que s'est attaqué Alis Technologies, entreprise créée en 1981.

« Notre but est d'aider les gens à utiliser leurs systèmes d'information dans leur propre langue », a expliqué Jean Bourbonnais, fondateur et vice-président, R&D, de la société de Saint-Laurent.

Le problème se pose surtout au niveau du courrier électronique, car le Web, lui, permet l'affichage du français sans difficulté.

Par contre, sans une interface française, on peut accéder à l'information rédigée en français, mais on navigue dans un univers anglophone. Or, il est plus facile pour un francophone de trouver un li-

vre français dans une bibliothèque française que dans la section française d'une bibliothèque anglaise.

Un serveur et un éditeur multilingues

C'est pourquoi le logiciel fureteur *Sextant*, d'Alis, crée un environnement français, espagnol ou autre dans l'univers anglais d'Internet.

Avec le *Sextant*, les autres langues ne sont plus un sous-produit de l'anglais dans Internet, si l'on peut s'exprimer ainsi.

Les gens qui veulent fureter en français dans Internet peuvent se procurer le *Sextant* pour 50 \$. Pour en faire l'essai durant un mois, ils peuvent aussi télécharger sa version démonstrateur à l'adresse électronique suivante : <http://www.alis.com>.

Alis a aussi lancé, l'été dernier, son logiciel *Communiqué* pour le courrier électronique dans Internet, dans toutes les langues de l'Europe de l'Est et de l'Ouest.

Par ailleurs, pour accéder au Web, il faut aussi un serveur multilingue, qu'Alis est en train de développer.

Ce serveur aura recours à la notion de préférence linguistique. C'est-à-dire qu'au

lieu d'avoir à cliquer sur l'icône *français*, le serveur saura dans quelle langue l'internaute préfère recevoir l'information.

De plus, Alis entreprendra bientôt le développement d'un éditeur Web multilingue, destiné aux pays de l'Europe de l'Est, du Moyen-Orient et de l'Asie. Cet éditeur permettra d'entrer de l'information dans le

serveur en plusieurs langues.

Plus tard, la société s'attachera à la conception d'un moteur de recherche, multilingue aussi, qui permettra d'accéder directement à des informations portant sur un sujet précis sans avoir à faire du *lèche-vitrine* électronique.

DOMINIQUE FROMENT

Des réalisations bien concrètes

Réjean Roy, conseiller à la Cellule de veille en industrie de la langue, dans des publications étrangères.

• Le *Topic WebSearcher*, de Verity, emploie des agents intelligents capables de filtrer les informations circulant dans Internet en fonction des intérêts des utilisateurs.

• En collaboration avec Bosch et Philips, la société Lerner & Hauspie a mis au point une technologie permettant de convertir en bulletins radiophoniques multilingues les données relatives à la circulation routière dans une région donnée.

• Zexel USA a lancé un système qui, utilisé avec le système de positionnement Navstar, de Rockwell, guide verbalement les conducteurs d'automobile vers leur destination.

• Utilisant la reconnaissance de la voix, le logiciel d'apprentissage des langues Triple Play Plus corrige la prononciation de l'étudiant.

• Destiné principalement aux handicapés visuels, le DECTalk Express Speech Synthesizer, de DEC, permet à l'utilisateur d'écouter un texte tapé sur un ordinateur.

• Contel, compagnie de téléphonie cellulaire américaine, offre à ses abonnés du Kentucky la possibilité de composer verbalement les numéros de téléphone.

• Le logiciel Listen for Windows, de Verbex, permet de contrôler verbalement une douzaine de programmes Windows.

• Grâce au système Automatic Machine Translation, Caterpillar (New York, CAT, 52,50 \$ US) traduit automatiquement (en français pour l'instant) les textes techniques rédigés en anglais.

• La société BBN a mis au point un système permettant à un contrôleur aérien d'amener à l'écran de son ordinateur, en utilisant sa voix, les données relatives à un vol.

• Le logiciel Corex Card-Scan peut lire une carte professionnelle et transmettre automatiquement les informations qu'elle contient dans un agenda électronique.

• VoiceTACS, de Denniston & Denniston, permet aux employés d'un hôpital américain de signaler leur arrivée et leur départ à l'aide de commandes vocales faites à un téléphone. Les données sont ensuite transmises au système de la paie.

• IBM (New York, IBM, 98,25 \$ US) travaille présentement à la conception de serveurs qui permettront aux journalistes du New York Times de dicter leurs textes à leur ordinateur.

• Cheyenne Communications introduira prochainement un module de reconnaissance de la parole à son logiciel Faxserve pour pouvoir envoyer des télécopies sans utiliser le clavier.

• BBN fournira à AT&T des logiciels qui permettront de réserver un billet d'avion ou de magasiner par téléphone en dialoguant avec les ordinateurs.

• Grumman Data Systems a créé un système à l'aide duquel des mécaniciens d'avions peuvent communiquer verbalement à un ordinateur les résultats des vérifications des appareils.

• Philips a incorporé aux magnétoscopes Magnavox un logiciel permettant de les programmer par commande vocale.

• Le courtier américain Bear & Stearns utilise un logiciel de reconnaissance de la parole pour accélérer l'enregistrement des transactions. (DF)



Expertise et logiciels en gestion électronique de documents

- Gestion des documents administratifs
- Gestion de centres de documentation et bibliothèques
- Gestion de centres de pré-archivage
- Outils d'analyse textuelle
- Outils de recherche textuelle
- Outils d'aide à l'indexation
- Outils d'aide à la traduction
- Impartition de la gestion documentaire
- Plans directeurs documentaires

LA SOCIÉTÉ DE PROGRAMMATION

COBA INC.

Région d'Ottawa : 290, Dupuis Street, Suite 418, Vanier (Ontario) K1L 1A2
Tél : (613) 747-4576 Fax : (613) 747-8943

Région de Québec : 2750, rue Einstein, bureau 230, Sainte-Foy (Québec) G1P 4R1
Tél : (418) 651-8502 Fax : (418) 651-3633

Siège social : 445, rue du Parc Industriel, Longueuil (Québec) J4H 3V7
Tél : (514) 651-7969 / 1213 Fax : (514) 442-3930

Aucun logiciel de traduction n'a encore pu nous surpasser...

Aucun!

Pourquoi?

Parce que la traduction, comme la communication dans son ensemble, c'est d'abord des idées, des mots, des nuances, des images et un impact. C'est l'essence même des rapports humains.

Nous formulons les messages de nos clients adroitement vers l'anglais ou vers le français, selon leur goût et non celui d'une machine.


Vous aussi, faites appel à l'équipe qui comprend le vrai sens des mots.

- Conception publicitaire en français ou en anglais
- Adaptation publicitaire vers l'anglais ou vers le français
- Traduction générale et technique, 24 domaines de spécialisation
- Conception graphique

LAPOINTE + TESSIER COMMUNICATIONS INC.

800, boul. René-Lévesque Ouest, Bureau 2450, Montréal QC H3B 4V7
Tél : 514 879-4856 Téléc : 514 879-9748
National : 1 800 559-7619 Téléc : 1 800 335-2208

MONTREAL • TORONTO • OTTAWA



LES AFFAIRES, samedi 30 septembre 1995

L'ACTUALITÉ

Hausse des ventes du commerce de détail

Selon Caroline Jacques, analyste du secteur du commerce pour une firme québécoise, une guerre de prix entre quelques *category killers* est fort possible.

«Nous prévoyons une période de guerre de prix que seule une augmentation de volume pourra compenser», a écrit l'analyste dans son plus récent commentaire.

Une telle guerre pourrait être rapide, notamment

pour des sociétés du secteur qui ont des activités dans ce créneau. Mme Jacques a, d'une part, indiqué que certaines sociétés utiliseront tous leurs gains de productivité pour poursuivre la baisse de leurs prix et pour gagner les parts du marché canadien.

Elle estime que quelques magasins à grande surface font concurrence ici avec une concurrence brute significative à leur objec-

tif ailleurs. «Ce qui leur donne beaucoup de flexibilité pour diminuer leurs marges au cours des trois prochaines années», a dit Mme Jacques.

Le grand perdant de cette guerre ne serait pas un autre grand magasin, mais plutôt ceux qui sont sur la ligne de front et doivent subir la guerre des prix des géants.

Cela ajouterait de la pression sur les dirigeants

cains pour vendre leurs activités canadiennes.

Le géant gagnant, si...

Dans un tel scénario, Mme Jacques a souligné que le gagnant serait le géant, «s'il peut contrôler le processus de vente».

Pour leurs, nous pourrions avoir vent, d'ici quelques semaines, de la concurrence de services

spécialisés, par exemple, des centres de service à l'auto ce qui donnerait un sursis aux magasins ayant de la difficulté à lutter contre les *category killers*.

Ces activités génèrent des revenus importants, mais à long terme font peut-être perdre de l'argent, ce que bien des magasins ne peuvent se permettre.

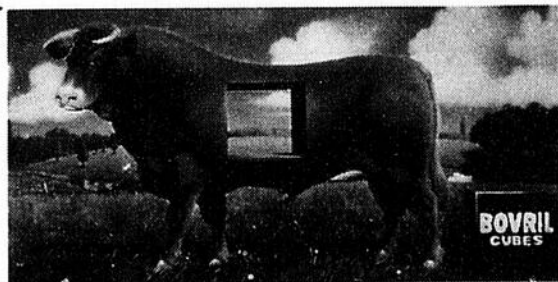
Restructuration en vue

Dans les mois qui viennent, nous devrions assister à de grands ménages à l'intérieur des sociétés détenant des magasins à grande surface. Cela aura pour but de relancer les chaînes canadiennes et les spéculer en vente au Canada.

Normal,
quand on connaît
tous les trucs.

Luc Dupont

1001 Trucs publicitaires



COLLECTION AFFAIRES

Les Éditions TRANSCONTINENTAL, des livres qui ont des idées.

Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES

50 000 \$ EN PRIX !

Profitez
de notre
offre spéciale
d'abonnement
et courez
la chance de
gagner un des
10 grands prix
d'une valeur de
5 000 \$
chacun :



Un voyage inoubliable d'une semaine
pour 2 personnes à Acapulco, comprenant :

- le transport aller-retour sur les ailes de Air Club International
- sièges Club Plus
- l'hébergement au luxueux hôtel Acapulco Princess (5★)
- chambre de luxe, vue sur mer
- 2 repas par jour



Un séjour exceptionnel dans un cadre
enchanteur !

Construit sur 480 acres de paradis en bordure de la magnifique plage Revolcadero, l'hôtel Acapulco Princess vous offre tout le luxe d'un des plus grands centres hôteliers de ce lieu de prédilection des vacanciers : Acapulco. Vous y vivrez des vacances à la fois élégantes et romantiques, dans un cadre unique et enchanteur. Au gré de votre fantaisie, profitez des nombreux services mis à votre disposition :

- 4 piscines
- 7 restaurants
- 7 bars
- 5 boutiques
- 1 salon de beauté
- un parcours de golf 18 trous (\$)
- 11 terrains de tennis (\$)
- et beaucoup plus !

(Une valeur au détail suggérée de 5 000,00 \$ chacun)

Courez la chance de gagner !
Abonnez-vous ou prolongez votre
abonnement !

Pour courir la chance de gagner un des 10 grands prix du concours «Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES», il suffit de vous abonner au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus. Si vous êtes déjà abonné, prolongez ou renouvelez votre abonnement et vous deviendrez automatiquement admissible au concours.

Faites d'une pierre deux coups et
économisez jusqu'à 71% sur le prix
en kiosque !

Vous pouvez opter pour l'abonnement d'un an et recevoir 46 numéros du journal LES AFFAIRES et 10 numéros du Magazine Affaires Plus pour seulement 59,95 \$, UNE ÉCONOMIE DE 59 % sur le prix courant en kiosque. Ou encore, optez pour l'abonnement de 2 ans et économisez 71 %.

Recevez en plus...

LES AFFAIRES TRIMESTRIEL : faites le point quatre fois l'an sur l'évolution de l'économie, les tendances des marchés boursiers et immobilier. Découvrez une stratégie de portefeuille adaptée à la conjoncture économique du moment.

**LES 500 PLUS IMPORTANTES
ENTREPRISES AU QUÉBEC** :

cette publication annuelle présente les plus grandes entreprises dans leurs principaux secteurs d'activités, statistiques à l'appui.



**PARTICIPEZ
DÈS AUJOURD'HUI !**

Remplissez et postez le Bulletin d'abonnement et de participation ci-contre ou le Bulletin encarté dans ce journal. Faites vite ! Votre paiement doit nous parvenir au plus tard le 10 novembre 1995 à minuit, date de clôture du concours.

**Pour obtenir les règlements
du concours**

Écrivez à :
Règlements, Concours «Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES»,
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage,
Montréal (Québec) H3B 4X9.
Certaines restrictions s'appliquent aux dates de départ.

LES AFFAIRES

BULLETIN D'ABONNEMENT ET DE PARTICIPATION

MAGAZINE **Affaires PLUS**

OUI ! Je désire profiter de cette offre et participer au concours «Taillez-vous une place au soleil avec Tours Mont-Royal et le journal LES AFFAIRES».

- 2 ans pour 89,95 \$** 92 numéros du journal + 20 numéros du Magazine Affaires Plus + 8 LES AFFAIRES TRIMESTRIEL (TPS et TVQ incluses) J'ÉCONOMISE 69 % sur le prix en kiosque de 289,20 \$!
- 1 an pour 59,95 \$** 46 numéros du journal + 10 numéros du Magazine Affaires Plus + 4 LES AFFAIRES TRIMESTRIEL (TPS et TVQ incluses) J'ÉCONOMISE 59 % sur le prix en kiosque de 144,60 \$!
- Je prolonge mon abonnement au journal LES AFFAIRES ainsi qu'au Magazine Affaires Plus.

Mon numéro d'abonné est : _____ Mon paiement est inclus Facturez-moi

Nom _____ Prénom _____

Adresse _____ Ville _____ Province _____ Code postal _____

Nom de l'entreprise _____ Fonction/profession _____ Téléphone _____ 1001

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre Service de marketing puisse vous offrir les meilleurs produits et services possibles. Toutefois, si vous désirez ne pas recevoir ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici

(taxes incluses)	Prix courant en kiosque	Prix courant de l'abonnement	
		1 an	2 ans
LES AFFAIRES	2,22 \$	48,00 \$	72,00 \$
LES AFFAIRES TRIMESTRIEL	2,22 \$	INCLUS	INCLUS
Magazine Affaires Plus	3,36 \$	12,66 \$	19,00 \$

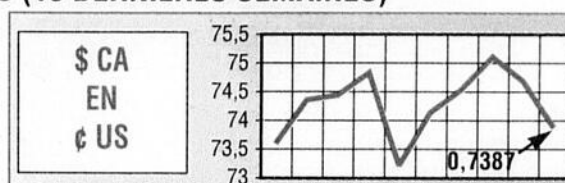
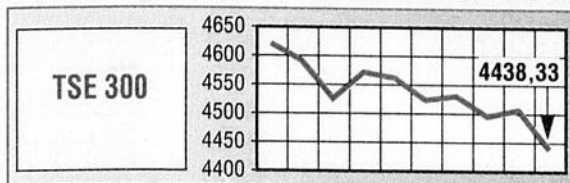
Numéros d'inscription : T.P.S. : R104343249 T.V.Q. : 1001-964-662

POSTEZ DÈS AUJOURD'HUI À :
Service aux abonnés / journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage,
Montréal (Québec) H3B 4X9

Votre Bulletin d'abonnement doit nous parvenir au plus tard le 10 novembre 1995 à minuit.

FINANCE

INDICATEURS DES MARCHÉS (10 DERNIÈRES SEMAINES)



■ ISO 9000
■ Diagnostic organisationnel

Lamy
Lessard & associés inc.

Cabinet conseil en Gestion et Assurance-Qualité
Téléphone et fax: (514) 649-1263

LES AFFAIRES

Une acquisition majeure aux États-Unis transforme CFM International

L'acquisition de **Majestic**, d'Indiana, et de **Haugh's**, de Brampton, transforme le visage du fabricant de foyers de gaz naturel **CFM International** (Tor., CFM, 9,75 \$), de Mississauga.

L'acquisition de Majestic est majeure. CFM acquiert une entreprise de plus de deux fois sa taille. Majestic réalisera des ventes de 106 M\$ CA en 1995. CFM devrait afficher des revenus de 45 M\$ en 1995.

CFM paie 66,6 M\$ US (90 M\$ CA) pour Majestic, une somme deux fois supérieure à son propre chiffre d'affaires. Son endettement passera à 54 M\$.

Au 30 juin, CFM n'avait aucune dette et disposait d'une encaisse de 32 M\$ (2 \$ l'action). Son bilan montrera un ratio dette totale : avoir des actionnaires de 0,7 : 1, après les transactions.

Selon **Kann Oran**, des **Valeurs mobilières First Marathon**, CFM paie des ratios raisonnables pour Majestic : 2,1 fois la valeur comptable, 10,2 fois les profits de 1995 (6,5 M\$ US) et 5,6 fois le bénéfice avant intérêt, impôt et amortissement de 1995. Un achalandage de 50 M\$ s'ajoute au bilan de CFM. Il sera amorti sur 25 ans.

First Marathon a participé à l'émission initiale de CFM, en mai 1994 : 4,6 M d'actions à 7,50 \$ chacune.

65 % de ses ventes aux États-Unis

Par l'acquisition de Majestic, CFM accélère sa percée du marché américain, où elle ne réalise que 20 % de ses ventes (prévision pour 1995). Majestic s'approprie 23 % du marché des foyers aux États-Unis. Elle exploite deux usines, au Texas et en Indiana, produisant 165 000 unités de foyers par année. CFM a produit 48 546 unités l'an dernier, soit 32 % du marché canadien.

Majestic a un réseau de 300 distributeurs dans tous les États américains. CFM USA compte une quarantaine de distributeurs. Ils vendent aux entrepreneurs de

construction. « Dans la consolidation de l'industrie fragmentée des foyers, un tel réseau deviendra un atout de taille », a expliqué M. Oran.

CFM met aussi la main sur deux marques de commerce reconnues : **Majestic** et **True Heat**. « Les produits sont complémentaires. Il n'y a presque pas de duplications. CFM pourra ajouter ses produits dans le réseau de Majestic », a indiqué **Richard E. Blum**, vice-président, finances, de CFM.

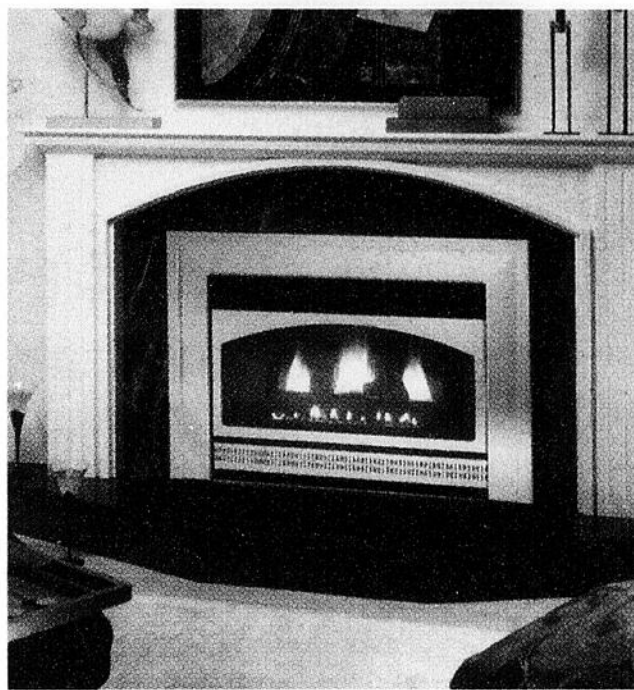
Le 31 octobre, CFM paiera 15 M\$ pour Haugh's : 2,1 fois sa valeur comptable, 8,3 fois les profits de 1995 et 3,9 fois le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement de 1995. CFM prend aussi en charge une dette de 6 M\$ de Haugh's.

Haugh's réalise des ventes de 34 M\$. Elle vend surtout des foyers à bois aux détaillants, dont **Sears Canada**, **Home Depot Canada**, **Canadian Tire**, etc. C'est un réseau de distribution que CFM n'utilisait pas. Elle pourra y ajouter sa marque de moyen de gamme : **Northern Flame**.

Les foyers **Northern Flame** sont vendus par le biais des installateurs d'équipements de chauffage, de ventilation et de climatisation : un nouveau canal de distribution pour CFM. L'entreprise essaie de contrer la venue du géant américain des fournaises **Lennox**, qui vient de lancer trois modèles de foyers au gaz naturel.

Haugh's est également le troisième fabricant de piscines hors terre en Amérique du Nord. Elles représentent 60 % de ses ventes. Si l'acquisition se conclut comme prévu le 31 octobre, CFM a l'intention de conserver ces activités pour deux raisons. Les ventes de piscines hors terre se font l'été. CFM réalise 65 % de ses ventes au premier et au quatrième trimestres de son exercice. Les piscines hors terre sont vendues par des détaillants spécialisés qui vendent parfois des foyers pendant l'automne et l'hiver.

CFM tente de diminuer le caractère saisonnier de ses ventes afin de mieux répartir



CFM fabrique des foyers au gaz naturel ou au propane, alors que Majestic fabrique surtout des foyers traditionnels au bois.

ses coûts tout au long de l'année. À cet effet, elle vient de signer une entente avec un important conglomérat australien, **Southcorp Australia Pty**, pour la distribution de ses foyers en Australie, en Nouvelle-Zélande et en Afrique du Sud. Ces pays ont leur hiver pendant notre été. Les ventes seront de 2-3 M\$ dès la première année.

Marges de profits inférieures

L'assortiment de produits change sensiblement. CFM fabrique des foyers au gaz naturel et au propane. Or, les foyers traditionnels au bois représentent 75 % de la production de Majestic et 80 % de celle de Haugh's.

En 1996, les foyers au bois généreront 45 % de ses ventes, les foyers au gaz, 45 %, et les piscines hors terre, 10 %.

Les produits de Majestic et de Haugh's sont de bas et de moyen de gamme. Leur marge de profit est inférieure. CFM exploite un créneau de haut de gamme. Sa marge bénéficiaire brute est de 40 %. Avec Majestic et Haugh's, elle diminuera à 32 %. La marge nette baissera de 15 à 8 %, selon les calculs de M. Oran.

À cause de Majestic, les

ventes de CFM seront davantage tributaires de la construction neuve. En 1994, 81 % des ventes de CFM étaient plutôt liées aux dépenses de rénovation. En 1996, 55 % des ventes se dirigeront vers le marché de la rénovation et 45 % vers le marché de la construction.

Les deux acquisitions relèveront les ventes de CFM à 220 M\$ en 1996 et à 245 M\$ en 1997. Son bénéfice passera de 0,78 \$ à 0,95 \$ par action, en 1996, et de 0,87 \$ à 1,05 \$ par action, en 1995, prévoit M. Oran. L'analyste recommande l'action de CFM en vue d'un cours-cible de 12 \$ d'ici à 12 mois, soit 13 fois les bénéfices dilués de 1996.

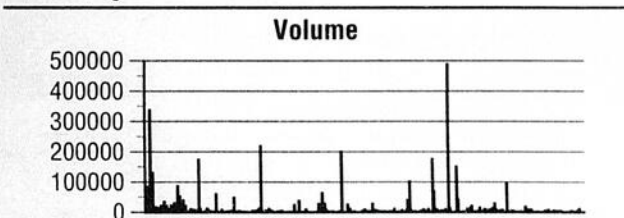
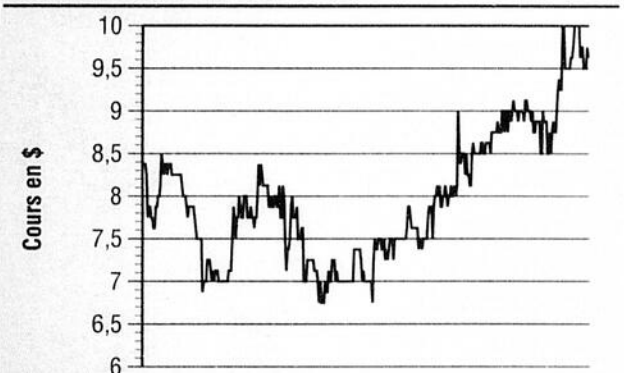
« CFM passera du stade entrepreneurial au stade de gestion professionnelle. Il reste à savoir comment l'intégration de Majestic et comment cette transition majeure se dérouleront », a souligné M. Oran.

CFM vient de procéder à un placement privé de 22 M\$: 2,5 M d'actions à 8,75 \$ chacune. Le **Fonds COTE 100 EXP**, de Saint-Bruno, a participé à l'émission.

« On surveillait le titre depuis longtemps. Il y avait si peu d'actions en circulation qu'on ne pouvait pas en acheter. On attendait l'acqui-

CFM INTERNATIONAL (TOR., CFM) Quotidien

Du 7 avril 1994 au 18 octobre 1995



Source : Télécote, EMS

Graphique : LES AFFAIRES

CFM INTERNATIONAL : IMPACT DES DEUX ACQUISITIONS

	1994	1995(p)	1996(p)	1997(p)
Ventes	39,6 M\$	45 M\$	220 M\$	245 M\$
Bénéfice p.a.	0,62 \$	0,60 \$	0,95 \$	1,05 \$
Ventes amér. ¹	6 %	20 %	65 %	65 %
Marge brute	42 %	40 %	32 %	32 %
Foyers de gaz naturel ¹	100 %	100 %	45 %	45 %
Marché de la rénovation ¹	100 %	85 %	55 %	55 %

¹ : en pourcentage des ventes.

Source : Kann Oran, Valeurs mobilières First Marathon
Tableau : LES AFFAIRES

sition de Majestic pour l'inclure dans notre fonds de sociétés exportatrices », a affirmé **Guy Le Blanc**, président de **COTE 100**.

L'émission a amélioré la « négociabilité » des actions de CFM. Quelque 7,5 M d'actions s'échangent librement, contre 5 M auparavant.

Rentabilité inférieure en 1995

À court terme, cependant, les résultats de CFM risquent de décevoir. La faillite d'un distributeur de l'ouest canadien, où CFM réalise 20 % de ses ventes, nuit aux résultats du troisième et du quatrième trimestres.

Le distributeur a liquidé ses stocks à bas prix. Ces stocks devront être absorbés

par le marché. De plus, la température chaude risque de réduire la demande pour les foyers, a signalé M. Oran.

Enfin, l'Ontario, le principal marché de CFM, est en récession. M. Oran prévoit un bénéfice net de 0,60 \$ par action en 1995, 3 % de moins que le bénéfice de 0,62 \$ par action de 1994. CFM a toutefois plus d'actions en circulation. À son cours récent, l'action de CFM s'échange à un multiple de 16 fois les profits de 1995.

À la suite du placement privé, les trois dirigeants-fondateurs de CFM possèdent un peu plus de 50 % des actions en circulation.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

FINANCE

Le jugement dans la saga DMR est contraire à la politique de la Bourse de Montréal

Le jugement du 10 octobre du juge Denis Lévesque, de la Cour supérieure, dans le cadre de la bataille pour prendre le contrôle du Groupe DMR (Mtl, DR.A, 11 \$), ouvre la porte à n'importe quelle offre sur des sociétés ayant deux classes d'actions, dont l'une à droit de vote subalterne.

Or, cela va à l'encontre de la politique I-10 de la Bourse de Montréal, concernant les actions subalternes.

C'est ce qu'a expliqué aux AFFAIRES Neil Wiener, avocat de l'étude Heenan Blaikie, à Montréal. Le bureau de Toronto de cette firme a comme client le Conseil du régime de retraite des enseignants et enseignantes de l'Ontario, un des actionnaires de contrôle de DMR.

Pour bien comprendre la

portée de la décision du juge Lévesque, il faut faire un rappel rapide des principes qui guident les statuts des compagnies ayant des actions subalternes. Les organismes de réglementation, dans le but de protéger les actionnaires minoritaires, forcent les sociétés à prévoir dans leurs statuts des mécanismes de protection.

Ainsi, si une offre d'acquisition est faite pour les actions à plusieurs droits de vote, les statuts de la compagnie prévoient un mécanisme de conversion des actions subalternes en actions à plusieurs droits de vote. Ce faisant, les détenteurs d'actions subalternes peuvent participer à l'offre sur le même pied que les actionnaires de contrôle.

Dans sa politique I-10, la Bourse de Montréal décrit en

détail ses règlements concernant les actions subalternes. Les sociétés qui ne respectent pas ces règlements et qui ont de telles actions ne peuvent être inscrites à la Bourse de Montréal. Selon M. Wiener, la Bourse de Toronto a une politique pratiquement identique.

Dans le cas de DMR, BDM International (Nasdaq, BDMI, 25,13 \$ US) a offert 9 \$ pour chaque action de catégorie B de DMR à 10 droits de vote. En faisant une offre uniquement sur les actions multi-votantes, BDM prétendait que cela déclenchait la conversion automatique des actions subalternes de catégorie A (un droit de vote) en actions B. Cette tactique astucieuse permettrait à BDM de coiffer Amdahl (Amex, AMH, 9,75 \$ US). Amdahl et les trois action-

naires de contrôle de DMR s'étaient entendus sur une offre à 8,25 \$ l'action.

Le juge Lévesque a donc donné raison à BDM : la conversion se fait automatiquement. Quelques minutes après ce jugement, IBM Canada a lancé une offre à 11 \$ l'action B, s'appuyant sur la décision du juge. Le clan Amdahl et DMR (soit ses trois actionnaires de contrôle) ont porté le jugement en appel.

Selon l'article 3.4.3 des statuts de DMR, le mécanisme de conversion est bien mentionné, stipulant que la conversion est conditionnelle à ce qu'un nombre suffisant d'actions soient prises et réglées pour que l'initiateur devienne détenteur majoritaire, tel qu'indiqué à l'article 3.4.2.6.

À l'article 3.4.2.6, on attache à la définition d'« offre » la condition que l'initiateur devienne propriétaire véritable d'un nombre d'actions en circulation lui permettant d'exercer plus de 50 % « des droits de vote afférents aux actions en circulation de toutes les catégories de la Société comportant alors le droit de vote... ».

C'est cette clause qui est au centre du litige. Un spécialiste nous a confié qu'elle aurait avantage à être plus claire. Il faut préciser que, même si les compagnies doivent suivre les normes et règlements de la bourse et de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ), le texte des statuts est sous leur responsabilité.

En lisant la politique I-10, on constate que la Bourse a identifié clairement des exceptions au mécanisme de conversion. Ainsi, l'article I-B stipule que si « moins de 50 % des actions ordinaires en circulation immédiatement avant l'offre, autres que les actions ordinaires détenues par l'initiateur [...] sont déposées conformément à l'offre », le droit de conversion ne s'applique pas.

Dans le texte de la Bourse,

on oppose « action ordinaire » à « action subalterne ». La politique de la Bourse précise même son intention : « (Le paragraphe B) a pour objectif d'empêcher que le simple fait qu'une offre a été lancée puisse déclencher le privilège de conversion si les porteurs de plus de 50 % des actions ordinaires ne déposent pas leurs actions conformément à l'offre. »

Conséquences importantes

Cet objectif de la Bourse vient de subir un dur coup, si le jugement Lévesque est maintenu par la Cour d'appel. « Si le simple fait de lancer une offre déclenche la conversion, il y a illusion de droit de vote », a expliqué M^e Wiener. Par exemple, n'importe quel acheteur pourrait déposer une offre pour acheter des compagnies comme le Groupe Transcontinental GTC (Mtl, GRT.B, 9,88 \$), le Groupe LGS (Mtl, LGS.A, 1,80 \$), Quebecor (Mtl, QBR.A, 19,88 \$), Cogeco Câble (Mtl, CCA, 7,88 \$), Acier Leroux (Mtl, LER.A, 6,50 \$), le Groupe Vidéo-tron (Mtl, VDO, 9,50 \$) et le Groupe Jean Coutu (Mtl, PJCA, 10,50 \$).

Ces entreprises verraient leurs actions subalternes converties en actions à plusieurs droits de vote. Les actionnaires minoritaires décideraient ainsi de la générosité de l'offre, les actionnaires de contrôle perdant leur hégémonie.

En d'autres termes, après avoir tant dépensé d'énergie et de temps pour protéger les actionnaires minoritaires, ce serait les actionnaires de contrôle qui auraient maintenant besoin de protection !

Cela signifie également que les primes payées en bourse pour les actions à plusieurs droits de vote sont inutiles. « Si la décision du juge Lévesque demeure, cela pourrait enlever du pouvoir aux actions multi-votantes »,

a constaté M^e Robert Y. Girard, de l'étude Guy & Gilbert, à Montréal. M^e Girard a ajouté qu'il était important de connaître le raisonnement du juge, c'est-à-dire pourquoi il accepte que la conversion soit automatique, avant de tirer des conclusions définitives. Il n'avait pas encore lu le texte de la décision.

Un autre avocat spécialisé a confié aux AFFAIRES qu'il fallait également attendre la décision concernant l'appel avant de tirer des conclusions. Il a toutefois admis que la décision soulève plusieurs interrogations.

Une autre conséquence du jugement est de semer des doutes quant à la clarté des statuts des compagnies qui ont des actions subalternes. Plusieurs de ces sociétés ont donc eu le réflexe immédiat de demander à leurs avocats de revoir leurs statuts. « Oui, on a demandé à nos avocats de revoir la phraséologie de nos statuts », a confié Alain Bouchard, président d'Alimentation Couche-Tard (Mtl, ATD.B, 4,30 \$). Couche-Tard a créé ses actions subalternes plus tôt cette année dans le cadre d'une restructuration de son capital-actions précédant une émission d'actions.

« Il faut faire attention, car il y a beaucoup de différences d'un dossier à l'autre, a insisté un avocat spécialiste. Même s'il y a des modèles, chacun a ses particularités. » M^e Wiener est d'accord. Il a souligné que les statuts sont rédigés de façon différente d'une compagnie à l'autre.

Tous les avocats spécialistes disent de plus qu'ils attendent la décision de la Cour d'appel avant de faire quoi que ce soit.

« Je suis certain que toutes les compagnies ayant des actions à plusieurs droits de vote suivent de près cette histoire », a résumé Neil Wiener.

BERNARD MOONEY

À cœur du Vieux-Québec



79\$* par chambre par nuit

Programme corporatif
15 octobre 1995 au 30 avril 1996

- Entièrement rénové
- Chambre de catégorie supérieure
- Stationnement intérieur à titre gracieux
- Journal du matin livré à la chambre
- Appels locaux sans frais
- Piscine intérieure/club santé
- Restaurant fine cuisine à « La Table du Manoir »
- Resto-bistro « Le Saint-James »
- 7 salles de réunions pour des groupes jusqu'à 200 personnes

Manoir Victoria
44, Côte du Palais
Vieux-Québec (Québec) G1R 4H8
Tél. : (418) 692-1030 Téléc. : 692-3822

Forfait réunion à partir de 55\$ par personne, par jour

1 800 463-6283

Paul Dell'Aniello

UN PLAN D'AFFAIRES GAGNANT



EN AFFAIRES, ON N'IMPROVISE PAS!

UN LIVRE OUTIL QUI VOUS AIDERA À MONTER UN SOLIDE PLAN D'AFFAIRES.

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR UN PLAN D'AFFAIRES GAGNANT DE PAUL DELL'ANIELLO, 192 PAGES, À 29,91 \$ (TPS INCLUSE) DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.

ENTREPRISE: _____

NOM: _____

ADRESSE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉLÉPHONE: () _____

CHÈQUE CARTE DE CRÉDIT VISA MASTERCARD AMEX

NUMÉRO: _____ EXPIRATION: _____

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À:
LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
24^e ÉTAGE
MONTREAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc.
Une filiale de Publications Transcontinental inc.

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CRÉDIT, APPELEZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479. LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR: (514) 392-4726.

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

LE 800 CHOMEDEY

OCCUPÉ À 90%



SPÉCIAL Espaces commerciaux au prix du bureau

Espaces de bureaux disponibles 500 pi. ca. et +

- Emplacement idéal pour: • Articles de sports • Vêtements / chaussures • Lingerie pour enfants • Cordonnerie • Serrurier • Photographie. ■ Service impeccable
- Emplacement stratégique (angle Notre-Dame et Chomey) ■ À deux minutes du Pont Lachapelle

(514) 682-1584 Courtier protégé

Financement privé de 12 M\$ pour l'expansion en Irlande

Saturn se lance dans la fabrication de CD-ROM

Après deux années de réflexion, la société d'emballage et de duplication de logiciels **Saturn Solutions** (Mtl, SDQ, 8 \$) se lance dans la fabrication de disques compacts **CD-ROM** à son usine de Dublin, en Irlande.

Il s'agit d'un projet de 12 M\$ pour lequel Saturn s'appête à émettre des bons de souscription spéciaux auprès d'investisseurs institutionnels.

Pour les actionnaires actuels, ce financement pourrait représenter une dilution allant de 24 à 45 %, a confié aux **AFFAIRES** **George Hurlburt**, président de Saturn.

« Comme la structure de financement n'est pas encore arrêtée, l'effet de dilution est difficilement quantifiable pour le moment. Nous étudions différentes combinaisons de capital, de prêts sans intérêt, de subventions et de crédits d'impôts. Le nombre de bons que nous entendons émettre varie de 800 000 à 1,5 M », a précisé le président.

Pour le premier trimestre de l'exercice en cours, terminé à la fin du mois d'août, le nombre moyen pondéré d'actions en circulation de Saturn était de 3 185 291 actions, en légère hausse de 0,2 % sur la période correspondante il y a un an.

Jamais trop tard

Ainsi, après quelques années de questionnement sur la possibilité de se lancer dans la fabrication de CD-ROM, Saturn amorce maintenant une intégration verticale et une diversification.

« Il s'agit d'une intégration car, comme par le passé avec la duplication de logiciels sur disquettes, nous pourrions dorénavant offrir à nos clients de copier leurs logiciels sur le support CD-ROM. Actuellement, nous ne pouvons le faire, nos clients devant s'entendre avec des manufacturiers de CD-ROM, qui, eux, en retour, nous acheminent les disques une fois pressés. C'est donc une valeur ajoutée supplémentaire dans l'offre de Saturn.

« Il s'agit également d'une diversification, car si nos installations de Dublin viennent à présenter une capacité excédentaire, il n'est pas exclu que nous l'offrions à des sociétés d'édition de musique comme **Virgin**. »

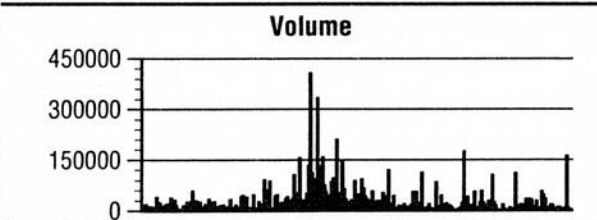
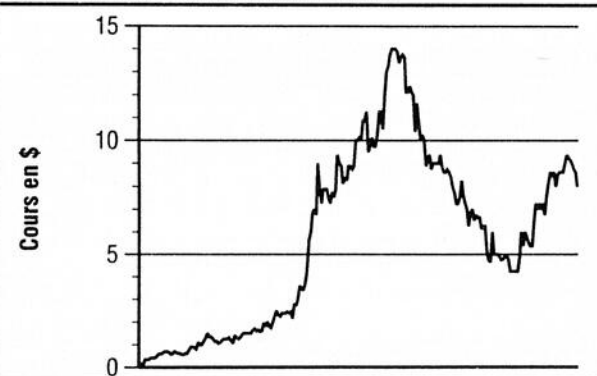
En dépit de cette expansion, le président a précisé que des fournisseurs, comme **Disque Améric**, filiale du **Groupe Transcontinental G.T.C.** (Mtl, **GRT.A.**,



Le président de Saturn Solutions, **George Hurlburt**, prévoit que la filiale irlandaise de la société fabriquera des disques compacts (CD-ROM) dès le premier trimestre de 1996.

SATURN (SOLUTIONS) (MTL, SDQ) Hebdomadaire

Du 26 octobre 1990 au 13 octobre 1995



Source : Télécote, EMS Graphique : LES AFFAIRES

10,38 \$), ou **Cinram** (Tor, **CRW**, 18,63 \$), feront encore le passage sur CD de logiciels emballés par Saturn. Le projet en cause vise plutôt le marché européen.

La venue en force de versions CD-ROM de logiciels est un phénomène qui a alimenté un certain questionnement sur le positionnement de Saturn, depuis quelques années. M. Hurlburt a confié qu'il s'est fait poser la question à maintes reprises ces dernières années. « Chaque fois, je répondais que les conditions de marché n'étaient pas propices. »

Protéger les marges

Parmi les éléments qui ont motivé cette décision, le président a expliqué que les marges bénéficiaires de Sa-

turn seront plus élevées, d'autant que la demande excède l'offre en Europe.

À ce propos, les cinq plus importants clients de Saturn (en Irlande) ont manifesté le souhait de voir la société s'intégrer de la sorte. C'est, entre autres, le cas de **Corel** (Tor., **COS**, 20,75 \$) et de **Symantec** (Nasdaq, **SYMC**, 25,88 \$ US).

Finalement, l'annonce récente des groupes d'industriels derrière les géants **Sony** (New York, **SNE**, 50,88 \$ US) et **Time Warner** (New York, **TWX**, 37,38 \$ US), qui ont mis fin à leur bataille dans la course au développement d'une nouvelle norme de disque vidéo, est un facteur rassurant pour les manufacturiers de CD.

M. Hurlburt identifie d'ailleurs les risques de ce projet

té serait en mesure de dégager un bénéfice net d'environ 0,50 \$ à 0,65 \$ par action cette année.

Pour le premier trimestre qui a pris fin le 31 août, Saturn a vu ses ventes exploser de 66,7 %, à 6,4 M. Le bénéfice net a été de 153 735 \$, soit 0,05 \$ par action.

En entrevue avec le journal

au printemps dernier, M. Hurlburt a confié qu'il caressait l'idée de percer le marché du Pacifique, notamment en s'installant à Singapour. Or, compte tenu des coûts élevés et du succès en Irlande, ce projet est maintenant sur la glace.

PIERRE DESMARTEAU

Vidéotron vous propose

L'INTERNET CLASSE AFFAIRES

Profitez dès maintenant de tout un monde d'occasions d'affaires qui s'offre à vous sur l'autoroute de l'information avec un **ACCÈS INTERNET COMMERCIAL** qui répond aux exigences des entreprises d'aujourd'hui.

Consultez nos experts qui vous offriront des **SOLUTIONS CLÉS EN MAIN** vous assurant **RAPIDITÉ, FIABILITÉ ET SÉCURITÉ.**



Le Groupe **Vidéotron Itée**

Division Services PC

1 800 368-9314

internet@videotron.ca

Le Groupe **Vidéotron Services PC** Commanditaire officiel pour la **ZONE INTERNET** lors du salon **SCIB'95**, du 22 au 24 novembre 1995. Venez nous rencontrer au kiosque 501. <http://www.scib.videotron.net>

FINANCE

Véritable explosion des profits des grandes sociétés

Les investisseurs qui s'attendaient à un effacement des cours boursiers aux États-Unis en raison de profits décevants se sont trompés. Les grandes sociétés

américaines continuent de surprendre avec des gains appréciables dans plusieurs secteurs.

La semaine dernière, on a assisté à une véritable explo-

sion des profits de la part des sociétés qui publiaient leurs résultats pour le troisième trimestre terminé le 30 septembre. Par exemple, le concepteur de logiciels Micro-

DES PROFITS EN EXPLOSION AUX ÉTATS-UNIS AU TROISIÈME TRIMESTRE

Société	Profits (variation en % ¹)	Ventes (variation en % ¹)	Activité/secteur
Microsoft	+ 58	+ 62	Concepteur de logiciels
Compaq	+ 22	+ 27	Fabricant d'ordinateurs
Eastman Kodak	+ 75	+ 8	Produits de photo
Wells Fargo	+ 20	s.o.	Banque de Californie
Sun Microsystems	+ 121	+ 17	Fabricant d'ordinateurs
Philip Morris	+ 17	- 1	Tabac et aliments
Pepsico	+ 14	+ 9	Brevage, restaurants et croustilles
Office Depot	+ 34	+ 28	Commerce au détail
General Motors	+ 16	+ 9	Fabricant d'autos
General Electric	+ 11	+ 19	Conglomérat
Honeywell	+ 21	+ 11	Fabricant de systèmes de contrôle et de produits industriels
Merrill Lynch	+ 30	+ 20	Services financiers
McGraw-Hill	+ 17	+ 17	Édition
Mattel	+ 15	+ 13	Fabricant de jouets
Intel	+ 41	+ 46	Fabricant de microprocesseurs
Sprint	+ 17	+ 6	Télécommunications
Pfizer	+ 26	+ 27	Médicaments
Johnson & Johnson	+ 19	+ 17	Médicaments et produits de consommation
General Dynamics	+ 15	+ 1	Équipement militaire

¹ : Variation par rapport au troisième trimestre de 1994.

Tableau : LES AFFAIRES



FÉLICITATIONS AUX LAURÉATS DU PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE HEC 1995

L'Association des diplômés HEC est fière d'honorer cinq diplômés HEC de 35 ans ou moins qui se sont distingués dans leur milieu d'affaires par leur dynamisme, leur innovation et leur leadership.

catégorie ORGANISME PUBLIC OU PARAPUBLIC



Danielle Champagne
Directrice, communication et marketing
Société de la Place des Arts de Montréal

catégorie ENTREPRENEUR



Dominique Boucher
Président-directeur général
Les Cuir du St-Laurent inc.

catégorie GRANDE ENTREPRISE



Patrice Demers
Vice-président contrôle et administration
Télémedia Communications Québec

catégorie PME



Daniel Crêteau
Directeur général
Caisse d'économie des employés de ville de Laval

catégorie PRIX DÉPASSEMENT SANS FRONTIÈRES



Guylaine Larocque
Représentante nationale-Rwanda
Terre sans frontière (ASF)

PRÉSIDENT D'HONNEUR



François Beaudoin
Président et chef de la direction
Banque de développement du Canada

PRÉSIDENTE DU JURY

Lise Lachapelle
Présidente et chef de la direction
Association canadienne des pâtes et papiers

soft (Nasdaq, *MSFT*, 95,63 \$ US) a réussi à faire croître ses profits de 58 % au trimestre, aidé par une poussée phénoménale de 62 % de ses ventes.

Le fabricant d'ordinateurs Sun Microsystems (Nasdaq, *SUNW*, 72,63 \$ US) a plus que doublé ses profits avec une croissance de 17 % de son chiffre d'affaires. Compaq Computer (New York, *CPQ*, 54 \$ US) a augmenté ses bénéfices de 22 % avec une croissance de 27 % de ses revenus. Le troisième trimestre est généralement un trimestre tranquille pour les

ventes d'ordinateurs, avant le boom du temps des Fêtes !

Les hausses exemplaires de profits ne se limitent pas au secteur technologique. Le géant du tabac et des aliments Philip Morris (New York, *MO*, 84,33 \$ US) a annoncé à ses actionnaires une hausse de 17 % de ses profits, en dépit d'une légère baisse de ses revenus. Le conglomerat General Electric (New York, *GE*, 64,25 \$ US) a fait croître ses profits de 11 % et ses revenus, de 19 %.

Dans le secteur de la finan-

ce, le courtier en valeurs mobilières Merrill Lynch (New York, *MER*, 59,33 \$ US) a augmenté ses bénéfices de 30 % avec des revenus en hausse de 20 %. Les profits de la banque californienne Wells Fargo (New York, *WFC*, 229 \$ US) ont bondi de 20 %, alors que ses provisions pour pertes ont été réduites à zéro.

En général, les grandes banques américaines ont publié jusqu'à maintenant des résultats solides, au moins conformes aux prévisions des analystes.

La performance de ces entreprises est remarquable à plusieurs égards. En dépit de leur taille gigantesque, ces sociétés parviennent à continuer d'afficher une croissance qu'on serait porté à attribuer qu'à de petites sociétés. Par exemple, les revenus de GE au troisième trimestre sont passés de 14,6 milliards de dollars US (tous les montants qui suivent sont en \$ US) à 17,3 milliards de dollars : 2,7 milliards de plus en trois petits mois.

Le profit trimestriel de GE procure un rendement annualisé de 23,7 % de l'avoir de ses actionnaires. C'est un rendement assez impressionnant lorsqu'on a un avoir de 27 milliards de dollars.

Le fabricant de médicaments Pfizer (New York, *PFE*, 59 \$ US) a réussi à accroître revenus et profits de 26,5 % et 26,4 % en un trimestre. Or, ses ventes sont de 2,6 milliards pour le trimestre et de 7,5 milliards pour les neuf premiers mois. Johnson & Johnson (New York, *JNJ*, 78 \$ US) a affiché une performance semblable. Son chiffre d'affaires a crû de 17 % tandis que ses profits faisaient encore mieux : + 19 %. Pourtant, on parle d'une entreprise dont les ventes cette année

« POUR MES RÉUNIONS, LE SERVICE EXCEPTIONNEL M'ASSURE RÉUSSITE PROFESSIONNELLE. EN PLUS, C'EST GARANTI! »



Maryanne Hill,
Directrice du service des événements,
Association canadienne du gaz

« J'organise plus de 200 réunions chaque année et lorsque j'ai besoin de quelque chose, j'en ai besoin tout de suite!

Avec la garantie Réunions réussies de Delta, je n'ai pas à me soucier de quoi que ce soit. Le directeur des services conférenciers me simplifie tellement la vie! Les équipements audiovisuels sont sur place et fonctionnent

adéquatement, les rafraîchissements sont servis à temps ou sont gratuits et, si ma salle de réunion n'est pas disposée comme je l'avais souhaité, on me remet un chèque-groupe de 100 \$.

C'est bien d'avoir une garantie, mais c'est encore mieux quand on n'a pas à s'en servir! »



Hôtels et centres de villégiature

La chaîne hôtelière officielle de l'équipe olympique canadienne.

®Marque officielle de l'Association olympique canadienne

Réunions réussies, c'est garanti! composez le 1 800 387-1265

Aéroport de Vancouver, C.-B. (2) • Whistler, C.-B. • Edmonton, Alb. • Calgary, Alb. • Saskatoon, Sask. • Winnipeg, Man. • London, Ont. • Mississauga, Ont. • Aéroport de Toronto, Ont. • Toronto, Ont. • Ottawa, Ont. • Montréal, Qc • Sherbrooke, Qc • Trois-Rivières, Qc • Saint John, N.-B. • Halifax, N.-É. • Sydney, N.-É. • St. John, T.-N. • Orlando, FL

LE WEEK-END ÉVASION-DÉTENTE

Réunions réussies

59\$

Conservez ce bon. Lorsque vous faites une réservation avec la garantie Réunions réussies, ayez ce bon en mains à votre arrivée à l'hôtel afin que nous puissions le valider. Vous pourrez alors bénéficier d'un Week-end évasion-détente à prix avantageux lors d'un séjour ultérieur à l'un ou l'autre des hôtels Delta au Canada ou en Floride.

Pour bénéficier de cette offre, ce bon doit être dûment validé et vous devez en faire mention au moment de votre réservation pour un Week-end évasion-détente. Assurez-vous de l'avoir en mains lors de votre inscription à l'hôtel. Le tarif de 59 \$ par nuit est valide pour une chambre standard et peut être utilisé les vendredis, samedis et dimanches soirs, du 1^{er} novembre 1995 au 29 février 1996. Les dates de validité diffèrent pour les endroits suivants : Delta Whistler, du 1^{er} au 23 novembre 1995; Delta Orlando, du 1^{er} novembre au 20 décembre 1995, 7 jours par semaine. Pour le Delta Orlando, le tarif est de 59 \$ US. Le tarif n'est pas valide au Chelsea Inn les samedis soirs, sauf pour les mois de décembre 1995 et janvier 1996. Le tarif indiqué ne comprend pas les taxes. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre promotion et ne s'applique pas aux groupes. Ce bon est transférable. Une réservation préalable est nécessaire. Le nombre de chambres disponibles à ce tarif est limité. Nouvelles réservations seulement. Les invités peuvent se procurer un nombre illimité de bons pour la durée de cette offre. Ce bon n'a aucune valeur monétaire.

FINANCE

américaines au troisième trimestre

dépasseront les 18 milliards de dollars !

Autre exemple : le plus important fabricant de micro-processeurs au monde, Intel (Nasdaq, INTC, 67,75 \$ US), a réalisé des profits de 931 M\$ au troisième trimestre, 41 % de plus qu'en 1994. Ses revenus ont crû de 45,7 % à 4,2 milliards, une croissance trimestrielle de 1,3 milliard de dollars.

Autre point crucial : cette performance est réalisée dans un environnement où l'inflation est relativement faible et en baisse. Les hausses de prix sont très difficiles à repérer aux clients dans la plupart des secteurs de l'économie. Sur cette base, ces profits sont de meilleure qualité. De plus, le rythme de croissance de l'économie n'est pas torride.

Productivité

La performance de ces sociétés américaines est le fruit des efforts et des investissements pour devenir plus efficaces. Résultat : la productivité américaine est à un sommet.

Selon le Bureau of Labor Statistics du gouvernement des États-Unis, la productivité des entreprises non agricoles s'est améliorée à un taux annuel de 2,2 % du troisième trimestre de 1990 au premier trimestre de cette année. Ce taux se compare à des améliorations annuelles de 0,9 % dans les années 1980 et de 0,6 % entre 1973 et 1980.

Les entreprises ont investi des sommes considérables

en équipements pour moderniser leurs installations de fabrication depuis 10 ans. Cela donne aux sociétés américaines un avantage concurrentiel. Par exemple, les États-Unis comptent 63 ordinateurs personnels par 100 travailleurs. Au Japon, il y en a seulement 17.

La rentabilité des sociétés est également aidée par les très faibles hausses salariales. Depuis un an, les coûts unitaires de main-d'œuvre sont stables par rapport à une hausse annuelle moyenne de 4,1 % au cours des années 1980. Après avoir enlevé l'inflation, les salaires n'ont pas augmenté depuis le début des années 1990, même depuis 10 ans.

En outre, les entreprises américaines plus efficaces profitent doublement de la faiblesse du dollar américain pour percer les marchés étrangers. Ce n'est pas pour rien qu'en août, les exportations américaines ont atteint un sommet de 65,7 milliards de dollars US, en hausse de 4 % par rapport à juillet.

D'ailleurs, les entreprises américaines font si bien que certains économistes commencent à craindre une réaction des travailleurs. Stephen Roach, économiste en chef pour Morgan Stanley, avertit qu'il pourrait y avoir une réaction sévère « à moins que les travailleurs ne commencent à percevoir une récompense équitable pour leurs contributions à la productivité ».

Depuis quelques années, c'est le contraire : leurs contributions leur ont valu peu

d'améliorations réelles de leur rémunération.

L'économiste a souligné que, pendant plusieurs décennies, la productivité et les salaires ont été intimement liés, jusqu'aux années 1990. Cela s'explique, d'une part, par des dépenses plus élevées pour les bénéfices sociaux et, d'autre part, en raison de la concurrence des travailleurs outre-mer.

Malgré cela, M. Roach voit des « signes immanquables que des tensions politiques et sociales commencent à bouillir ».

À plus court terme, les in-

vestisseurs sont rassurés par les profits publiés par les sociétés américaines pour le troisième trimestre. Ils constatent que la bourse américaine ne s'est pas appréciée de plus de 20 % depuis le début de l'année pour rien. Elle anticipait les profits que les entreprises livrent actuellement.

Pas un signal d'achat

Par contre, il serait imprudent de conclure que ces profits donnent un signal d'achat boursier. Il n'y a pas

vraiment de corrélation directe à court terme entre la croissance des profits et la performance des indices boursiers. C'est ce qu'observe Charles Allmon, éditeur du bulletin financier *Growth Stock Outlook*¹, dans sa plus récente édition.

Par exemple, les profits des sociétés composant l'indice industriel Dow Jones ont bondi de 74 % en 1994. Pourtant, cet indice n'a crû que de 2,1 % l'an passé.

En 1974, l'indice Dow Jones avait reculé de 27,6 %, alors que les profits avaient augmenté de 15 %. En 1991,

le contraire s'est produit : les profits des entreprises ont fondu de 71 %, alors que le Dow Jones s'est apprécié de 20,3 %.

En 1958, le Dow Jones avait progressé de 33,9 %, alors que les profits glissaient de 23 %. « Je ne crois pas que les profits des indices soient votre meilleur guide pour investir », résume M. Allmon.

¹ : Growth Stock Outlook, P.O. Box 15381, Chevy Chase, Maryland 20825.

BERNARD MOONEY

UN MOMENT DANS LA VIE
D'UN CONSTRUCTEUR D'AUTOMOBILES.

18 h 50

COMME D'HABITUDE, ILS SE SONT MIS D'ACCORD SUR L'HEURE du rendez-vous une semaine à l'avance. Ils ont encore tout confirmé la veille. François arrive le premier, suivi de Paul, puis de Philippe. Victor ? Pas de Victor.

Ils attendent. Ce faisant, ils engouffrent leur matériel dans la Familiale 960 de François. Cela prend quelques minutes - c'est qu'il y en a ! Mais toujours pas de Victor.

La tension monte. Finalement, impossible d'attendre plus longtemps... et juste comme la voiture démarre, Victor émerge au coin de la rue.

« Désolé d'être en retard. Impossible de trouver mes semelles. J'ai fouillé partout - sous le lit, derrière le radiateur, même dans la bibliothèque. Rien. »

C'en est trop pour François : « Tu cherches tes semelles dans la bibliothèque ? On attend une demi-heure comme des clowns, et toi tu fouilles dans la bibliothèque ? »

Tout ça n'est qu'un début. La circulation sur le Métropolitain est infernale. Plus loin, une rue est bloquée par les travaux, ce qui les rallonge de deux kilomètres. Nos clowns sont au bord des nerfs. Et voilà le meilleur.

« J'ai oublié ma fleur ! » lance Philippe.

La fleur qui crache. Le truc du métier le plus usé.

Philippe ne peut pas s'empêcher de l'apporter partout où il va, malgré les objurgations de ses collègues. Sujet brûlant.

Est-ce à cause de la tension et du retard, ou simple distraction, mais quand il entend que la fameuse fleur est absente, Victor dit ce qu'il ne fallait pas : « Tant mieux. » Alors là, les injures volent, le chaos s'instaure.

Quand tout semble perdu, quand rien semble-t-il ne peut rétablir un peu d'ordre,

ils arrivent à destination : l'hôpital des enfants malades.

Nos quatre clowns sortent les cadeaux du coffre de la Volvo et bondissent en dansant et en chantant... vers des enfants en extase.

Et c'est tout ce qui restera de cette journée.

Sécurité avant tout.

VOLVO

ENFOUÏ-BEC

DE NOUVEAU RÉOUVERT

Disposition de sols contaminés

proximité Trois-Rivières

Secteur St-Grégoire

"Ville Bécancour"



À sécurité accrue en vertu de la loi sur la qualité de l'Environnement

(819) 233-2443

18,055 rue Gauthier
St-Grégoire, GOX 2T0

Chaque Volvo présente tout un choix de caractéristiques de sécurité et de luxe. Le PDSC des Volvo s'étend de 30 995 \$ à 48 650 \$. La Volvo utilisée est la Familiale 960 avec un PDSC de 48 075 \$. Pour plus de renseignements, composez 1 (800) 960-9988 ou rendez-vous visite sur l'Internet au <http://www.volvocars.com>. Tous les PDSC (Prix de détail suggéré du constructeur) ne comprennent pas les taxes fédérales et provinciales, l'équipement en option, l'équipement spécial exigé par les lois fédérales et provinciales, la préparation par le détaillant, les frais d'enregistrement et les 495 \$ de frais de transport. Détails chez le détaillant. ©1995 Volvo Canada Ltée. Sécurité avant tout est une marque de commerce de Volvo Canada Ltée. N'oubliez pas de boucler votre ceinture.

GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME

Acier Leroux : une entreprise qui ne manque pas

Acier Leroux (Mtl. LER.B, 4,85 \$), de Boucherville, est une entreprise qui ne manque pas d'intérêt, selon nos *Bâtisseurs*.

Comme nous l'avons dit dans la dernière chronique *Gérer son actif soi-même*, il y a deux semaines, notre couple de 39 ans, qui possède une somme liquide de plus de 12 000 \$, recherche activement une occasion de placement. Depuis quelques trimestres, il surveille l'évolution d'Acier Leroux, distri-

buteur de produits d'acier.

Les résultats de l'entreprise dirigée par **Raymond, André et Gilles Leroux** - les deux derniers forment la troisième génération de Leroux à diriger la firme - sont impressionnants. Pour les neuf premiers mois de l'année, la compagnie a réalisé un bénéfice net de 8,1 M\$ ou 0,68 \$ par action (dilué) sur des ventes de 212 M\$. Déjà, en neuf mois, la compagnie a surpassé son bénéfice record de 6,1 M\$ avant le

poste extraordinaire réalisé pour l'exercice complet de 1994.

Forte croissance interne

Chaque trimestre de 1995, Acier Leroux a enregistré une forte progression des ventes et des profits par rapport à l'an passé. Et son dernier trimestre en cours a toujours été le plus fort en raison des facteurs saisonniers. Pour le troisième trimestre,

ce distributeur de produits d'acier a réalisé un bénéfice net de 3,4 M\$. En supposant que l'entreprise puisse en faire autant au dernier trimestre, elle terminera son

exercice le 31 octobre 1995 avec un bénéfice net de plus de 11 M\$.

La société doit cette vive progression à plusieurs facteurs. D'abord, à cause d'une

forte demande, les prix des produits d'acier ont grimpé sensiblement depuis presque deux ans. Ces hausses de prix se reflètent au niveau de

Trois façons d'investir dans Acier Leroux

Il existe trois avenues pour investir dans **Acier Leroux inc.** (Mtl, LER.B, 4,85 \$).

S'ils décidaient d'investir dans cette entreprise, nos *Bâtisseurs* pourraient le faire en achetant les actions de classe A à droit de vote multiple au cours de 6,63 \$ chacune, en achetant celles de classe B avec un droit de vote au prix unitaire de 4,85 \$ ou en achetant les débetures convertibles à 105 \$ pièce.

Nos *Bâtisseurs* n'hésitent pas à rejeter du revers de la main l'achat des actions de classe A. Celles-ci s'échangent à une prime de 25 % par rapport à l'action subalterne, uniquement parce qu'elles accordent plus de droits de vote. Le prix n'en

vaut pas la chandelle.

Les actions subalternes s'avèrent une avenue plus intéressante pour investir dans Acier Leroux. Le hic : elles ne rapportent pas de dividende. De plus, leur valeur marchande peut fluctuer beaucoup vu la nature très cyclique de l'industrie de l'acier.

Aussi, s'il décidait d'investir dans Acier Leroux, notre couple de 39 ans le ferait par le truchement de la débeture convertible. Au cours de 105 \$ avec un coupon annuel d'intérêt de 8 % et un rendement à l'échéance de 7,6 %, les débetures convertibles d'Acier Leroux sont fort attractives.

Jusqu'à l'échéance, au 4 août 1999, le détenteur des

débetures peut les échanger chacune en tout temps contre 17,39 actions subalternes d'Acier Leroux, ce qui revient, au cours actuel de 105 \$, à acheter chaque action subalterne à 6,04 \$. Cela représente une prime de 24 % par rapport au cours de l'action, prime qui est un peu élevée et qui sera récupérée en deux ans et sept mois, grâce aux revenus d'intérêt additionnels que génère la débeture par rapport à l'action qui ne verse aucun dividende.

La compagnie a le droit de racheter les débetures au prix de 105 \$ à partir du 4 août 1997, mais seulement si l'action s'échange à 25 % au-dessus du prix de conversion initial de 5,75 \$. (CC)

FORMATION MAXIMUM 3 CHOIX DE COURS SPÉCIALISÉS

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE

POUR MAXIMISER LE SERVICE EN MAGASIN

- L'accueil
- L'écoute
- L'analyse du besoin
- La vente
- La fidélisation du client
- La gestion des plaintes
- La réception des appels

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal : 28 novembre
- Québec : 5 décembre

LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

POUR SOLLICITER EFFICACEMENT

- La motivation
- La prospection
- La prise de rendez-vous
- La vente
- Le closing et les objections
- Le suivi

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal : 10 novembre
- Québec : 23 novembre

LE COACHING D'UNE ÉQUIPE

POUR OBTENIR LE MAXIMUM DE VOTRE ÉQUIPE

- La confiance en soi
- Les relations humaines
- Le code d'éthique des leaders
- La motivation de l'équipe
- Les décisions difficiles
- Les conflits • Le stress

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal : 17 novembre
- Québec : 1er décembre

Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement : 139 \$ (TAXES EN SUS • INSCRIPTION REQUISE)

De plus : cours de télémarketing, conférences, formation sur mesure

Guy Bourgeois
VENDEUR-ENTREPRENEUR
DEPUIS PLUS DE 20 ANS



REMPORTEZ UN TRIOMPHE!



Le concours «les Triomphes de la PME» est le seul concours dont l'objectif est d'honorer la réussite des PME les plus méritoires du Québec. Le concours «les Triomphes de la PME» est organisé par le *Magazine PME* et ses partenaires.

REMPORTER UN TRIOMPHE, ÇA FAIT SORTIR DE L'OMBRE!

Vous bénéficierez d'un prestige retentissant. Tous les gagnants auront droit à un reportage sur leur entreprise dans le *Magazine PME*. Le grand gagnant fera la couverture du *Magazine PME*.

UN TRIOMPHE, ÇA SE MÉRITE.

Rempporter un Triomphe n'est pas le fruit du hasard. Les Triomphes seront décernés selon des critères spécifiques: croissance rentable des ventes, recherche et développement des procédés, exportation, redressement financier, création d'emplois, et PME de l'année. En tout, sept Triomphes seront remis.

BULLETIN DE PARTICIPATION

La première étape pour remporter un Triomphe: s'inscrire! Soit en remplissant ce bulletin de participation, ou encore, en communiquant au 1-800-985-BELL, pour obtenir le formulaire d'inscription.

Nom de l'entreprise: _____
 Adresse: _____
 Ville: _____ Code Postal: _____
 Téléphone: _____ Télécopieur: _____
 Président: _____
 Personne-contact: _____
 Nombre d'employés: _____ Activités: _____

- Je souhaite m'inscrire dans la ou les catégorie(s) suivante(s):
- CROISSANCE RENTABLE DES VENTES
 - RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT DES PROCÉDÉS
 - EXPORTATION
 - FORMATION
 - REDRESSEMENT FINANCIER
 - CRÉATION D'EMPLOIS
 - PME DE L'ANNÉE

Faites parvenir ce bulletin de participation au *Magazine PME*:

Les Triomphes de la PME 1996
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
ou par télécopieur (514) 392-4726

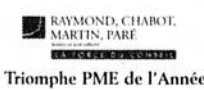
La deuxième étape pour remporter un Triomphe: remplir le formulaire d'inscription.

Sur réception de votre demande, ou de votre bulletin de participation, nous vous ferons parvenir le formulaire officiel d'inscription du concours que vous devrez simplement remplir et nous retourner.

Pour information ou copie des règlements du concours, contactez Sylvain Marcoux, responsable de la Promotion, *Magazine PME* (514) 392-9000.

La date limite pour obtenir le formulaire d'inscription est le 31 octobre 1995. Les noms des gagnants seront dévoilés lors du gala qui aura lieu le 29 février 1996.

Vous pouvez obtenir une copie des règlements en communiquant au 1-800-985-BELL.



GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME

de panache

la-marge brute de la société, qui est passée de 6,4 %, en 1993, à près de 8 %, actuellement.

Acier Leroux connaît également une bonne croissance interne. Au dernier exercice, ses centres de distribution - exclusion faite des acquisitions - ont enregistré une hausse de 35 % de leurs expéditions. Depuis 1990, la production par employé a constamment augmenté, passant de 560 tonnes à 734 tonnes par année par employé. Une gamme de produits plus complète a également contribué à ce résultat.

Un coup de maître réussi en 1994

Cependant, l'envolée spectaculaire d'Acier Leroux s'explique en bonne partie par un coup de maître réussi

en août 1994 : l'acquisition de la firme ontarienne **Ennisteel Corp.** Grâce à elle, Acier Leroux a franchi une étape cruciale de son développement. Elle s'est dotée d'un réseau apte à lui faire franchir, peut-être dès cette année, le cap du 300 M\$ de ventes annuelles.

Le distributeur de Boucherville, fondé il y a 107 ans, a pu ainsi étendre ses tentacules dans toute la région de l'est du Canada, en plus de s'établir dans le nord-est américain. Le profil de ses ventes s'en trouve ainsi passablement modifié. Auparavant, environ 80 % de ses ventes étaient réalisées au Québec. Maintenant, la compagnie vend près de 37 % de ses produits aux États-Unis, 42 % au Québec, 16 % en Ontario et 5 % dans les Maritimes. Elle compte près de

5 000 entreprises comme clients.

Des actions pas chères

Nos Bâtisseurs aiment bien que l'entreprise ait un pied à terre solide aux États-Unis. De plus, l'action d'Acier Leroux n'est pas chère. Au cours de 4,85 \$, l'action s'échange à un escompte de 10 % par rapport à sa valeur comptable de 5,38 \$ calculée au 31 juillet 1995.

Côté profit, l'entreprise devrait déclarer, pour l'exercice en cours, un bénéfice net dilué de près de 1 \$ par action. L'action s'échange donc à un multiple cours/bénéfice de près de 4,8 fois, ce qui n'est pas très élevé.

Après avoir dépeint un tableau assez rose de l'entreprise, voyons maintenant

l'envers de la médaille.

Les risques

D'abord, nos Bâtisseurs n'ignorent pas que l'industrie de l'acier est de nature très cyclique. Advenant une récession, les prix des produits d'acier baisseront rapidement. Du coup, la marge de profit brut d'Acier Leroux fondra comme neige au soleil.

D'ailleurs, les aciéries vivent présentement un ralentissement de la demande de certains de leurs produits, ce qui pourrait affecter négativement un distributeur comme Acier Leroux.

En revanche, ce ralentissement de la demande s'explique probablement par la pause de l'économie américaine au premier semestre de 1995, pause que nos Bâtis-

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

télécopieur ou en écrivant à l'adresse suivante :

Claude Chiasson,
LES AFFAIRES,
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage,
Montréal, Québec,
H3B 4X9

seurs considèrent comme temporaire. Selon eux, nous arrivons au stade du cycle économique où la croissance sera surtout alimentée par la création d'emplois, les hausses salariales et les dépenses d'investissement dans la construction d'usines et d'infrastructures. Les aciéries devraient profiter de ces dépenses d'investissement.

Quant à l'endettement, le ratio de la société a diminué

considérablement depuis 1990, lorsque mesuré par la dette à long terme divisée par l'avoir des actionnaires. Toutefois, si on tient compte de la marge de crédit bancaire - elle se chiffrait à 40,5 M\$ au 31 octobre 1994 - et si on considère les débetures convertibles comme des titres de créance, la dette totale s'élève alors à 52 % de la capitalisation globale de l'entreprise, proportion qui est élevée.

Nos Bâtisseurs notent cependant que les comptes recevables de la compagnie sont passablement plus élevés que les comptes à payer. Cela signifie qu'Acier Leroux préfère financer ces comptes recevables et ses stocks par une marge de crédit plutôt que par les comptes à payer. C'est probablement pourquoi la marge de crédit bancaire de l'entreprise est si élevée.

CLAUDE CHIASSON



Rendement global de 11,8 % pour les Conservateurs et de 9,2 % pour les Bâtisseurs

Pour une deuxième année consécutive, nos *Bâtisseurs* et nos *Conservateurs* se tirent honorablement d'affaires.

Nos Conservateurs remportent la palme pour la période

s'échelonnant du 1^{er} octobre 1994 au 30 septembre 1995 avec un rendement de 11,83 % du portefeuille global, qui comprend le REER et les placements hors REER. Ils surclassent ainsi

de plus de 2 % le rendement obtenu (il a été de 9,2 %) par nos Bâtisseurs, qui, pourtant, prennent des risques plus élevés dans la section composée d'actions de leur portefeuille.

Dans les deux cas, le portefeuille REER se démarque avec un rendement annuel de 12,91 % pour les Conservateurs et de 12,83 % pour les Bâtisseurs. Dans un contexte où l'inflation annuelle est inférieure à 2,5 %, il s'agit d'excellents rendements.

La stratégie consistant à limiter les achats aux obligations d'Hydro-Québec et de la Province de Québec de cinq ans et moins a porté fruit. Elle a permis de profiter des baisses de taux survenues depuis le deuxième trimestre dans le marché obligataire sans allonger indûment l'échéance des obligations.

La politique de nos Conservateurs d'acheter les actions à dividende élevé et croissant de grandes entreprises canadiennes en mesure d'accroître leur actif et leurs ventes à l'étranger s'est aussi avérée profitable. Les dividendes élevés versés par ces entreprises et l'appréciation des actions de **Bombardier** (Mtl, *BBD.A*, 15,88 \$) et de **Seagram** (Mtl, *VO*, 48,75 \$) - les actions ont été vendues récemment pour être remplacées par celles d'**Imasco** (Mtl, *IMS*, 23,88 \$) et des unités de **Gaz Métropolitain** (Mtl, *GZM.UN*, 13,25 \$) - ont permis à la portion composée d'actions de leur portefeuille d'enregistrer un rendement annuel de 11,4 %.

Malheureusement, nos Bâtisseurs n'ont pas fait aussi bien en cette deuxième an-

née pour la portion composée d'actions de leur portefeuille. Le rendement de cette section, soit la section à croissance de leur portefeuille, s'élève à seulement 4,3 %, alors que, l'année précédente, elle avait rapporté 20,52 %.

En dépit d'un rendement plus faible, nos Bâtisseurs demeurent bien satisfaits de leurs placements en général. Leur plus beau coup a été leur placement dans **Rainy River Forest Products** (Mtl, *RRF*, 19,63 \$). Les débetures convertibles et les actions de cette compagnie forestière de l'Ontario ont été

grossièrement sous-évaluées pendant presque tout l'exercice. Heureusement, en août dernier, **Stone-Consolidated** (Mtl, *SO*, 19 \$) s'est pointée avec une offre d'achat qui a propulsé l'action de Rainy River à près de 20 \$ et sa débenture convertible, à près de 130 \$. Ces deux titres se sont échangés longtemps entre 11 \$ et 14 \$ et entre 92 \$ et 100 \$ respectivement.

En dépit du faible rendement de leurs placements boursiers, nos Bâtisseurs ont enregistré un rendement de 9,3 % pour leur portefeuille global, ce qui est satisfaisant. (CC)

LES CONSERVATEURS

Portefeuille au 29 septembre 1995

ENCAISSE

• compte de chèques	21 461 \$	4,9 %
• obligations d'épargne du Canada	22 583 \$	5,2 %
• bons du Trésor, 30 jours	85 216 \$	19,6 %
• bons du Trésor, REER	7 725 \$	1,8 %
SOUS-TOTAL	136 985 \$	31,5 %

TITRES À REVENUS FIXES

• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 95, rend. : 6,85 %)	8 946 \$	2,1 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, échéant 7 oct. 95, rend. : 8,20 %)	2 982 \$	0,7 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 96, rend. : 7,38 %)	8 418 \$	1,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 16 sept. 96, rend. : 8,81 %)	2 816 \$	0,6 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, échéant 28 juin 96, rend. : 7,90 %)	12 390 \$	2,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 97, rend. : 7,64 %)	7 855 \$	1,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 7 juil. 97, rend. : 9,30 %)	2 618 \$	0,6 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 25 sept. 97, rend. : 8,35 %)	14 018 \$	10,3 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, échéant 1er avr. 98, rend. : 7,73 %)	8 441 \$	6,2 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 98, rend. : 9,50 %)	3 249 \$	0,7 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 10 oct. 98, rend. : 8,70 %)	14 641 \$	10,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 30 sept. 99, rend. : 7,99 %)	8 253 \$	6,1 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 99, rend. : 9,80 %)	2 992 \$	2,2 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, éch. 1er oct. 2000, rend. : 8,31 %)	7 574 \$	5,6 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, éch. 16 jan. 2000, rend. : 9,90 %)	2 927 \$	2,2 %
• certificat (REER, éch. 9 nov. 97, rend. : 7,25 %)	1 515 \$	1,1 %
SOUS-TOTAL	109 636 \$	80,7 %

ACTIONS/TITRES CONVERTIBLES

• Gaz Métropolitain (unités REER) (nombre : 1 132, coût global : 14 999 \$)	18 501 \$	13,6 %
SOUS-TOTAL	18 501 \$	13,6 %

VALEUR TOTALE DU PORTEFEUILLE 135 861 \$

2^e Souper annuel de L'ACPV à Montréal mettant en vedette Simon Blouin.

Ses présentations sont juteuses et substantielles, agrémentées d'anecdotes qui aident la digestion ... Chacun a l'impression d'écouter le récit d'un Indiana Jones de l'esprit qui, même devant un grand groupe, s'amuse à philosopher tout haut.

«Un gala d'affaires ... à ne pas manquer.»

10 novembre 1995, Delta Montréal
Réception à 18 h Souper à 19 h

Commanditaires



Pour réserver vos billets, composez le
1-800-268-3794

Les stocks de pâte diminuent

Les stocks de pâte commerciale des producteurs canadiens ont baissé de 51 000 tonnes au mois de septembre, après avoir inscrit deux hausses saisonnières consécutives au cours des deux mois précédents.

Selon l'Association canadienne des pâtes et papiers, les stocks des producteurs équivalaient à 19 jours de consommation à la fin de septembre, comparativement à 21 jours au mois d'août.

L'industrie canadienne de la pâte commerciale a fonctionné à 93 % de sa capacité en septembre, comparativement à 102 % lors des deux mois précédents. La baisse de septembre tient compte des temps d'arrêt pour l'entretien ainsi que d'un conflit de travail en Colombie-Britannique. Les ventes de pâte au Canada ont progressé de 7 % pour les trois premiers trimestres de 1995, contribuant à hausser de 4 % les expéditions des usines par rapport à l'an dernier. Les exportations vers les États-Unis ont augmenté de 11 %, tandis qu'elles ont diminué de 0,4 % dans les autres marchés. Sur les marchés outremer, les baisses des expéditions au Japon et en Amérique latine ont été largement compensées par la vigueur des marchés européens et de la Chine.

Le prix du bois de sciage en chute libre

Le prix du bois de sciage a reculé vivement la semaine dernière, pour une troisième semaine consécutive. La faiblesse de la construction domiciliaire, tant au Canada qu'aux États-Unis, a réduit les commandes, tandis que l'activité demeure très faible parmi les distributeurs.

Le prix du 2 X 4, bois vert, longueurs assorties, a baissé de 7,14 %, à 325 \$ CA le 1 000 pieds mesure de planche (pmp). Les prix composés de Toronto et de Columbus ont subi des pertes de 5,87 % et 5,30 % respectivement.

Les prix des métaux flanchent

La faiblesse du marché du cuivre a entraîné à la baisse les autres métaux, excepté le nickel, sur le Marché des métaux de Londres (LME).

Le prix du cuivre au comptant a perdu 0,03 \$ US la livre, à 1,25 \$ US la livre, la semaine dernière.

Selon les négociants, la demande de cuivre du Japon continue de languir, tandis que les fonderies du pays fonctionnent à plein régime pour alimenter le marché chinois. Seule la demande de cuivre d'Europe affiche un regain de vigueur. (FR)

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

	Fermeture 13-10-95	Fermeture 06-10-95	Var. %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,73	0,76	- 3,95
Argent (\$ US l'once)	5,33	5,38	- 0,93
Cuivre (\$ US la lb)	1,25	1,28	- 2,34
Nickel (\$ US la lb)	3,57	3,56	0,28
Or (\$ US l'once)	381,85	384,45	- 0,68
Platine (\$ US l'once)	410,90	413,50	- 0,63
Zinc (\$ US la lb)	0,43	0,44	- 2,27
Indice CRB	242,31	241,31	0,41
Indice Dow Jones (à terme)	148,86	149,46	- 0,40

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	17,38	17,38	0
Brent (Mer du Nord)	15,70	15,86	- 1,01

Bois de sciage²

			Var.
(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	325,00	350,00	- 7,14
Prix composés			
Toronto \$ CA	282,65	300,27	- 5,87
Columbus \$ US	267,31	282,29	- 5,30

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	déc.	5,37	5,40	- 0,56
	mars	5,44	5,46	- 0,37
Cuivre (\$ US la livre)	déc.	1,23	1,27	- 3,15
	mars	1,20	1,24	- 3,08
Or (\$ US l'once)	déc.	384,10	386,40	- 0,60
	fév.	386,10	388,60	- 0,64
Platine (\$ US l'once)	jan.	409,90	412,50	- 0,63
	avril	409,90	412,90	- 0,73
Café C (\$ US la livre)	déc.	1,25	1,22	2,46
	mars	1,23	1,19	3,36
Coton 2 (\$ US la livre)	déc.	0,83	0,85	- 2,35
	mars	0,84	0,85	- 1,18
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	10,67	10,62	0,47
	mai	10,59	10,55	0,38

¹ : London Metal Exchange

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec; prix par 1 000 pieds mesure de planche

Source : Dow Jones

Virginia et Diabior sur la piste d'une découverte d'or importante à Eastmain

Plusieurs indices d'or mis au jour par les Mines d'or Virginia (Mtl, VIR, 0,89 \$) et les Explorations Diabior (Mtl, AIO, 0,60 \$) sur la propriété Eastmain Ouest, située dans la région de la Baie James, au Québec, augmentent considérablement la probabilité d'une découverte importante dans la région.

Les travaux d'exploration

effectués sur la propriété, qui s'étend sur plus de 55 km de longueur, ont permis de repérer trois indices d'or révélés, reliés à une faille maîtresse longeant la rivière Eastmain.

Le premier indice (indice LA) contenait des échantillons titrant de 0,22 à 2,02 onces d'or la tonne, sur des largeurs d'un à deux mètres.

L'échantillonnage du

deuxième indice, situé à 620 mètres au nord, a révélé la présence de teneurs en or jusqu'à 1,5 once la tonne, sur un îlot situé sur la rivière Eastmain. La faille a créé plusieurs zones minéralisées parallèles, toutes porteuses d'or. La troisième zone (PP 51), située à environ un km des deux premières, s'étend sur 17 mètres de largeur, titrant un gramme la tonne en

or (0,03 once d'or la tonne), incluant 3 mètres à 3,5 grammes la tonne (0,10 once d'or la tonne). La structure est minéralisée en pyrite, arsénopyrite et pyrrhotine. Elle est associée à une anomalie géophysique de grande envergure qui a pu être retracée sur un km de longueur.

« Nous avons acquis cette propriété d'après l'hypothèse de l'association de l'or et de l'arsenic contenus dans l'arsénopyrite. L'hypothèse est confirmée par nos découvertes », a dit aux AFFAIRES André Gaumont, président de Diabior et de Virginia.

Après la fin des travaux de décapage et d'échantillonnage, soit vers le début de décembre, les compagnies commenceront les forages. Soquem peut acquérir une participation de 50 % dans la propriété Eastmain Ouest en contrepartie de 600 000 \$ de travaux d'exploration.

Cambiex et Cambior vendent la propriété Polo Sur au Chili

Cambiex (Mtl, CBJ, 14 \$) et Cambior (Mtl, CBX, 0,47 \$) ont vendu leur participation dans le projet cuprifère Polo Sur, au Chili, à Magma Copper Chile, filiale de Magma Copper Co. (New York, MCU, 16,63 \$ US), pour la somme de 3 M\$ US.

Cambiex détenait 82,5 % du projet et Cambior 17,5 %. Cambiex recevra donc un montant de 525 000 \$ US, tout en ayant droit à 17,5 % d'une redevance de 1 % du produit net de fonderie d'une exploitation éventuelle. Cambiex a inscrit une dévaluation de 1,4 M\$ US à la suite de la vente de sa participation dans Polo Sur.

« Afin de mieux équilibrer les activités d'exploration, il a été jugé bon d'orienter nos efforts sur des projets pouvant porter à court et moyen termes. À ce sujet, plusieurs dossiers importants sont à l'étude. On peut s'attendre à des acquisitions ou à des ententes de coparticipation d'ici à la fin de l'année », a déclaré Jean Depatie, président et chef de la direction de Cambiex. Aucun détail n'a été fourni concernant l'évolution du projet Yaou-Dorlin, mené en coparticipation avec Golden Star Resources (Tor., GSC, 6,75 \$).

FRANÇOIS RIVERIN

Diadem : résultats d'exploration sur Pekan River

Diadem Resources (Mtl, DIR, 1,09 \$) a reçu les analyses de 62 échantillons prélevés sur un gossan, soit une roche dont la minéralisation de sulfure a été altérée par l'érosion, laissant une couche de fer oxydée (rouillée), situé sur sa propriété Pekan River, à la frontière du Québec et du Labrador.

Les échantillons, qui contenaient du nickel, cuivre et cobalt, ont été regroupés en

six grappes représentant chacune un type de minéralisation. La meilleure grappe contenait 1,43 % de cuivre, 0,34 % de nickel et 0,03 % de cobalt. Une autre grappe a titré en moyenne 1 % de cuivre, 0,34 % en nickel et 0,02 % en cobalt.

L'affleurement minéralisé apparaît sporadiquement sur une distance de 800 pieds, étant recouvert de mort terrain par après.

Diadem a entrepris une

deuxième phase de son programme d'exploration qui comprendra un programme de forage. La compagnie a installé un camp d'hiver afin d'effectuer les travaux. Diadem peut acquérir une participation de 90 % dans trois propriétés situées dans la région de Pekan River, dont l'une à 128 kilomètres à l'ouest de la découverte de nickel-cuivre-cobalt de Diamond Fields Resources (Tor., DFR, 22,75 \$). (FR)

Franc-Or découvre un autre indice d'or en Guyane française

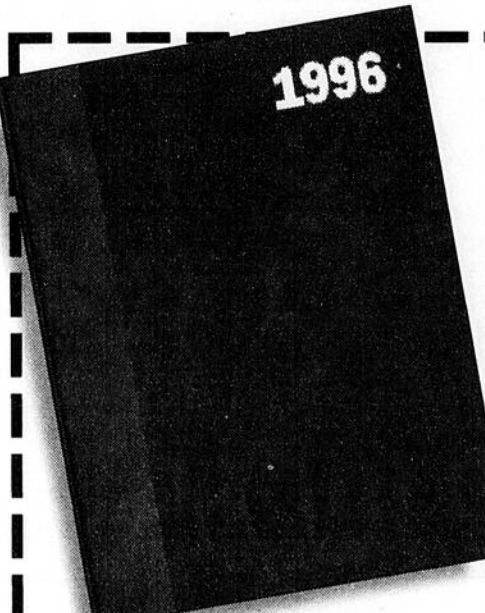
La Corporation Resources Franc-Or (Tor., FOR, 0,38 \$) a découvert une nouvelle zone minéralisée entre les indices Sophie Paul et Repentir, sur sa propriété de la Guyane française. Un échantillonnage systématique des sols a révélé

la présence d'une anomalie de 1,4 km de longueur et une largeur moyenne de 400 mètres. Sur 21 échantillons prélevés, 20 étaient minéralisés, donnant une teneur moyenne de 30 grammes d'or la tonne.

La roche encaissante est

composée de veines de quartz et de gabbro pyritisé.

Franc-Or est sur le point de terminer la construction d'une route de 20 km qui rejoindra les divers indices d'or et le camp principal sur la propriété couvrant 575 km². (FR)



1996
RAYMOND VOIT ROUGE, VOUS AVEZ OUBLIÉ VOTRE RENDEZ-VOUS...

*ÉVITEZ QUE ÇA SE REPRODUISE!
PROCUREZ-VOUS L'AGENDA DES DÉCIDEURS.*

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR L'AGENDA DES DÉCIDEURS DES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL, À 26,70 \$ (TPS INCLUSE) DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.

ENTREPRISE: _____

NOM: _____

ADRESSE: _____

CODE POSTAL: _____ TÉLÉPHONE: () _____

CHÈQUE CARTE DE CRÉDIT VISA MASTERCARD AMEX

NUMÉRO: _____ EXPIRATION: _____

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, APPELEZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479. LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES SONT ACCEPTÉS. TÉLÉCOPIEUR: (514) 392-4726.

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

Gouvernement régional du Nunavik : la réglementation minière ne sera pas touchée

Même si le gouvernement du Québec accorde l'établissement d'un gouvernement régional pour le Nunavik, les lois et règlements de la province touchant l'exploitation des ressources naturelles de la région continueront de s'appliquer.

C'est du moins l'état des discussions avec les repré-

sentants des 7 500 Inuit et autres habitants du Nunavik, après quatre années de discussion. La région du Nunavik s'étend au nord du 55^e parallèle, du Poste de la Baie James jusqu'à la Côte du Labrador, au nord du Québec.

« L'idée du gouvernement régional est de regrouper des services accordés aux habi-

tants du Nunavik en vertu de la *Convention de la Baie James* », a expliqué Jean Rochon, directeur des affaires juridiques au **Secrétariat des Affaires autochtones du Québec**. Selon la convention de la Baie James, quatre organismes différents chapeautaient la santé et les services sociaux fournis aux

Inuit, les services municipaux et le service de développement économique.

Tout ces services feront maintenant partie d'un seul gouvernement régional. Le gouvernement du Québec fournirait un financement en bloc qui serait administré par le gouvernement régional, élu au suffrage universel ou autre. Québec verse présentement 100 M\$ pour les quatre services, dont environ 20 M\$ lui sont remboursés par le gouvernement fédéral.

Éventuellement, a ajouté M. Rochon, le mode de financement pourrait changer. Par exemple, le gouverne-

ment régional pourrait disposer de certains pouvoirs de taxation. Québec partagerait des taxes et impôts qu'elle prélève avec le gouvernement régional.

Toutefois, l'administration du régime des terres, l'exploitation des ressources naturelles, la chasse et la pêche et l'environnement continueraient de relever du gouvernement du Québec.

Selon l'état actuel des négociations, a dit M. Rochon, le gouvernement régional n'affecterait pas les travaux d'exploration et d'exploitation minières sur le territoire. Québec s'est engagé à ce

que le projet de nickel *Raglan*, de **Falconbridge** (Tor., FL, 28 \$), ne supporte pas une charge fiscale supérieure à ce qu'elle aurait à supporter si le projet était situé au sud du 55^e parallèle. Selon M. Rochon, les discussions se font au ralenti pendant la période référendaire, mais pourraient s'intensifier par après. Des ententes cadres ont été signées en décembre 1994. L'entente finale pourrait nécessiter la réouverture de la Convention de la Baie James et du nord québécois.

FRANÇOIS RIVERIN

Lithos acquiert Canspar

La **Corporation Lithos** (Mtl, LTS, 0,81 \$) et deux de ses actionnaires principaux, soit **Goulet & Lamarche Explorations** et **Bernard Imbeault**, ont acquis un bloc de 2 266 667 actions des **Ressources Canspar** (Mtl, CSZ, 0,41 \$).

Lithos a acheté 300 000 actions libres à 0,18 \$ l'action pour un montant de 54 000 \$. Goulet & Lamarche et Bernard Imbeault ont acquis 460 000 actions au coût de 92 000 \$, soit

0,20 \$ l'action. Enfin, Goulet & Lamarche et Imbeault, les nouveaux promoteurs, ont obtenu 1 506 667 actions entières pour la somme de 1 \$.

Canspar a l'intention de poursuivre les travaux afin de mettre en production les gisements de dolomie de Portage-du-Fort et de feldspaths de Havre-Saint-Pierre. **Stuart Lee**, ex-président, demeure associé au développement de ces projets.

Pour sa part, Lithos a ac-

cordé une option à Canspar lui permettant d'acquérir une participation de 50 % dans les propriétés *Louvicourt*, *Courville* et *Lac Mobilan*, en y effectuant un total de 1,3 M\$ de travaux d'exploration.

Canspar a déposé un prospectus préliminaire pour effectuer un financement de 1,7 M\$, soit 80 % en actions accréditives et 20 % en actions ordinaires. La firme **Whalen Béliveau & Associés** agira à titre de placeur pour compte. (FR)

Golden Star acquiert des propriétés au Mali

Pan African Resources Corp. (PARC), filiale à part entière de **Golden Star Resources** (Tor., GSC, 6,75 \$), vient d'acquérir une propriété aurifère située près de Kenieba, à

170 km au sud de Kayes, dans l'ouest du Mali, en Afrique.

Six des huit forages effectués sur la propriété jusqu'à maintenant ont traversé des zones minéralisées en or.

Parmi les meilleures intersections, on note 16,15 mètres à 3,53 grammes la tonne. PARC détient également des propriétés d'exploration en Éthiopie, au Gabon et en Côte-d'Ivoire. (FR)



« On se voit vivre au rythme de la mer en Grèce. »

POUSSEZ VOTRE ARGENT AU MAX AUJOURD'HUI POUR MIEUX EN PROFITER DEMAIN.

Nos options de placement flexibles font fructifier votre argent comme vous le voulez.

À la Banque CIBC, nous voulons vous aider à tirer dès aujourd'hui le maximum de l'argent que vous gagnez si durement pour demain - quel que soit ce moment.

- **Croissance MAXimum.** Ces offres de CPG d'une durée limitée vous aideront à pousser votre argent au max: le CPG *lève-taux CIBC* relève automatiquement votre taux d'intérêt si les taux montent après votre placement. Le CPG *convertible CIBC* vous assure notre meilleur taux pour une durée de trois ans, et vous donne la possibilité chaque année d'encaisser vos fonds ou de les placer dans un CPG plus avantageux, si les taux d'intérêt augmentent. (Certaines limites s'appliquent à ces CPG*. Demandez plus de détails.)
- **Flexibilité MAXimum.** Le CPG *flexible CIBC* vous offre un taux d'intérêt compétitif en plus de la possibilité de réinvestir vos fonds si les taux augmentent, ou de les encaisser si vous avez besoin de votre argent. Et, après 30 jours, vous touchez le plein taux de l'intérêt accumulé jusqu'au jour de l'encaissement.**
- **Choix MAXimum.** Nous offrons une gamme complète d'options de placement: CPG¹, REER, 17 fonds mutuels sans frais d'acquisition², placements du marché monétaire et à revenu fixe, en plus des prêts placements personnalisés.
- **Service MAXimum.** Votre conseiller bancaire personnel prendra le temps nécessaire pour comprendre vos besoins de placement et vous proposera des solutions adaptées à votre situation. La Banque CIBC vous offre aussi des services de placement par l'entremise de ses spécialistes en placements CIBC, de Gestion Privée T.A.L. Ltée, du Trust CIBC, des services de courtage à escompte Pro-Investisseurs CIBC³ et de Wood Gundy, pour vous aider à tirer le maximum de votre argent.

Ces CPG⁴ spéciaux sont offerts seulement pour une durée limitée. Pour obtenir tous les détails, consultez votre conseiller bancaire personnel CIBC sans tarder ou composez le 1 800 465-2422

VisionPersonnelle™ : Sécurité financière

BANQUE
CIBC

On voit la vie de votre façon.™

* Le taux du CPG *lève-taux* est majoré si, six mois après le placement, le taux de notre CPG à un an lui est supérieur. Ce taux plus avantageux s'applique pour le reste de la durée. Le CPG *convertible* peut être encaissé ou converti en tout temps; l'intérêt est versé à des taux très concurrentiels établis par la Banque CIBC lorsque le CPG est encaissé dans les 21 jours suivant le premier ou le deuxième anniversaire. Aucun intérêt n'est versé si le CPG n'est pas encaissé dans ces périodes.

** L'intérêt est versé si le CPG est encaissé après les 30 premiers jours.

¹ Les CPG CIBC d'une durée de 1 an ou plus sont offerts par la Société d'Hypothèques CIBC, filiale de la Banque CIBC.

² Offerts par Placements CIBC Inc., filiale de la Banque CIBC.

³ Offerts par Services Investisseurs CIBC Inc., filiale de la Banque CIBC.

⁴ Dépôts personnels seulement.

™ Marque de commerce de la Banque CIBC.

« On disait qu'aucun

être humain

ne pouvait franchir

un mille en moins

de quatre minutes. »

Gérald Perron aime courir. Il est conseiller en placement chez Nesbitt Burns. Et comme tout ath-

lète qui se respecte,

il aime gagner.

Mais quand il

a dû faire sa part dans la fusion qui

a permis la

création de

Nesbitt Burns, le sport était le

dernier de

ses soucis.

« J'y

ai bien

pensé une fois ou deux », dit-il avec une pointe d'ironie.

Il était fier des gens avec lesquels il travaillait, fier de leur réputation. Une fusion signifiait un grand changement et, à un tel niveau d'excellence, il semblait impossible que le changement soit une bonne chose. Il semblait impossible de faire mieux.

Les débuts ont été difficiles. De nouvelles personnes et même de nouvelles façons de travailler. Mais un coureur ne s'arrête pas quand la course devient difficile. Il baisse le regard et se concentre, non pas sur l'arrivée, mais sur la foulée suivante. Jusqu'à ce que chaque foulée soit une victoire.

Il y a quelques mois, Gérald a levé les yeux. Et ce qu'il a vu l'a émerveillé. Loin de compromettre

son aptitude à offrir un service hors pair à ses clients, l'équipe dont il faisait partie était meilleure que jamais. Elle avait l'une des qualités que les clients apprécient au même titre que l'aptitude à prendre de bonnes décisions de placement: l'intégrité. Cette équipe avait accès aux meilleurs services de recherche que le secteur du placement ait jamais connus. Et elle était en tête de son secteur sur bien des plans: part de marché, opérations, revenus. Et tout cela s'était produit pendant

la première année, celle qui devait être la plus difficile.

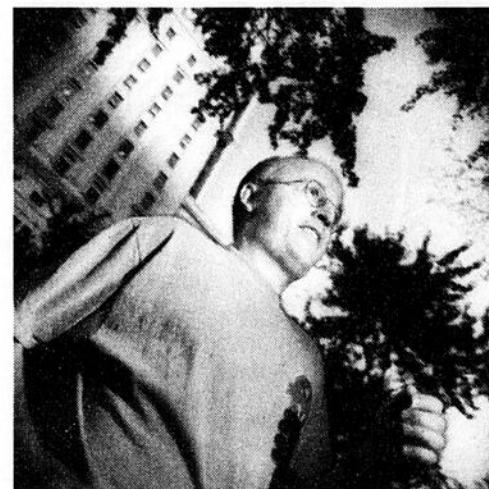
« Les défaitistes ont eu tort... regardez ce que nous avons fait! »

Certains coureurs ne vivent que pour courir.

Certains courent pour vivre. Gérald court pour gagner.

Et il a réussi en cette première année de l'entreprise Nesbitt Burns. Il est fier de lui et encore plus fier de son équipe. Et nous sommes fiers de Gérald. Mais il n'y pense pas aujourd'hui, un an plus tard. Il pense déjà à la prochaine course.

« Je pense à ce que nous pouvons faire d'autre maintenant », dit-il.



NB NESBITT BURNS
Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal
SAVOIR c'est POUVOIR

Les sociétés de placement ont perdu leur avantage fiscal

Jusqu'à tout récemment, l'investisseur qui détenait un portefeuille de placement par l'entremise d'une société de placement pouvait généralement bénéficier d'un report d'impôt, contrairement à celui qui le détenait personnellement.

Cet avantage fiscal résultait de la différence entre les taux d'imposition applicables au revenu gagné par un individu (taux marginal le plus élevé pour un résident québécois : 52,94 %) et celui qui s'applique au revenu de placement gagné par une société (45,09 % au Québec, excluant les dividendes).

Tant que la société de placement ne distribuait pas ses revenus de placement à l'investisseur, ce dernier bénéficiait d'une économie d'impôt de 7,85 points de pourcentage.

Pour cette raison, plusieurs investisseurs ont, dans le passé, choisi de gérer leur portefeuille de placements par l'entremise d'une société de placement.

Nouvelles mesures

Afin de réduire cet avantage fiscal qu'il considère indu, le gouvernement fédéral a annoncé, dans son budget du 27 février dernier, l'application d'un impôt remboursable supplémentaire de 6 2/3 % du revenu de placement (excluant les dividendes) d'une société privée contrôlée par des Canadiens. Ce nouvel impôt est toutefois remboursé à la société de placement lorsqu'elle verse un dividende imposable à l'investisseur.

Le remboursement à la société se fait à raison de 1 \$ pour chaque tranche de 3 \$ de dividendes versés après le 30 juin 1995, conformément au nouveau taux de remboursement proposé dans le budget fédéral de février dernier. Pour les dividendes versés avant le 1^{er} juillet 1995, le taux de remboursement était de 1 \$ pour chaque tranche de 4 \$ de dividendes versés.

L'impôt supplémentaire de 6 2/3 % s'applique après le 30 juin 1995.

Dans le cas des exercices financiers qui chevauchent cette date, cet impôt supplémentaire est calculé au prorata du nombre de jours après le 1^{er} juillet 1995.

Taux de surtaxe des sociétés

Par ailleurs, le budget fédéral a augmenté, à partir du 1^{er} juillet 1995, le taux de la surtaxe des sociétés qui passe de 3 à 4 %.

Cette augmentation a pour

IMPACT DES NOUVELLES MESURES

	Société de placement		
	A Investisseur	B Ancien	C Proposé
Revenu d'intérêt	100,00 \$	100,00 \$	100,00 \$
Impôt fédéral	26,54 \$	28,84 \$	29,12 \$
Impôt du Québec	26,40 \$	16,25 \$	16,25 \$
Impôt fédéral supplémentaire	s.o.	s.o.	6,67 \$
Impôt total	52,94 \$	45,09 \$	52,04 \$
Revenu disponible après impôt	47,06 \$	54,91 \$	47,96 \$
Avantage fiscal de l'utilisation d'une société	s.o.	7,85 \$	0,90 \$

Source : Pierre Baraby

Tableau : LES AFFAIRES

effet de faire passer le taux effectif de cette surtaxe de 0,84 % à 1,12 %.

Le tableau ci-contre démontre l'impact fiscal relatif à un revenu d'intérêt de 100 \$ gagné selon trois hypothèses.

Selon l'hypothèse A, le revenu est gagné directement par l'investisseur, tandis que selon les hypothèses B (avant le budget) et C (après le budget), le revenu est gagné par la société, mais pourra éventuellement être distribué à l'investisseur par le biais d'un dividende.

Le tableau démontre que les modifications proposées annulent pour ainsi dire l'avantage de l'utilisation d'une société de placement pour reporter l'impôt.

Selon les règles en vigueur jusqu'au 30 juin 1995, lorsqu'une société versait un dividende, elle pouvait bénéficier d'un remboursement d'impôt jusqu'à un maximum de 25 % du montant du dividende versé.

Selon l'hypothèse B du tableau, la société devait verser un dividende de 80 \$ afin d'obtenir un remboursement de 20 \$, ce qui correspondait au montant d'impôt remboursable pour un revenu d'intérêt de 100 \$.

Avec les modifications du dernier budget fédéral, un dividende versé après le 30 juin 1995 permet d'obtenir un remboursement d'impôt pouvant aller jusqu'à 33 1/3 % du montant du dividende versé.

Selon l'hypothèse C du tableau, le versement d'un dividende de 80 \$ permet à la société d'obtenir un remboursement de 26,67 \$, ce qui correspond au montant d'impôt remboursable pour un revenu d'intérêt de 100 \$.

Ce nouvel impôt nous amène à reconsidérer l'avantage ou non de détenir un portefeuille de placements par l'entremise d'une société de placement. Il élimine la principale raison qui pouvait justifier une telle planification.

Le budget fédéral du 22 février 1994 a fait disparaître le principal motif qui existait pour justifier la détention

personnelle des placements : la déduction pour gains en capital de 100 000 \$. Une fois cette déduction éliminée, les sociétés de placements sont devenues encore plus attrayantes du point de vue fiscal, d'où la proposition du ministre des Finances d'augmenter le taux d'imposition des revenus de placement des sociétés.

Autres critères

Outre le report d'impôt, les critères suivants doivent aussi être examinés afin de décider de constituer ou de conserver une société de placement afin de détenir ses placements personnels :

1. Les coûts liés à la mise sur pied (ou la conservation) d'une société, soit les honoraires professionnels. En plus des frais initiaux de constitution, la mise sur pied d'une société augmente le nombre de rapports à produire aux différents gouvernements et entraîne, par conséquent, des coûts supplémentaires, tels les rapports annuels de la société, les déclarations de revenus fédérale et provinciale, les différents feuillets de renseignements, etc.

2. Le coût de la taxe provinciale applicable au capital des sociétés. Jusqu'au 9 mai 1995 (date du dernier budget du Québec), le taux de cette taxe au Québec était de 0,56 %. Depuis le 10 mai 1995, le taux est de 0,64 %. Pour les exercices financiers qui chevauchent le 9 mai 1995, le taux de 0,64 % s'applique au prorata du nombre de jours après cette date. La taxe sur le capital est toutefois considérée comme étant une dépense déductible dans le calcul du revenu imposable de la société; le fédéral n'a toutefois pas encore précisé si l'augmentation de la taxe sur le capital du Québec sera déductible pour les fins fédérales. L'investisseur qui détient personnellement ses placements n'est pas assujéti à cette taxe sur le capital.

3. L'existence de motifs de planification fiscale autres

que l'économie d'impôt elle-même. Par exemple, l'existence d'une société peut être justifiée dans le cadre d'une planification successorale ou du partage des revenus avec les autres membres de la famille ayant des taux d'imposition personnels moindres.

Dans de tels cas, les facteurs susmentionnés peuvent devenir secondaires.

4. Flexibilité au niveau de la remise à l'investisseur des liquidités de la société. Le versement d'un salaire ou d'un dividende et l'octroi d'un prêt constituent différentes façons de remettre à l'investisseur les liquidités accumulées par la société de placement.

Dans le cas d'un prêt, il ne faut pas perdre de vue qu'il doit être remboursé dans un délai précis, sinon il doit être ajouté dans le calcul du revenu imposable de l'investisseur, sauf certaines exceptions restrictives.

Tous ces facteurs doivent être attentivement analysés lorsqu'on met sur pied une société de placement ou lorsqu'on décide de maintenir ou non son existence, en sus du coût additionnel occasionné par l'impôt supplémentaire de 6 2/3 %, qui est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1995.

Tout investisseur qui détient ses placements par l'en-

treprise d'une société de placements doit maintenant analyser l'avantage qu'il y a de maintenir ou non son existence. A moins qu'il n'existe de motifs particuliers de conserver un tel véhicule de placement, il y aura probablement lieu d'envisager de mettre fin à l'existence de la société de placement.

PIERRE BARABY



Pierre Baraby, c.a., est associé au bureau de Laval de Samson Bélair/Deloitte & Touche. Cet article a été rédigé avec la collaboration de Mario Bastonnais, avocat, c.a.

Ce que fait un jeune animateur de 35 ans au AM le matin ?

De la vraie radio.
De la radio qui va en profondeur...

Paul Arcand, 35 ans

Du lundi au vendredi,
de 5 h 30 à 9 h 30 dans
BONJOUR MONTRÉAL!

CKAC 730

PREMIÈRE RADIO FRANCOPHONE AU MONDE

VOTRE ARGENT

Dois-je investir dans les actions même si ma tolérance au risque est très faible ?

Dans l'édition du 30 septembre 1995 de votre journal, à la chronique «Gérer son actif soi-même», vous dites que vos Conservateurs achèteront des obligations de quatre et cinq ans, si leur rendement est de 8 % et plus, ou des actions à dividende élevé.

Répartir son portefeuille entre les obligations de cinq ans et les actions à dividende élevé est, comme vous l'avez dit dans la chronique, une excellente stratégie pour profiter d'une baisse séculaire des taux d'intérêt.

Sauf que, dans mon cas, la tolérance au risque est très faible, sinon nulle.

Quel type d'actions dois-je alors acheter ? Les cours de ces actions sont-ils maintenant trop élevés ?

J'ai 66 ans et ma situation financière est la suivante : un REER de 450 000 \$ et un portefeuille hors REER de 300 000 \$ d'obligations d'un à cinq ans.

B.G.
Beauport

Même avec une tolérance au risque assez faible, vous devriez avoir dans votre portefeuille des actions à dividende élevé de grandes entreprises canadiennes. Comme nous l'avons écrit dans la chronique Gérer son actif soi-même, advenant une baisse séculaire des taux d'intérêt, soyez assuré que la

valeur de ces actions doublera et plus.

À l'inverse, si les taux montent graduellement, les hausses de dividende accordées chaque année par ces entreprises protégeront la valeur de votre capital tout en accordant de bons revenus de placement.

D'ailleurs, après avoir publié cet article, nous avons reçu les Perspectives financières, édition d'octobre 1995, de Bolton Tremblay, qui portent sur une étude empirique dont les conclusions appuient la stratégie de placement préconisée par nos Conservateurs.

L'équipe de cette firme de gestion de portefeuille croit fermement au scénario de faible inflation pour les prochains cinq à 10 ans. Le vieillissement de la population sera, sans aucun doute, la principale cause de ce faible taux d'inflation. Alors que les baby-boomers grandissent, ils ont occasionné des dépenses massives dans la construction d'immeubles et d'infrastructures routières ainsi que dans le secteur de l'éducation.

Cette classe de gens a maintenant vieilli et n'a plus besoin d'ajouter aux infrastructures en place. Les grandes dépenses sont donc chose du passé, ce qui se soldera par une activité économique modérée avec peu d'inflation.

D'autres raisons militent

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.

également en faveur du scénario de faible inflation et, donc, de faibles taux d'intérêt.

La croissance de la masse monétaire dans la plupart des pays a ralenti sensiblement au cours des dernières années. L'intense concurrence que se livrent les pays au niveau du commerce international limitera les hausses de salaires et de prix. Celles-ci seront également limitées par le souci constant des entreprises de produire plus efficacement.

Toutes proportions gardées, l'Amérique du Nord investit maintenant trois fois plus dans la modernisation des équipements qu'il y a 20 ans.

Par ailleurs, dans l'étude de Bolton Tremblay, on note que l'inflation n'est pas un phénomène permanent sur le

plan historique. Avant la Deuxième Guerre mondiale, chaque période d'inflation a été suivie par une période de baisses des prix. Après la Deuxième Guerre mondiale, les périodes de forte inflation ont été suivies de période d'inflation plus faible, sans toutefois entraîner des phases de baisses des prix.

50 % de probabilité d'inflation modérée

Pour toutes ces raisons, la firme Bolton Tremblay accorde, dans ses prévisions économiques des prochaines années, une probabilité de 50 % au scénario d'inflation modérée et une probabilité de 30 % à la stabilité relative des prix (inflation près de

0 %). Et, dans leur rapport, les experts de Bolton Tremblay ont calculé le rendement réel enregistré par les différentes classes de valeurs mobilières, selon des contextes d'extrême inflation (plus de 8 % par année), de forte inflation (entre 4 % et 8 % par année), d'inflation modérée (entre 2 % et 4 %), de stabilité relative des prix (inflation entre - 2,1 % et 2 %) et de déflation.

Au Canada, en période d'inflation modérée ou nulle, les actions des grandes entreprises (TSE 300) et les obligations ont donné les rendements réels les plus élevés historiquement. Un portefeuille équilibré, c'est-à-dire composé à 50 % d'actions, à 45 % d'obligations à long terme et à 5 % de bons du Trésor, a accordé en période d'inflation modérée et en période de stabilité des prix des rendements réels respectifs de 3 % et de 10,6 %.

Les rendements obtenus par le portefeuille équilibré surclassent de beaucoup ceux obtenus durant ces périodes de faible inflation par les obligations et les titres monétaires. Seules les actions affichent des rendements supérieurs (rendement réel de 3,9 % et 15,8 % respectivement pour les périodes de faible inflation et de stabilité des prix) à ceux du portefeuille équilibré.

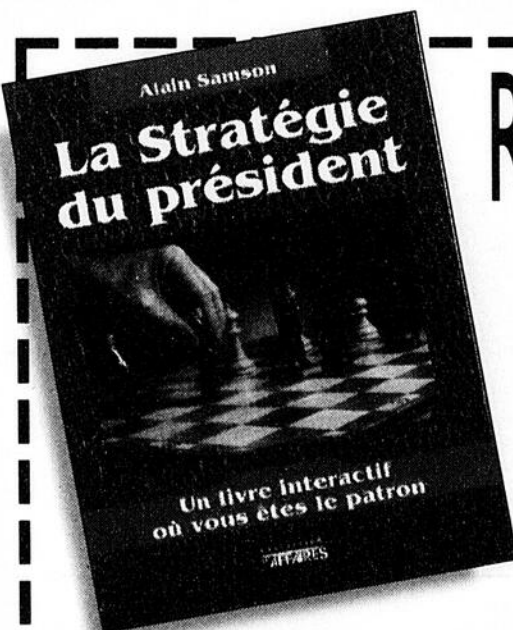
Ces données prouvent le bien-fondé de la stratégie poursuivie par nos Conservateurs.

De plus, l'étude démontre que les obligations d'échéance moyenne (10 ans et moins) concèdent très peu de rendement aux obligations à long terme durant les périodes de faible inflation. La stratégie des Conservateurs consistant à limiter les achats aux obligations de cinq ans et moins se justifie selon ces résultats empiriques.

Dans l'analyse de Bolton Tremblay, le portefeuille équilibré se compose à 50 % d'actions. Dans le cas de nos Conservateurs, la proportion du portefeuille composée d'actions à dividende élevé est de 40 %. Dans votre cas, comme vous ne tolérez pas le risque, cette proportion pourrait être de 25 % du portefeuille total.

Quant à savoir si les cours des actions à dividende élevé sont trop forts, nous ne le croyons pas. Les investisseurs ont beaucoup négligé ces titres depuis deux ans, en dépit des hausses considérables de dividende enregistrées durant cette période. La plupart des actions de ces grandes entreprises s'échangent actuellement en deçà de leur sommet atteint en 1993.

CLAUDE
CHIASSON



RÉVEILLEZ LE HÉROS QUI SOMMEILLE EN VOUS...

UN LIVRE INTERACTIF QUI VOUS PERMETTRA DE TESTER VOS CONNAISSANCES ET DE VÉRIFIER SI VOUS AVEZ L'ÉTOFFE D'UN PRÉSIDENT.

VEUILLEZ ME FAIRE PARVENIR LA STRATÉGIE DU PRÉSIDENT D'ALAIN SAMSON, À 26,70 \$ (TPS INCLUSE) DANS LES PLUS BREFS DÉLAIS.

ENTREPRISE: _____
 NOM: _____
 ADRESSE: _____
 CODE POSTAL: _____ TÉLÉPHONE: () _____
 CHÈQUE CARTE DE CRÉDIT VISA MASTERCARD AMEX
 NUMÉRO: _____ EXPIRATION: _____

ENVOYEZ VOTRE COMMANDE À:
 LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL INC.
 1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
 24^e ÉTAGE
 MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Les Éditions
 TRANSCONTINENTAL inc.
 Une filiale de Publications Transcontinental Inc.

POUR COMMANDER PAR CARTE DE CRÉDIT,
 APPELEZ AU (514) 392-9000 OU AU 1-800-361-5479.
 LES BONS DE COMMANDE DES ENTREPRISES
 SONT ACCEPTÉS, TÉLÉCOPIEUR: (514) 392-4726.

NOUS PAYONS LES FRAIS DE POSTE.

En pigeant dans son capital à la retraite, on risque fort de l'épuiser avant sa mort

« À la retraite, ne pigez pas dans le capital de base du REER ni dans celui hors du REER », fut votre réponse à la lettre d'un lecteur. Voilà un point de vue qui me surprend.

Pourquoi faut-il mourir riche ? Il me semble justifier de jouir de ce capital et non seulement des revenus qu'il procure. Évidemment, les ponctions prises dans le capital devrait être calculées de sorte qu'il ne s'épuise pas trop rapidement, disons pas avant l'âge de 90 ans environ.

Je constate que beaucoup de personnes se privent à la retraite : ils conservent une maison trop grande et trop coûteuse à entretenir ; ils ne se paient aucune sortie, peu ou pas de voyages. En résumé, peu de loisirs, tout cela dans le but de laisser un héritage plus élevé aux enfants.

Je crois même déceler

beaucoup d'ingérence de la part des enfants dans les affaires des parents dans le seul but de protéger leur héritage. Je dis aux retraités : « Pensez à vous avant tout ». Par expérience personnelle, je répète régulièrement à mes parents retraités : « Ne vous privez pas, vous avez mérité de bien vivre, profitez-en. »

Y.B.
Kirkland

L'épuisement du capital ne permet pas d'augmenter de beaucoup vos revenus annuels. Exemple : pour un REER de 100 000 \$ investi à 8 % dont on veut conserver la valeur initiale intacte jusqu'à 90 ans, le retrait annuel doit correspondre aux revenus d'intérêt annuels, dans notre exemple, 8 000 \$.

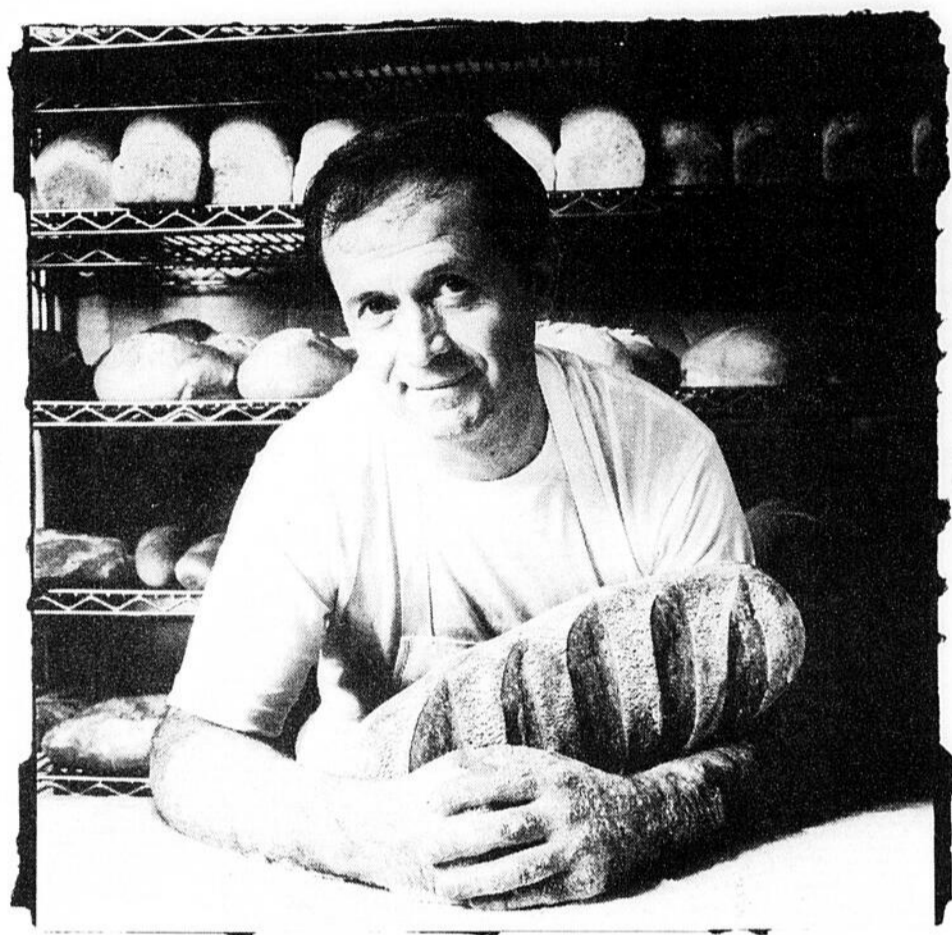
Pour un retrait additionnel

de 1 000 \$ par année (la personne retire donc 9 000 \$ par année), le capital est épuisé à 84 ans. Si les retraits annuels sont de 10 000 et 11 000 \$, le capital est entièrement épuisé à 76 ans et à 72 ans respectivement.

Comme vous pouvez le constater, une personne qui décide d'épuiser son capital pour relever son revenu ne dispose pas d'une très grande marge de manoeuvre. Une ponction annuelle de 2 000 \$ du capital et elle l'aura probablement épuisé bien avant sa mort.

C'est pourquoi nous conseillons aux retraités de ne pas toucher au capital de base, si possible.

Évidemment, lorsque les revenus de placement ne suffisent pas à lui assurer un niveau de vie convenable, le retraité doit alors épuiser son capital graduellement. (CC)



« Investir, c'est du gâteau! »

« Il n'y a pas si longtemps, le marché boursier m'intimidait. J'y avais perdu de l'argent une fois et je m'étais dit que ce monde n'était pas à ma portée. Mais je me trompais.

« C'est là qu'une de mes amies m'a mis en contact avec une représentante de la Banque Scotia. Très courtoise, celle-ci m'a fait comprendre qu'en matière de placement comme ailleurs, il n'y a pas de recettes toutes faites. De simples indications peuvent aider à faire toute la différence.

« D'abord, elle a suggéré que nous élaborions, ensemble, un **Des placements à votre image.** plan qui dresse un portrait de ma situation, en considérant mon âge, mes revenus et dépenses annuels, de même que mon niveau de vie actuel et celui que je souhaite avoir plus tard. À partir de ce plan, nous avons pu fixer des objectifs financiers réalistes.

« Ensuite, nous avons utilisé l'outil financier Stratégie de placements Scotia qui présente des portefeuilles types que l'on peut adapter à notre situation personnelle. Ainsi, nous avons pu constituer un portefeuille de placements diversifié où

mes avoirs sont répartis comme je le veux, en tenant compte de mes objectifs et de mon degré de sensibilité au risque. »

Si vos placements ne semblent pas donner les résultats escomptés, passez voir un de nos conseillers. En sa compagnie, vous pourrez faire la connaissance de la famille des *Fonds communs de placement Excelsior Scotia*, laquelle est considérée comme un excellent moyen de diversifier vos avoirs.

Les *Fonds Excelsior Scotia* vous offrent la possibilité d'investir dans des obligations et des actions au Canada et à l'étranger, ainsi que dans des titres hypothécaires canadiens de qualité, des instruments à court terme ou dans une combinaison de ces véhicules de placement. Tous ces placements sont admissibles dans un REER. La Banque Scotia met également à votre disposition une vaste gamme de certificats de placement garanti.

En vous familiarisant avec une approche qui a fait ses preuves, vous ne pourrez que constater à quel point investir, c'est du gâteau!

Banque Scotia

Depuis plusieurs années, la chronique radiophonique Questions d'affaires-Réponses d'affaires cherche à favoriser la diffusion d'idées constructives et novatrices auprès des entrepreneurs.

Afin de satisfaire les attentes des auditeurs, Bell, initiatrice de ce projet, et son partenaire, la Chambre de commerce du Québec, ont décidé d'offrir un complément écrit à la diffusion radiophonique.

Chaque semaine jusqu'au 30 novembre, la présente chronique abordera, d'après les propos recueillis par la journaliste France Nadeau, l'un des défis d'affaires des entrepreneurs, tels qu'abordés dans la chronique radiophonique.

La présente chronique est publiée avec la collaboration du Journal Les Affaires.

Diriger l'équipe...

Orchestrer la réussite

Quand on dit que les changements se bousculent aux portes des organisations, une image du passé vient spontanément à l'esprit : celle du patron qui, tel un roi lion, se contente d'être un bon donneur d'ordres... Mais aujourd'hui plus que jamais, les entrepreneurs découvrent ou redécouvrent combien leur rôle premier au sein de leur entreprise en est un de chef d'équipe, de rassembleur.

«Diriger, c'est d'abord et avant tout décentraliser, estime par exemple Marc DeSerres, président d'Omer DeSerres. Il faut responsabiliser nos gens jusqu'aux plus bas échelons dans l'organisation.»

Cette notion de responsabilisation, «empowerment» disent les anglophones, est un effort capital. Le patron de PME, en tant que chef, leader et visionnaire, ne règne plus en maître au-dessus de ses troupes, mais agit plutôt en véritable «coach». Il dirige, c'est certain, il définit l'orientation et les objectifs, mais surtout, il agit, travaille et supervise au milieu de son équipe, entouré de ses collaborateurs.

APPRENDRE À DÉLÉGUER

C'est-à-dire qu'en contrepartie, le patron doit accepter de se départir d'une part de pouvoir et apprendre à déléguer. Une tâche pas toujours facile pour l'entrepreneur habitué à mener sa barque exactement comme il l'entend...

Le secret, selon Alain Simard, pdg de l'Équipe Spectra, c'est de favoriser le meilleur esprit de corps possible et une bonne chimie, qui profitera aussi bien à l'employeur qu'aux employés. «En gérant et en dirigeant son équipe de la sorte, le chef d'entreprise assure à la fois la qualité de vie au travail et la rentabilité commerciale de son affaire.»

Le défi, dans ce contexte, c'est d'apprendre maintenant à faire fonctionner une équipe. C'est de faire confiance à ses partenaires et de respecter les individus. Car eux aussi souhaitent relever des défis personnels et tirer satisfaction de leur action.

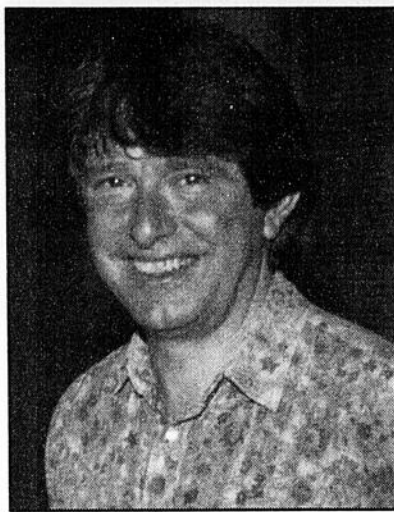
DONNER L'HEURE JUSTE

«Le bon chef d'équipe fait preuve de transparence», indique pour sa part Nicole Côté, conseillère en management. «Il communique abondamment, transmet les valeurs de l'entreprise, les objectifs, les résultats et cetera.»

Mais pour qu'une solidarité s'implante au sein du groupe et qu'un climat de confiance s'établisse, il n'y a pas trente mille solutions. Suzanne Leclair, présidente de Fourgons Transit : «Je vais dans l'usine régulièrement, je parle à tout le monde : des contrats à venir, de ceux qu'on a manqués, de ce qui se prépare, des nouveautés. Il faut entretenir le contact et la fierté d'appartenir à une équipe gagnante pour motiver le personnel. Car quand les gens ne connaissent pas vraiment ceux qui les dirigent, la motivation en prend pour son rhume...»

Ce qui ne signifie pas, prévient Hervé Sérieyx, vice-président de l'Institut européen du leadership, qu'il faille favoriser un laisser-aller et faire preuve de complaisance...

«Tout porte à croire qu'un des mots d'ordre des années 1980, le «management participatif», a donné lieu à certains excès. Certains ont cru que cela voulait dire qu'il fallait être gentil avec tout le monde. Alors



Alain Simard, pdg de l'Équipe Spectra

que pour percer et remporter son pari à l'échelle planétaire, l'entreprise a surtout besoin d'hommes et de femmes qui se tiennent debout.»

En retour, s'il se sent vraiment soutenu et épaulé par des collaborateurs efficaces, le chef d'entreprise pourra s'acquitter de son rôle de leader, de capitaine du navire.

LES VERTUS DU TRAVAIL D'ÉQUIPE

Pour certaines personnes cependant, la mondialisation et la spécialisation accrue qui en résulte freinent le développement d'un esprit d'équipe en compartimentant les employés. Mais pour Khalil E. Barsoum, président et chef de la direction de IBM Canada, l'obstacle n'est qu'illusoire.

«La spécialisation et le travail d'équipe peuvent aller de pair de façon très harmonieuse. Nous nous inspirons d'ailleurs souvent, chez IBM, du travail accompli en milieu hospitalier. Vous avez là des professionnels hyper-spécialisés, par exemple les chirurgiens, qui s'affairent autour des clients et mènent à terme un processus très complexe, voire même dangereux avec une dextérité, une efficacité et un esprit d'entraide admirables.»

Pour atteindre cet objectif, pour diriger l'équipe de main de maître dans un climat harmonieux et productif, le patron de PME doit bien remplir son rôle de chef d'équipe, de chef d'orchestre, et apprendre à jouer encore une autre partition.

Ce nouveau défi, c'est de questionner et, si nécessaire, de repenser le fonctionnement de l'entreprise afin de favoriser l'essentielle synergie et de maximiser davantage la rentabilité.

QUESTIONS D'AFFAIRES - RÉPONSES D'AFFAIRES

Chaque semaine, soyez à l'écoute de la chronique radiophonique «Questions d'affaires - Réponses d'affaires» et suivez les commentaires percutants de nos invités sur les dix défis d'affaires des entrepreneurs.

Stations et heures de diffusion, du lundi au vendredi, de septembre à juin.		SHERBROOKE	
		CHLT	8 h 15 - 8 h 30 16 h 15 - 16 h 30
		CITE-FM	8 h 00 - 8 h 15 15 h 45 - 16 h 00
		TROIS-RIVIÈRES	
		CHLN	7 h 15 - 7 h 30 17 h 15 - 17 h 30
		CHEY-FM	8 h 15 - 8 h 30 15 h 30 - 15 h 45
		OTTAWA	
		CIMF-FM	7 h 30 - 7 h 45 16 h 00 - 16 h 15
		CJRC	6 h 30 - 6 h 45 17 h 45 - 18 h 00
		CHICOUTIMI	
		CFIX-FM	7 h 30 - 7 h 45 16 h 30 - 16 h 45
		CKRS	8 h 00 - 8 h 15 17 h 45 - 18 h 00
MONTRÉAL			
CKAC	7 h 00 - 7 h 15 17 h 15 - 17 h 30		
CITE-FM	9 h 00 - 9 h 15 16 h 45 - 17 h 00		
CFGL-FM	16 h 42 et 21 h 51		
CKVL	13 h 15 et 16 h 45		
CIEL-FM	11 h 15 - 11 h 30 16 h 15 - 16 h 30		
QUÉBEC			
CHRC	7 h 00 - 7 h 15 8 h 15 - 8 h 30		
CITF-FM	8 h 15 - 8 h 30 16 h 45 - 17 h 00		

CONCOURS « VEDETTE DE LA CHRONIQUE »

VOUS DIRIGEZ UNE PME?

Bell et le Journal Les Affaires vous offrent la chance de voir vos propos diffusés dans le cadre de la chronique radiophonique Questions d'affaires-Réponses d'affaires.

COMMENT PARTICIPER?

Faites-nous connaître votre défi d'affaires, et expliquez-nous les moyens que vous comptez prendre pour le relever. Pour ce faire, vous n'avez qu'à composer

1 800 304-9298,

et laissez votre message (maximum de 90 secondes). Vous serez ensuite invité à laisser vos noms et coordonnées.

Le gagnant sera déterminé par un tirage au sort. Tous les participants au concours obtiendront un abonnement gratuit d'un an au magazine PME, publié par les Publications Transcontinental inc.

La date limite pour participer est le mercredi 8 novembre 1995.

Pour obtenir une copie des règlements du concours, écrivez à : Concours «Vedette de la chronique», 2100, rue Drummond, 7^e étage Montréal (Québec) H3G 1X1.



FONDS MUTUELS

RioCan acquiert des centres commerciaux d'Ivanhoé

Le fonds immobilier fermé RioCan Real Estate Investment Trust (Tor., REI.UN, 11,75 \$) a conclu l'achat d'un portefeuille de cinq centres commerciaux de la région d'Ottawa appartenant à Ivanhoé.

RioCan a payé 42,5 M\$ à la filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec pour les centres.

Les cinq centres commerciaux totalisent 560 000 pi² et accroissent la superficie marchande de RioCan de 35 %, à 2,1 M de pi². Quelque 80 % de ses revenus proviennent de loyers de centres commerciaux.

La moitié des fonds autogé-

nérés proviennent dorénavant de locataires majeurs et de chaînes de magasins nationales.

RioCan a récemment conclu un financement de 2,45 M de bons de souscription spéciaux à 10 \$ chacun, à cet effet.

En septembre, RioCan a acheté 50 % un terrain à Moncton en vue de construire un centre commercial de 175 000 pi² en partenariat avec Trinity Development Group. La construction coûtera 16 M\$ et sera terminée au printemps 1996.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

Changements au Guardian Group of Funds

Guardian Group of Funds procède à des changements dans sa famille de fonds, afin de rehausser sa position dans le marché.

À partir du 1^{er} janvier 1996, les 14 fonds communs de placement Guardian auront deux catégories d'unités : les unités de classe A pour les commissions payables à l'achat et les unités de classe B pour les commissions payables au rachat.

Les unités de classe B prélèveront des frais de gestion 0,6 % supérieurs aux frais des unités de classe A, afin de financer les commissions reportées. Auparavant, chaque fonds Guardian offrait l'option des commissions payables à l'achat ou au rachat. Les frais de gestion étaient les mêmes.

Par contre, le fonds prélevait 0,625 % de l'actif à titre de frais de distribution pour les fonds à commissions au rachat. Ces frais versés aux courtiers disparaissent.

Cette structure existe actuellement pour les fonds Spectrum Bullock et les Fonds AGF, afin d'isoler les différentes commissions.

Par ailleurs, Guardian Preferred Dividend Fund devient Guardian Monthly Dividend Fund afin de mieux identifier le paiement d'un dividende mensuel. Le fonds ne sera plus contraint d'investir 80 % de son portefeuille dans des actions privilégiées. Il pourra acheter des actions ordinaires qui versent des dividendes élevés.

Guardian Global Equity devient un véritable fonds mondial. Auparavant, il mettait l'accent sur les titres hors de l'Amérique du Nord ou dans les marchés de EAEO (Europe, Australie, Extrême-Orient). Au cours des prochains mois, le fonds ajoutera des placements aux États-Unis.

Guardian Group of Fund appartient à Guardian Capital Group (Tor., CGC, 11,88 \$). (DB)

Trimark possède 10,2 % de Canfor Corp.

Gestion de placement Trimark a révélé que ses fonds communs de placement possèdent 10,19 % de

Canfor Corp. (Tor., CFP, 13,75 \$).

Canfor Corp. est une société forestière (DB)

Fonds de croissance active 20/20 : chute plus prononcée

Au 10 octobre, le Fonds de croissance active 20/20 avait chuté de 37 % de son sommet.

Une donnée erronée est apparue dans un tableau dans notre édition du 21 octobre. Ce fonds d'actions améri-

caïnes a 70 % de son portefeuille dans les titres de haute technologie, comparative-ment à plus de 80 % au cours de l'été.

Depuis le 10 octobre, le fonds d'actions a repris environ 8 % de sa valeur. (DB)

LES OBLIGATIONS D'ÉPARGNE DU CANADA

6³/₄%

la 3^e année

6%

la 2^e année

5¹/₄%

la 1^{re} année

**Le seul
placement
où vous êtes
3 fois gagnant!**

- 1.** Vous obtenez des taux minimums garantis pour 3 ans qui atteindront 6³/₄ % la troisième année.
- 2.** Ces taux seront ajustés à la hausse si les conditions du marché varient; votre investissement sera donc toujours concurrentiel.
- 3.** Vos obligations sont encaissables en tout temps; votre argent est donc toujours à votre disposition.

**Nouveau! Option REER
sans aucuns frais.**

Service de renseignements OEC :
Numéro sans frais 1 800 575-5151

**Ne manquez pas ce
placement avantageux.**

Hâtez-vous!

Achetez les vôtres jusqu'au 1^{er} novembre.

Canada

FONDS MUTUELS

Déréglementation et nouvelles émissions créent

Les possibilités de placement en Europe ont rarement été si diversifiées et si attrayantes, croit la firme de gestion internationale **Henderson International**, de Londres.

Henderson gère trois fonds **Universal** pour la **Corporation financière Mackenzie** (Tor., MKF, 11,38 \$) : le **Fonds européen d'occasions d'investissement Universal**, le **Fonds mondial à forte croissance Universal** et le **Fonds mondial d'actions Universal**.

L'Europe connaît une vague d'appels publics à l'épargne et de privatisations sans précédent. C'est une manne d'occasions de placement pour les gestionnaires. Le grand choix leur permet d'être sélectif. Quelque 15 % des titres du **Fonds Fidelity Croissance Europe** n'étaient pas sociétés ouvertes il y a deux ans.

Le fabricant suédois de sacs gonflables pour automobiles **Autoliv** s'est séparé de sa société mère, **Electrolux**, en juillet 1995. Son titre a doublé depuis.

Les débats entourant l'**Union économique et monétaire** (UEM) et la création d'une monnaie unique le 1^{er}

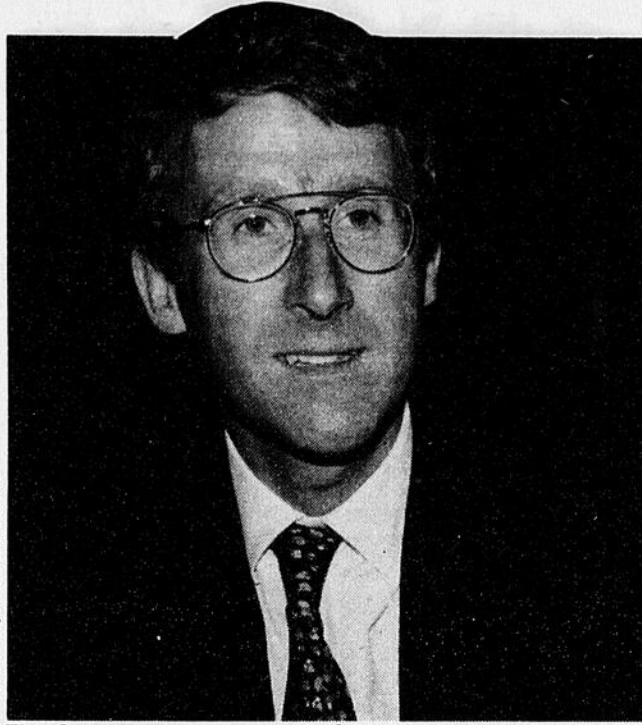


Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Tim Stevenson : « Il est rafraîchissant de voir de plus en plus d'entreprises européennes se préoccuper de la valeur pour leurs actionnaires. »

janvier 1999 (l'euro) distraient les investisseurs de changements plus pertinents dans les mentalités des entreprises européennes. « Cela fait 15 ans que nous attendons de voir les entreprises européennes se mettre au diapason des pratiques nord-américaines », a déclaré **Tim P. Stevenson**, directeur des

placements en Europe continentale de Henderson.

Il a donné en exemple trois extraits de rapports financiers de sociétés ouvertes européennes qui se soucient de la valeur pour leurs actionnaires : la société pharmaceutique et de produits chimiques suisse **Ciba-Geigy**, le fabricant suisse d'alumi-

PERFORMANCE DES BOURSES EUROPÉENNES EN 1995 (du 31 décembre 1994 au 9 octobre 1995, en \$ US)

Allemagne	10,79 %
Autriche	14,29 %
Belgique	0,25 %
Danemark	12,11 %
Espagne	11,82 %
Finlande	31,31 %
France	3,95 %
Irlande	20,14 %
Italie	-3,88 %
Norvège	6,85 %
Royaume-Uni	13,53 %
Pays-Bas	17,57 %
Suède	34,28 %
Suisse	33,09 %

Source : Dow Jones World Stock Index
Tableau : LES AFFAIRES



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Sally Walden : « Dans les économies européennes arrivées à maturité, les entreprises à forte croissance abondent. »

l'Amérique. » M^{me} Walden gère le **Fonds Fidelity Croissance Europe**.

Critères utopiques

Selon M. Stevenson, les critères de convergence fixés par le traité de Maastricht sont utopiques : faible inflation, déficit budgétaire inférieur à 3 % du produit intérieur brut (PIB), dette inférieure à 60 % du PIB et monnaie stable d'ici à 1997.

C'est imposer à l'Europe les paramètres de succès du **deutscher mark**.

Ces objectifs sont louables, mais peu réalistes pour plusieurs pays. Ils créent tout de même un environnement d'inflation faible et de croissance économique modérée très favorable au marché boursier.

« Ce ne sont pas les critères exigeants d'adhésion à la monnaie unique qui façon-

Tendances favorables à long terme

D'autres tendances à long terme favorisent le marché boursier européen.

À l'exception de la Grande-Bretagne, les bourses européennes sont peu capitalisées par rapport à leur produit intérieur brut (PIB). Les Européens ont toujours préféré l'immobilier, les obligations ou les titres monétaires aux actions.

« C'est en train de changer. Une nouvelle génération héritera de la richesse de ses parents. Ils investiront davantage dans le mar-

ché boursier au cours des 10 prochaines années », a déclaré **Tim P. Stevenson**, directeur des placements en Europe continentale de **Henderson International**.

L'industrie des caisses de retraite est naissante en Europe.

Les entreprises se préoccupent de plus en plus du passif de leur caisse et se tournent vers les marchés boursiers pour accroître leur rendement.

La propriété des actions se libéralise. En Allemagne,

par exemple, les investisseurs individuels ne représentent que le tiers du volume des transactions.

Les banques et les compagnies d'assurance sont les principaux actionnaires. La **Deutsche Bank** possédait 25 % de **Daimler Benz**, a donné en exemple M. Stevenson.

Plusieurs gestionnaires ont soulevé ces arguments dans leurs présentations aux courtiers depuis 1993 pour justifier l'investissement en Europe. (DB)

Fonds européens : rendements passés mitigés

D'abord recommandés lors de l'unification des deux Allemagne en 1992, puis en prévision d'une baisse des taux d'intérêt en 1993, les fonds européens n'ont pas procuré les rendements escomptés.

Dix des 21 fonds européens disponibles au Canada présentent des rendements sur trois ans. Leur rendement annuel composé moyen a été de 10,7 %.

Pour les trois ans terminés le 31 août, un investisseur aurait mieux fait dans les fonds canadiens de ressources naturelles (rendement annuel composé de 21,5 %), les fonds d'actions américaines (14,1 %) et les fonds d'actions canadiennes (13 %).

Les fonds d'Asie-Pacifique et des marchés naissants ont aussi procuré des rendements supérieurs, quoique très inégaux d'une année à l'autre.

On aurait pu s'attendre à mieux des fonds européens, compte tenu de la dépréciation de 17,7 % du dollar canadien par rapport à l'écu (un panier de monnaies européennes) d'août 1992 à janvier 1995. Depuis, le

dollar canadien a regagné 4,5 %.

La détente tardive des taux d'intérêt en Europe a repoussé la montée boursière attendue en 1994.

En Allemagne, l'économie a crû plus vite que prévu (3 %).

Les craintes inflationnistes sont réapparues. La hausse des taux allemands a dû être suivie par d'autres pays européens.

La volatilité et la dévaluation de plusieurs monnaies ont également bouleversé les politiques monétaires.

Depuis mars et avril de cette année, les marchés européens s'apprécient plus solidement (voir tableau ci-contre).

Trois fonds seulement ont fait mieux que la moyenne de 10,7 % : le **Fonds européen Royal** (17,7 %), le **Fonds Fidelity Croissance Europe** (15,5 %) et le **Fonds de croissance européen Investors** (10,9 %).

Au 30 septembre, le fonds européen Royal avait 28,8 % de son actif (144 M\$) en Grande-Bretagne, 10,8 % aux Pays-Bas, 10,7 % en France, 8,8 % en Suède, 8,1 % en Allema-

gne, 5,5 % en Italie, 4,6 % en Finlande, 3,5 % en Espagne, 2,6 % en Suisse et 2,4 % en Irlande. L'encaissement est de 9,2 %. Il est géré par **Mark Burgess**, de **Bankers Trust**.

Au 30 juin, le fonds d'Investors avait 36 % de son actif (642 M\$) en Grande-Bretagne, 12,5 % en France, 11,9 % en Allemagne, 10,5 % aux Pays-Bas, 7,5 % en Suisse, 2,6 % en Suède, 2,4 % en Espagne et 2,1 % en Italie. Des données plus récentes ne sont pas disponibles.

Sept de ses 10 principaux placements sont en Grande-Bretagne.

Il est géré par **Derek Smith**, d'Investors Group Investment Management.

Géré par **Sally Walden**, de **Fidelity International**, le **Fonds Fidelity Croissance Europe** a 30,1 % de son actif (640 M\$) en Grande-Bretagne, 11,5 % en France, 11,8 % en Allemagne, 8,8 % en Suède, 6,4 % en Suisse, 5 % aux Pays-Bas, 4,8 % en Espagne, 3,4 % en Italie, 2,9 % en Finlande, 2,2 % en Belgique, 1,9 % au Danemark et 1,3 % en Norvège. (DB)

FORFAIT

Réunion

le cadre parfait!

95 \$

par personne, occ. double, service inclus, taxes en sus. Valable jusqu'au 30 novembre 1995 sur nouvelle réservation seulement (10 chambres et plus).

NOUVEAU :
CENTRE DE SANTÉ COMPLET

GOLF :
5 TERRAINS DONT LE CLUB DE GOLF GODEFROY

Comprenant :

- chambre spacieuse
- panier de fruits à la chambre
- 1 salle de réunion
- 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...

AUBERGE GODEFROY

RÉSERVATION : 1.800.361.1620
17575, BOUL. BÉCANOUR, SECTEUR SAINT-GRÉGOIRE, VILLE DE BÉCANOUR
À DIX MINUTES DU CENTRE-VILLE DE TROIS-RIVIÈRES
TÉLÉPHONE : 819.233.2200 - TÉLÉCOPIEUR : 819.233.2288

des occasions de placement en Europe

ment l'Union européenne. Ce sont les entreprises et le commerce qui unifient déjà l'Europe », a déclaré M. Stevenson.

De 1992 à 1994, les économies européennes ont divergé en raison de la dévaluation de leur monnaie respective. Elles recommencent à converger. Henderson prévoit une croissance de 3 % dans les pays membres du G-7 en 1996. L'activité économique britannique s'apparente le plus aux cycles américains, car leurs marchés financiers sont similaires.

Performance liée au choix de titres

Soutenues par la baisse des taux d'intérêt et par la croissance économique mondiale, les bourses européennes sont bien évaluées.

M. Stevenson essaie plutôt de dénicher des entreprises sous-évaluées qui surclasseront la performance du marché dans son ensemble.

Trois thèmes sous-tendent la sélection du Fonds européen d'occasions d'investissement Universal : les petites entreprises dans des économies établies, les situations spéciales (privatisations et premiers appels publics à l'épargne) et les entreprises dans des marchés naissants.

M. Stevenson privilégie l'évaluation individuelle des entreprises sur une base mondiale. Par exemple, le titre du fabricant suédois de pâtes et papiers **Stora Kopparberg** s'échange à quatre fois les profits.

D'autres entreprises ont entrepris des « restructurations compétitives ». La société aérienne **Lufthansa** a réduit de moitié ses coûts de main-d'oeuvre depuis cinq ans.

Le numéro un européen de l'électronique grand public, **Philips Electronics**, des Pays-Bas, est un cas spécial. La société est en redressement. Ses profits croîtront de 13 % en 1996. Son action se négocie à un multiple de huit fois les profits de 1996.

« Si on soustrait la valeur de ses filiales **Polygram**, **Taiwan Semiconductor** et **ASM Lithography** de sa capitalisation de 21 milliards de dollars, le titre ne s'échange qu'à deux fois les profits des activités de produits électroniques. »

Henderson a notamment participé aux privatisations du fabricant français des cigarettes **Gauloises**, **Seita**, et du producteur autrichien d'acier **VA Stahl**.

Henderson a acheté six sociétés nouvellement ouvertes, dont l'horloger italien **Bulgari** et le fabricant et distributeur allemand de revêtements de sol **Tarkett**.

Le fonds a également acheté des actions du fabricant suédois de machinerie pour l'industrie textile **IRO AB**. Ses profits croîtront de 20 % en 1996. Son multiple n'est que de 6,6 fois le bénéfice de 1996.

Le fonds possède des actions d'**Apcoa**, ancienne filiale du holding américain **IT&T** (New York, **ITT**, 119,63 \$ US) qui exploite des parcs de stationnement.

La société, née d'un achat adossé par l'équipe de direction, a inscrit ses actions à la **Bourse de Zurich** plus tôt cette année.

Apcoa profite de la tendance vers la sous-traitance de la gestion de stationnement par les municipalités et les aéroports un peu partout en Europe. Ses profits devraient augmenter de 25 % en 1996. Son multiple cours/bénéfice est de 15 fois.

Dans des économies arrivées à maturité, M^{me} Walden recherche des entreprises d'envergure internationale qui connaissent des taux de croissance élevés en augmentant leur part de marché. Le secteur de technologie comprend peu d'entreprises, mais elles sont des leaders. On y retrouve notamment les fournisseurs d'équipements de télécommunications **Nokia** et **Ericsson** et le fabri-

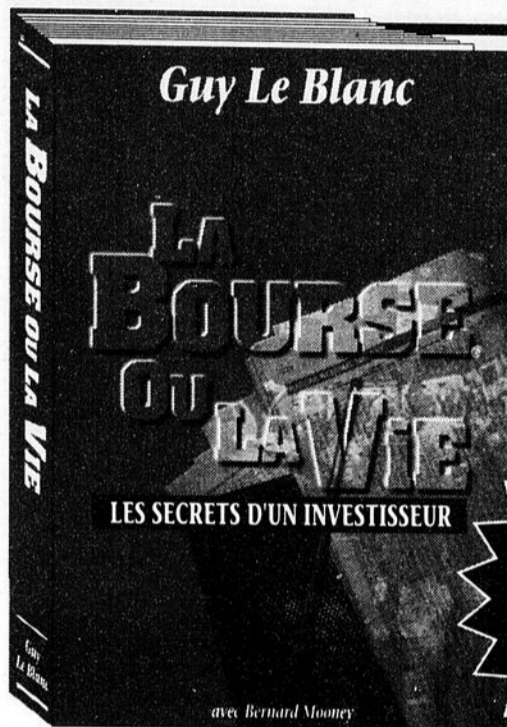
cant de semiconducteurs **SGS Thomson**.

« Des industries qui bénéficient de transformations structurelles se détachent des cycles économiques. » Son horizon de placement est de trois à cinq ans.

Son fonds a 15 % de son actif dans le secteur des médias. La déréglementation a permis la création de plusieurs nouvelles stations commerciales de radio et de

télévision. Le fonds possède des actions de **TF1**, **International Cabletel**, **Canal +**, etc. Le fonds a aussi des actions de l'agence française d'emploi temporaire **ECCO**. Elle prend de l'expansion dans le reste de l'Europe, maintenant que l'Allemagne et l'Espagne ont légalisé ces activités.

DOMINIQUE BEAUCHAMP



UN INVESTISSEUR RÉVÈLE SES SECRETS POUR FAIRE DE L'ARGENT EN BOURSE

La Bourse ou la vie est le guide le plus complet jamais écrit pour faire de l'argent en bourse au Québec. Ce n'est pas un traité académique sur le marché boursier. C'est une discussion pratique, simple et vivante sur ce qui fonctionne et ne fonctionne pas à la bourse. Le livre est rempli d'exemples concrets, de cas vécus et d'histoires fascinantes pour illustrer chaque concept, chaque principe. Plus de 300 pages captivantes qui vous dévoileront comment faire de l'argent en bourse même dans les temps difficiles.

Ce guide est aussi important pour l'investisseur débutant que pour l'investisseur professionnel. Les deux y trouveront des idées pour améliorer radicalement leur performance. En fait, les lecteurs n'ont qu'un seul vrai point commun : ils veulent faire beaucoup d'argent en bourse, peu importe les conditions économiques. **La Bourse ou la vie** vous montre comment.



GUY LE BLANC
auteur du livre

Pour la première fois, un livre en français, écrit par un Québécois, explique clairement comment investir à la bourse avec succès.

La Bourse ou la vie - Les secrets d'un investisseur, de Guy Le Blanc, donne les clés de la richesse à la bourse. M. Le Blanc est un investisseur prospère, gestionnaire des fonds mutuels COTE 100 et éditeur de la lettre financière COTE 100 - la seule lettre boursière en français au Québec.

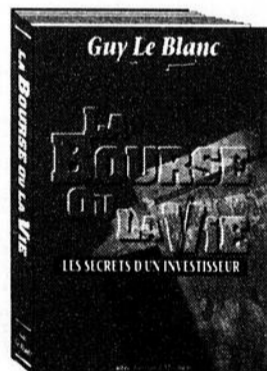
Le portefeuille réel de la lettre COTE 100 a réalisé un rendement annuel composé de 21,3 % de 1988 à 1995 (au 31 août). Cela signifie que si vous aviez investi 100 000 \$ en 1988 avec COTE 100, vous auriez 470 324 \$. Pendant ce temps, l'indice TSE 300, représentant la bourse canadienne, a augmenté à un rythme annuel de 6,5 %. COTE 100 a fait au moins trois fois mieux.

Ce n'est pas un hasard. Cette performance, Guy Le Blanc la doit à son système COTE 100 qu'il a conçu lui-même il y a maintenant près de 8 ans. Or, pour la première fois, M. Le Blanc explique en détail tous les secrets de son approche dans ce tout nouveau livre.

VOICI UN PETIT ÉCHANTILLON DE CE QUE VOUS RETROUVEREZ DANS «LA BOURSE OU LA VIE» :

- La bourse peut être très payante
- Comment fonctionne vraiment la bourse
- Pourquoi la plupart des gens perdent leur chemise à la bourse
- La bourse est moins risquée qu'on le croit

- Les erreurs qui vous empêchent de faire beaucoup d'argent
- Les qualités de l'investisseur prospère
- Exactement comment COTE 100 s'y prend pour dénicher des aubaines



Pour commander votre livre avec reliure de luxe, faites-nous parvenir dès maintenant ce coupon

Coût	29,95 \$
plus la TPS	2,10 \$
et les frais d'expédition	3,95 \$
Total :	36,00 \$

ÉGALEMENT DISPONIBLE CHEZ TOUS LES BONS LIBRAIRES

N.B. N'oubliez pas de joindre un chèque ou mandat-poste de 36 \$ à l'ordre de COTE 100 à votre envoi.

NOM: _____
 ADRESSE: _____
 VILLE: _____ CODE POSTAL : _____
 TÉLÉPHONE : _____

(EXPÉDIÉ IMMÉDIATEMENT SUR RÉCEPTION)



COTE
100

COTE 100 Inc.,
561 est, rue Beaumont
St-Bruno, QC, J3V 2R2

EXPLICATION DES COTES

Notre tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses :

(L) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (G) des frais à la sortie; (R) fonds admissible au réer; (D) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (I) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (CHG %) variation en % depuis la dernière évaluation; (Y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (X) ex-dividende

Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.

La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.

La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

Source: Fundata Canada

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

Advertisement for G.T. Global Fonds Mutuels, featuring text: 'En 1998, l'Union européenne mettra fin aux monopoles d'état en téléphonie. Mettez-vous en ligne!'

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg. %.

Les sondages ont raison de la complaisance des investisseurs

Jusqu'ici, les profits des compagnies pour le troisième trimestre sont bons. Les investisseurs canadiens n'ont toutefois pas été impressionnés.

D'une part, ils craignent que, dans plusieurs cas, la croissance des bénéfices soit en train de plafonner. En particulier, le secteur des ressources - notamment les producteurs de métaux et de produits forestiers - est un foyer d'incertitudes. La semaine dernière, des baisses de prix de certains métaux, comme le cuivre, ont forcé les investisseurs à faire preuve de grande prudence.

On estime que la croissance économique dans le monde n'est pas assez forte pour

faire monter les prix des métaux.

Le secteur forestier est un autre exemple. Les profits jusqu'à maintenant sont resplendissants. Par contre, on craint que les hausses de prix ne soient chose du passé (l'exception pourrait être le papier journal). Donc, on hésite à payer cher pour des profits qui pourraient être ceux d'un sommet cyclique.

Craintes autour du résultat du référendum

Il y a bien sûr l'élément politique qui a joué un rôle prédominant. À mesure que la semaine a avancé, les sondages ont bousculé la com-

plaisance des marchés financiers. Le sondage publié le vendredi 20 octobre a particulièrement dérangé. Il donnait l'avance aux souverainistes. Réaction : une ruée d'ordres de vente sur les titres canadiens. Résultats : le dollar canadien a fléchi, le marché obligataire a subi d'importants reculs et la bourse canadienne a baissé.

L'indice TSE 300 a ainsi terminé la semaine à 4438,33, en baisse d'un peu plus de 69 ou 1,5 %.

Les investisseurs ont ignoré des signes positifs comme le comportement exemplaire de l'inflation et de modestes indications de reprise économique.

En dépit de la baisse, la déconfiture de vendredi, il y avait tout de même encore trop de complaisance. Selon plusieurs spécialistes, le recul des titres canadiens est « sain et normal », après la belle performance des dernières semaines.

Cette complaisance en a pris un coup le lundi 23 octobre. Avec en plus les déboires des marchés financiers européens, les investisseurs canadiens n'ont pas pris de chance : ils ont continué de vendre les titres, allant des obligations aux actions. Résultat : à 14 h, le 23 octobre, l'indice TSE 300 avait perdu plus de 100 points, à 4332. Le dollar s'est retrouvé sous les 0,73 \$ US et les taux d'intérêt ont grimpé subitement.

Depuis son sommet de juillet, le TSE 300 a maintenant perdu plus de 350 points ou 7,7 %.

D'ici à la fin de la campagne référendaire, les marchés évolueront au rythme des sondages et des déclarations politiques. Cela devrait donner lieu à des mouvements nerveux et fort volatils. C'est à peu près tout ce qu'on peut prédire.

musclés.

Ces profits solides ont rassuré les investisseurs, donnant un appui fondamental à l'achat d'actions. La semaine dernière, l'indice S&P 500 a progressé de 0,5 % et l'indice Nasdaq, de 2,1 %.

L'inflation peu menaçante et des taux d'intérêt peu élevés créent un contexte rassurant pour la bourse américaine, même si les replis outremer ont occasionné des remous, le lundi 23 octobre. En cette journée, la faiblesse du dollar américain par rapport aux devises européennes a fait déraiper les bourses de ces pays.

À Londres, l'indice FT-SE 100 a reculé de 1,1 % en une journée, alors que l'indice DAX de la bourse allemande a dégringolé de 2,8 %. Cela a également déteint sur la bourse américaine. L'indice Dow Jones a en effet reculé de près de 30 points vers 14 h, le 23 octobre.

BERNARD MOONEY



TRANSACTIONS BOURSIÈRES DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 20 OCTOBRE 95

	Bourse de Montréal	Bourse de Toronto	Bourse de New York
Titres transigés	618	1 409	3 194
Titres en hausse	192 (31 %)	372 (26 %)	1 347 (42 %)
Titres en baisse	332 (54 %)	758 (54 %)	1 355 (43 %)
Titres inchangés	94 (15 %)	279 (20 %)	492 (15 %)
Hauts (52 sem.)	57	95	466
Bas (52 sem.)	47	110	128

Tableau : LES AFFAIRES

INDICES BOURSIERS

Ferm. 95-10-20 Var. en 1 semaine Ratio Cours/bén. 52 dern. sem. Haut Bas

BOURSE DE MONTRÉAL

XXM	2159,75	-41,91	12,07	2312,16	1947,63
Banques	2686,42	-71,98	8,97	2783,80	2277,85
Mines et métaux	2797,12	-116,39	19,83	3298,48	2479,94
Pétrole et gaz	1616,66	-11,31	22,28	1762,19	1447,76
Prod. forestiers	2709,65	-97,70	6,16	3334,95	2427,39
Prod. industriels	2035,10	-39,26	11,81	2264,58	1770,39
Serv. publics	1918,75	-33,20	12,24	1970,54	1806,53

BOURSE DE TORONTO

TSE 300	4438,33	-69,45	12,71	4718,27	3983,34
TSE 200	264,49	-4,25	17,30	280,99	236,09
TSE 100	270,06	-4,20	12,01	287,55	241,58
TORONTO 35	232,16	-4,82	11,61	248,99	209,79
Mines et métaux	4534,28	-149,71	14,61	5276,12	3657,18
Or et métaux précieux	9777,76	-344,03	49,97	11371,22	8370,45
Pétrole et gaz	4239,77	-53,84	25,74	4699,01	3811,38
Pâtes et papiers	4610,33	-81,55	7,76	5410,21	4039,53
Produits de consommation	8100,76	23,02	5,54	8420,14	6025,58
Prod. industriels	2889,45	6,30	10,79	3106,92	2519,39
Immeubles et construction	1803,86	-20,16	82,09	2374,00	1656,77
Transport + Envir.	4563,06	20,71	21,18	5317,02	4273,77
Pipelines	3808,80	-61,02	11,60	3933,60	3510,71
Services publics	3353,42	-55,85	14,26	3526,05	3167,71
Comm. & médias	7777,07	-117,48	43,02	8390,02	7660,22
Commerce	4121,71	-83,61	18,30	4242,88	3356,54
Serv. financiers	3453,03	-82,17	9,43	3563,80	2938,05
Conglomérats	4985,61	-9,67	15,62	5543,56	4402,69
Biotechnologie	1072,20	48,81	n.d.	1073,24	454,85

ÉTATS-UNIS

DJ, 30 ind.	4794,86	1,08	15,00	4797,57	3612,05
DJ, transport	1913,53	-29,70	17,10	1997,14	1353,96
DJ, serv. publics	218,82	4,74	13,60	218,82	172,03
DJ, 65 actions	1610,78	-3,52	n.d.	1622,92	1207,50
NYSE, composé	313,83	0,18	n.d.	313,26	242,45
Amex	531,67	-3,72	n.d.	550,58	419,43
S & P 500	587,46	2,96	16,98	583,35	442,88
NASDAQ	1039,53	21,15	n.d.	1053,39	710,87

INTERNATIONAL

Francfort (Dax)	2170,49	-26,34	n.d.	2317,01	1910,96
Hong Kong (H.S.)	9895,24	11,46	n.d.	9883,78	6967,93
Londres (F.T.100)	3551,40	-16,60	n.d.	3568,00	2876,60
Mexique (IPC)	2351,57	40,97	n.d.	2622,21	1447,52
Paris (CAC)	1740,72	-76,31	n.d.	2017,27	1721,80
Tokyo (Nikkei 225)	18 157,33	276,50	n.d.	21552,81	14517,40
Indice E.A.F.E.	573,60	99,67	n.d.	600,80	506,10

Ferm. 95-10-20 Ferm. 95-10-13 Ferm. 95-10-06 1994-95 Haut Bas

DOLLAR CANADIEN

New York en \$ US	73,87	74,67	75,21	78,37	70,29
-------------------	-------	-------	-------	-------	-------

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES
SOCIÉTÉS-CONSEILS

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA
LES VRAIS DÉCIDEURS

DATE DE PARUTION: 25 novembre 1995
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

Si vous pensez que notre décor est novateur,



attendez de voir notre forfait réunion.

L'Hôtel Inter-Continental vous offre tout l'attrait du Vieux-Monde en plein coeur du quartier des affaires de Montréal. Lorsque vous faites une réservation de 10 chambres et plus, d'ici le 30 avril 1996, vous pouvez bénéficier des avantages de notre forfait réunion:

- ☛ Une salle de réunion gratuite.
- ☛ Surclassement à une suite au tarif de groupe.
- De plus, choisissez l'une des options suivantes:
- ☛ Réception ou déjeuner* gratuit pour votre groupe (*Boissons alcoolisées non comprises).
- ☛ Une chambre gratuite pour chaque 25 chambres payées.
- ☛ Sélectionnez votre propre option parmi notre liste.

Le tout pour seulement **149 \$CAN** par chambre, par nuit.
Pour réserver votre prochaine réunion, composez le (514) 987-9900, ou le 800-361-3600.

Un monde. Un hôtel. Exclusivement Inter-Continental.

HÔTEL INTER-CONTINENTAL MONTRÉAL

360, rue Saint Antoine Ouest

*Cette offre ne s'applique pas aux réservations déjà effectuées. Le nombre de repas offerts doit correspondre au nombre de chambres occupées. Selon la disponibilité. Quelques restrictions.

NOS GAGNANTS ET NOS PERDANTS

Bresea a un filon d'or

NOS GAGNANTS

Bresea Resources : + 12,75 \$ (48,6 %), à 39 \$

Le cours du titre de Bresea Resources (Mtl, BSR) grimpe considérablement depuis les dernières semaines, surtout à la suite du succès remporté lors de deux programmes de forage à une propriété en Indonésie.

Depuis ces travaux, plusieurs analystes suivent les titres de Bresea et de sa société affiliée, Bre-X Minerals (Alb., BXM, 42 \$).

Bresea détient une participation de 26 % dans Bre-X. En septembre dernier, les analystes voyaient le titre passer la barre des 20 \$ en l'espace de six à 12 mois.

Or, le titre de Bresea vient de toucher un nouveau sommet à 50 \$, tandis que celui de Bre-X a touché un nouveau sommet à 59 \$.

Les sièges sociaux de Bre-X et de Bresea sont tout deux situés à Calgary, en Alberta.

Transat A.T. : + 0,60 \$ (14 %), à 4,90 \$

Une tentative de prise de contrôle sur Transat A.T. (Mtl, TRZ) serait à la base de la forte activité sur les actions du transporteur aérien.

Cette offre serait pilotée par le concurrent, Royal Aviation

(Mtl, ROY, 4 \$), qui a annoncé être en négociation avec Transat dans le but d'acquérir la totalité des actions à 5 \$ pièce.

Cette tentative expliquerait-elle la deuxième phase d'un programme de rachat annoncé par Transat à la fin de septembre dernier, visant jusqu'à 3,75 M d'actions au prix de 4,50 \$ chacune ?

Il n'en demeure pas moins que, dans la journée du vendredi 20 octobre, Transat a indiqué que le programme avait été reporté, alors qu'une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec dévoilait une prise de participation de 25 % dans la filiale de Transat active comme voyageur pour une contrepartie de 10 M\$.

Diadem Resources : + 0,14 \$ (13,2 %), à 1,20 \$

Diadem Resources (Mtl, DIR) a dévoilé quelques résultats d'analyses d'une soixantaine d'échantillons de sa propriété Pekin River, à la frontière du Québec et du Labrador. Diadem a entrepris une deuxième phase d'exploration qui comprend un programme de forage.

Dans l'édition de la semaine dernière, nous faisons part que la direction de Diadem avait l'intention de commencer des travaux de forage sur ce site.

À la fermeture des marchés, le vendredi 13 octobre dernier, l'action avait perdu 0,49 \$, à 1,06 \$.

Le cours de l'action à cette fois quelque peu repris du terrain perdu.

NOS PERDANTS

Semi-Tech Corp. : - 1,38 \$ (13,3 %), à 9 \$

La Caisse de dépôt et placement du Québec a haussé sa participation dans Semi-Tech Corp. (Mtl, SEMA) d'environ 0,55 %.

Par l'entremise de la Bourse de Montréal, la Caisse a acquis 295 000 actions au prix de 9,25 \$ et 30 000 autres, par le biais de la Bourse de Toronto, au prix de 9,37 \$.

Elle a par ailleurs vendu 5 100 actions au prix de 9,52 \$. Toutes ces transactions considérées, la Caisse détient maintenant 6 054 424 actions de classe A de Semi-Tech, soit environ 10,44 % des droits de vote.

Le titre de Semi-Tech a par ailleurs touché un nouveau creux à 9 \$, sur la base des 52 dernières semaines.

TVX Gold : - 0,75 \$ (7,6 %), à 9,13 \$

Placer Dome : - 1,38 \$ (4,2 %), à 31,13 \$

Il s'est beaucoup échangé d'actions de TVX Gold (Mtl, TVX) et de Placer Dome (Mtl, PDG), à la suite de la baisse du prix de l'or, au cours de la deuxième séance de clôture à Londres, le vendredi 20 octobre dernier.

Au cours de la semaine, le prix du métal précieux a perdu 0,68 %, passant de 384,45 \$ US à 381,85 \$ US l'once.

Le sous-indice des aurifères à Toronto a reculé de 3,4 % la semaine dernière. (PD)

MONTREAL

Revue de la semaine terminée le 20 octobre 1995

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
BRESEA RES	512	√\$50	21	39	+12,75	48,6
CDN PAC-STRL	2	√\$275	275	275	+50	22,2
SAN FRAN A	2	\$5	430	5	+90	22,0
UNIVERS INFO	3	200	160	200	+35	21,2
PROCOLORO	357	√\$173	145	173	+28	19,3
MEMOTEC COMM	31	√\$12 1/2	10 1/4	11 3/4	+1 7/8	19,0
ITI EDUC CRP	51	140	120	140	+20	16,7
CLEARNET CL	3	√\$22 1/4	19	21 3/4	+2 7/8	15,2
TRANSAT A.T.	304	√\$5 1/4	430	490	+60	14,0
DIADEM RES	1913	150	95	120	+14	13,2

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
ALGO GP SR I	261	450	450	450	-2075	-82,2
NATL BK SPEC	5	215	175	175	-40	-20,5
BIOMIRA DC96	3	190	170	170	-20	-19,0
TECHMIRE LTD	4	140	110	110	-25	-18,5
RIO ALG FB96	2	205	√\$180	180	-40	-18,2
GTC TRN NV97	32	190	150	150	-30	-16,7
ADVENTURE EL	30	490	√\$400	400	-80	-16,7
WESTBURNE	6	\$9 9/8	√\$8 1/4	8 1/2	-1 3/8	-13,9
THOMSON SPEC	37	365	350	350	-55	-13,6
SEMI-TECH A	335	√\$10 3/8	√\$9	9	-1 3/8	-13,3

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Compagnie	Vol. (000)	Haut (\$)	Bas (\$)	Ferm. (\$)	Var. en (\$)	Var. en (%)
PLACER DOME	2381	√\$32 5/8	30	31 1/8	-1 3/8	-4,2
CAMBIOR INC	1936	√\$14 1/8	13 3/4	13 7/8	+1/8	0,9
DIADEM RES	1913	150	95	120	+14	13,2
ALCAN ALUM	1599	\$41	39 1/2	40 1/2	+2 1/4	6,1
BIOCHEM PHRM	1563	√\$48 1/2	44 1/2	48	+2 1/4	5,4
TELUS CORP	1562	√\$16 3/4	16	16	+5/8	3,8
DOM TEXTILE	1358	\$9	8 1/4	8 1/4	+5/8	3,8
SOUTHAM INC	1333	√\$14 5/8	13 7/8	13 7/8	+5/8	3,5
NORANDA FOR	1279	\$10	√\$9 1/4	9 1/4	+5/8	3,5
TVX GOLD INC	1267	√\$9 7/8	9	9 1/8	+1/8	1,1

* : - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

52 sem. Haut Bas	Compagnie	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol. 000	Div. (\$)	Rend. (%)	Bén. avt. (\$)	cours/ ben.
36 13	ARCOURT MN B	20	15	15	-5	10				
20 14	ABITIBI 2IR	√\$18 1/2	17 1/8	18	+1/2	21	0.40	2.2	0.20	90.0
25 16	ABITIBI-PRICE	√\$23 1/2	23	23 1/2	+1/2	65	0.40	1.7	1.18	19.6
385 100	ABL CANADA	310	250	290	-20	33				
5 250	ACC TELLETER	400	350	350	-50	13				
220 110	ACIER L DCS	165	155	165	+10	2				
8 5 1/8	ACIER LER A	√\$9 1/2	6 1/2	6 1/2	-1	2				
5 1/4	ACIER LER B	480	465	470	-5	49				
7 1/4	ACIER LER C	√\$7	6 1/2	6 1/2	-1/2	13				
6 1/4	ADSS ASSOC	490	400	400	-80	30	0.22	5.5	0.48	14.1
12	ADVANT	430	400	400	-30	12				
19 11 1/4	AGNICO-EAGLE	√\$17 1/2	16 1/2	16 1/2	-1 1/4	21	0.10	0.6	0.48	34.6
5 1/4	AGRITEX BIO	√\$170	155	160	-5	12				
15 4	AGROMEX INC	10	10	10	-2	2				
8 1/4	AIR CANADA	480	485	485	+10	968				
6	AIR CDA CL	√\$40	440	450	+20	195				
305	AIR CDA DC95	16	440	450	+10	189				
100 50	AL COUCH D97	90	85	85	-5	8				
450 340	AL COUCH-T B	450	425	430	+10	37				
49 2 30	ALCAN ALUM	√\$41	39 1/2	40 1/2	+1 1/2	1599	0.60	2.0	2.32	12.9
450 450	ALGO GP SR I	450	450	450	-2075	261				
110 25	ALGO GRP A	45	45	45	-5	1				
6 1/4	ALUM COUCH-T	√\$9 1/2	6 1/2	6 1/2	-1	3				
10 1/4	ALLEX PHAR	√\$10 1/8	10 1/8	10 1/8	+1/8	2				
29 1/2	ALLIANCE FOR	√\$25 1/2	25 1/2	25 1/2	+1/2	160				
22 1/2	ALTA ENERGY	√\$21 1/2	20 1/2	21 1/2	+1	253	0.40	1.9	1.54	13.7
23 1/4	ALTA NAT GAS	√\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	-3/8	7	0.68	3.6	1.39	10.0
23 1/4	ALTA NAT GAS	√\$18 1/2	18 1/2	18 1/2	-3/8	7				
7 225	AMAL CANGLD	√\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	-1/4	34				
5 1/2	AMALG INC PT	√\$50	50	50	-10	5	0.37	7.2	0.10	16.0
170 90	AMISCO INC	160	160	160	-10	5	0.10	6.3	0.10	16.0
275 138	AMISCO INC A	170	152	152	-18	87				
200 91	ARDEN HOLD	140	130	110	-30	4				
43 18	ARMISTICE RS	29	25	25	-4	213				
12 6 1/4	ASBESTOS CP	√\$8	7 1/2	7 1/2	-1	2				
190 61	ASHTN MINING	80	78	78	-2	31				
63 11	ASHTON INC	√\$13 1/2	12 1/2	13	+1/2	3	0.30	2.3	0.83	11.6
16 11 1/2	ASTRAL INC B	√\$13	13	13	+1/2	1	0.30	2.3	0.82	11.7
17 1/2	ATCO LTD I	√\$17	16 1/4	16 1/4	-1/4	53	0.36	2.1	1.62	7.7
45 13	AUBERGEES GV	41	39	41	+1	4				
155 95	AUDREY RES	140	125	140	+15	1				
18 1/4	AUDREY RES	√\$17 1/2	16 1/2	16 1/2	-1	31	0.66	4.1	1.00	12.0
19 1/4	AUL FOODS	√\$5 1/4	5 1/4	5 1/4	-1/4	8				
20 370	AUR RESOURCE	√\$24	18	20	+2	449				
√24 5	AURIGNOR EX	103	93	103	+10	67				
140 7	AURIGNOR EX	14	8	8	-6	55				
22 6	AURIGNOR EX	365	360	365	+5	48	0.16	4.4	0.56	4.8
270 90	AVCORP IND	√\$28	200	215	-20	95				
33 1/2	AVENOR INC	√\$28 1/2	27 1/2	27 1/2	-1/2	497	0.48	1.7	-4.88	1.7
29 1/2	BANK MTL SR1	√\$29 1/2	29 1/2	29 1/2	+1/2	1	2.25	7.5		
√27 1/2	BANK MTL SR2	√\$27 1/2	26 1/2	27 1/2	+1	16	1.69	4.6		
28 1/2	BANK MTL SR4	√\$28 1/2	27 1/2	28 1/2	+1	6	2.25	8.0		
30 1/2	BANK NS	√\$27 1/2	26 1/2	27 1/2	+1	397	1.24	4.4	1.76	11.8
28 1/2	BANK NS SER5	√\$27 1/2	27 1/2	27 1/2	-1/2	4	2.31	8.3		
√26 1/2	BANK NS SER6	√\$26 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/4	9	1.79	6.8		
√26 1/2	BANK NS SER7	√\$26 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/4	9	1.77	6.7		
√26 1/2	BANK NS SER8	√\$26 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/4	15	1.69	6.6		
23 21 1/4	BANK NS SR1	√\$23	22 1/2	22 1/2	-1/2	6	1.48	6.5		
35 6	BAREXOR INC	21	17	18	-3	209				
37 1/4	BARRICK GLD	√\$33 1/2	32	33 1/2	+1/2	868	0.12	0.4	0.80	41.7
6	BARRINGTON P	√\$33	310	310	-20	61	0.90	6.1	0.05	45.8
15 1/4	BC GAS INC	√\$15 1/4	14 1/4	14 1/4	-1/4	1	0.97	4.1	0.97	11.3
5 1/2	BC INCL SPECS	√\$24	23 1/2	23 1/2	-1/2	6				
25 2 1/2	BC TELECOM	√\$24	23 1/2	23 1/2	-1/2	46	1.28	5.4	1.81	13.0
47 1/4	BCE INC	√\$45 1/4	44 1/4	44 1/4	-1/4	510	2.67	6.4	2.99	14.8
49 1/4	BCE INC PEAC	√\$45 1/4	44 1/4	44 1/4	-1/4	148	2.67	6.4	0.53	58.0
220 140	BEAU CANADA	149	140	140	-5	59				
28 28	BELL CDA S10	√\$26 1/2	26 1/2	26 1/2	-1/2	1	1.86	7.0	0.10	10.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

Table with columns: I/J 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

Table with columns: K/L 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

Table with columns: M/N 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

EXPLICATION DES COTES BOURSIÈRES

Les titres transigés à la Bourse de Toronto et à la Bourse de Montréal sont énumérés par ordre alphabétique des noms des compagnies.

De gauche à droite, les colonnes indiquent : le haut et le bas des 52 dernières semaines, le nom de la compagnie, le haut et le bas de la semaine dernière, le cours de la dernière transaction de la semaine, la variation hebdomadaire, le volume transigé dans la semaine, le rendement de ce dividende en argent, le rendement de ce dividende en actions, le bénéfice par action des quatre derniers trimestres et le ratio cours/bénéfice.

Les cours et le volume prennent en considération les fractionnements qui ont eu lieu lors de la semaine.

Les cours sous 5 \$ sont indiqués en cents ; ceux de 5 \$ et plus sont en huitième.

Le symbole (±) à la suite du dividende ou du bénéfice signifie qu'ils sont exprimés en \$US. Le ratio cours/bénéfice et le rendement sont alors calculés dans cette devise. Le symbole (√) signifie un nouveau haut ou bas au cours des 52 dernières semaines

Abréviations :

RT ou RTS : droit(s) de souscription

WT : bon de souscription

PR : action privilégiée

CL : suivi de lettres A, B, X, ou Y détermine la catégorie d'actions

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

STATIONNEMENT GRATUIT logo with a car icon and text.

Vous voulez faire une halte? Stationnez votre argent dans le Fonds marché monétaire CIBC, sans frais d'acquisition.

Vous voulez mettre votre argent à l'abri en attendant de décider de vos prochains placements? Profitez de la sécurité que vous offre le Fonds marché monétaire CIBC et sa cote AAA.

Consultez votre conseiller bancaire personnel CIBC aujourd'hui même. Ou composez le 1 800 465-3863.

PLACEMENTS



On voit la vie de votre façon.

Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC. Ces placements ne sont ni couverts par la Société d'assurance-dépôts du Canada ou tout autre assureur gouvernemental ni garantis par la Banque CIBC.

Table with columns: O/P 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

Q/R

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

S/T

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

U/V

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

W/X

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

Y/Z

Table with columns: 52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. Vol. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$)(%) avt./ben.

68 LES AFFAIRES, samedi 28 octobre 1995

Les gagnants

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Ferm. (\$), Var. en (\$), Var. en (%). Lists top performing companies like MANHATTAN M, CALEDONIA MN, etc.

* - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les perdants

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Ferm. (\$), Var. en (\$), Var. en (%). Lists underperforming companies like IMUTEC CORP, ACCUGRAPH A, etc.

* - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

Les plus actifs

Table with 7 columns: Compagnie, Vol. (000), Haut (\$), Bas (\$), Ferm. (\$), Var. en (\$), Var. en (%). Lists most active companies like TVX GOLD INC, TOR-DOM BANK, etc.

* - de 500 ac. Source : Corporation FRI Tableau : Les Affaires

52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$) (%) avt. (\$) ben.

A/B

Main table for section A/B, listing various companies and their performance metrics over a 52-week period.

52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$) (%) avt. (\$) ben.

C/D

Main table for section C/D, listing various companies and their performance metrics over a 52-week period.

52 sem. Haut Bas Compagnie Haut Bas Clôt. Var. 000 Div. Rend. Bén. / cours/ (\$) (%) avt. (\$) ben.

E/F

Main table for section E/F, listing various companies and their performance metrics over a 52-week period.

Table of stock market data for the first section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

Table of stock market data for the second section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

Table of stock market data for the third section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

G/H

Table of stock market data for the G/H section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

Le service numérique dataphone de FONOROLA...

Advertisement for FONOROLA, featuring the company logo and text describing their telecommunication services.

K/L

Table of stock market data for the K/L section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

M/N

Table of stock market data for the M/N section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

O/P

Table of stock market data for the O/P section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

I/J

Table of stock market data for the I/J section, including columns for 52 sem, Haut, Bas, Compagnie, and various price metrics.

70 LES AFFAIRES, samedi 28 octobre 1995

Table of stock market data for various companies, including columns for 52-week high/low, company name, current price, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for 52-week high/low, company name, current price, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for 52-week high/low, company name, current price, and volume.

Table titled 'CAISSES COMMUNES' showing the value of net assets per share and annual return rates for various mutual funds.

Table titled 'FONDS DE PLACEMENT' showing the net asset value for various investment funds.

Footnote and disclaimer text regarding the mutual fund data, including information about the REER and the date of the data.

Un autre marché s'ouvre en Ontario

Le Groupe Bocenor bénéficiera de la faillite de Hunt Windows

Le fabricant de fenêtres de bois, d'aluminium et de PVC Groupe Bocenor (Mtl, GBO, 0,50 \$) espère bénéficier de la faillite du fabricant de fenêtres Hunt Windows, de London, Ontario.

Hunt Windows était un important fabricant de fenêtres au Canada.

25 % des ventes en Ontario

Le Groupe Bocenor, de Sainte-Marie-de-Beauce, réalise près de 25 % de son chiffre d'affaires en Ontario. « Déjà, nous avons reçu des appels de fournisseurs de fenêtres à la recherche de produits pour remplacer les fenêtres Hunt. Si nous pouvons aller chercher 5 à 8 % de leurs affaires, nous serons contents », a déclaré Jean-Louis Bonneville, président de Bocenor.

Bocenor bénéficie également de la faillite du fabricant SuperVision, de Saint-Damase, il y a quelques mois.

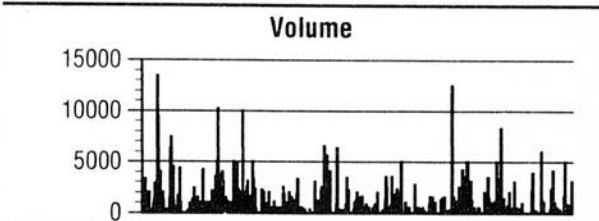
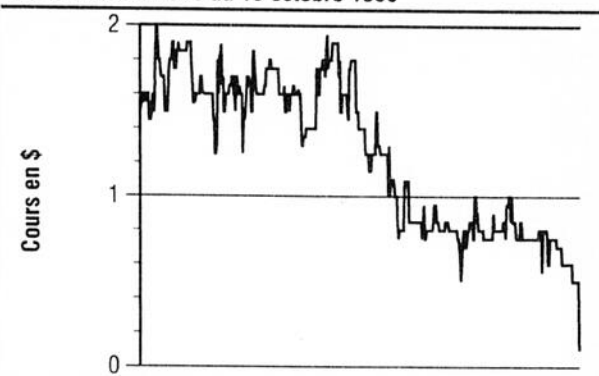
Restructuration du capital

En dépit de la chute des mises en chantier et du ralentissement dans les dépenses de rénovation, le Groupe Bocenor prévoit un profit en 1995.

Annoncée au début de septembre, la restructuration de capital entraînée par l'injection de capital du Fonds de solidarité des travailleurs du Québec n'est pas encore terminée. « On négocie encore avec les banques et avec nos autres partenaires. Les actionnaires seront convoqués à une assemblée spéciale à la fin de novembre »,

GRUPE BOCENOR (MTL, GBO) Quotidien

Du 20 octobre 1993 au 18 octobre 1995



Source : Télécote, EMS Graphique : LES AFFAIRES

a révélé M. Bonneville.

Le Fonds possédera environ 45 % de Bocenor après le financement. Il achète à la fois de nouvelles actions ordinaires du Trésor et 2 M\$ d'actions privilégiées.

Le bloc majoritaire (78 %) de la famille Bonneville sera dilué de pair avec les autres actionnaires minoritaires. Elle perdra le contrôle.

Avoir de 319 000 \$

Au 31 décembre 1994, l'avoir des actionnaires de Bocenor n'était plus que de 319 000 \$. Les bénéfices non répartis accusaient un déficit de 9,1 M\$. L'entreprise avait 14,6 M\$ de dettes.

Au premier semestre terminé le 30 juin, Bocenor a es-
suyé une perte nette de

529 000 \$ (0,09 \$ par action), contre un bénéfice de 118 000 \$ (0,01 \$ par action), un an plus tôt. Ses ventes ont reculé de 15 %, à 17,3 M\$.

Le capital servira à financer une augmentation de la capacité de production de fenêtres en PVC, le segment des fenêtres le plus robuste, dans la conjoncture déprimée actuelle. Bocenor réalise 55 % de ses ventes au Québec.

Depuis le début de 1995, Bonneville exploite une usine de fenêtres en PVC au New Hampshire. Ses ventes américaines s'élèveront à 1 M\$ cette année et à 4,5 M\$ l'an prochain, a prédit M. Bonneville.

DOMINIQUE BEAUCHAMP

LES DEVISES - Le 20 octobre 1995, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CAN	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CAN
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,663 3	Italie	Lire	1 178,610 0
Afrique française	Franc CFA	358,660 0	Jamaïque	Dollar	25,702 6
Allemagne	Mark	1,016 5	Japon	Yen	73,150 0
Antilles anglaises	Dollar	1,973 9	Liban	Livre	1 166,440 0
Argentine	Peso	0,732 5	Maroc	Dirham	6,098 0
Australie	Dollar	0,976 5	Mexique	Nuevo peso	4,870 0
Autriche	Schilling	7,160 0	Nicaragua	Gold Cordoba	5,590 0
Bahamas	Dollar	0,732 5	Norvège	Couronne	4,506 5
Barbade	Dollar	1,473 3	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,108 9
Belgique	Franc	20,930 0	Pakistan	Roupie	23,220 0
Bermudes	Dollar	0,732 6	Pays-Bas	Florin	1,138 6
Bésil	Real	0,693 8	Pérou	Newsol	1,648 2
Chili	Peso	295,500 0	Philippines	Peso	18,970 0
Chine	Renminbi	6,090 2	Porto-Rico	Dollar	0,732 6
Colombie	Peso	718,940 0	Portugal	Escudo	107,650 0
Cuba	Peso	0,732 5	Répub. Dominicaine	Peso	10,040 0
Danemark	Couronne	3,956 2	Rép. Tchèque	Koruna	19,254 6
Egypte	Livre	2,487 0	Roumanie	Leus	1 577,144 2
Espagne	Peseta	88,280 0	Royaume-Uni	Sterling	0,463 8
États-Unis	Dollar	0,732 6	Russie	Rouble	3 158,553 2
Finlande	Mark	3,082 5	Singapour	Dollar	1,037 1
France	Franc	3,586 6	Slovaquie	Koruna	22,350 0
Grèce	Drachme	168,510 0	Sri Lanka	Roupie	38,220 0
Haiti	Gourde	13,918 1	Suède	Couronne	4,908 6
Hong Kong	Dollar	5,659 6	Suisse	Franc	0,829 7
Inde	Roupie	25,813 3	Tunisie	Dinar	0,691 6
Iran	Rial	2 197,600 0	Turquie	Lire	36 864,740 0
Israël	Shequel	2,197 6	Venezuela	Bollivar	155,700 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

FICHE DOCUMENTAIRE

LES AFFAIRES

Les valeurs mobilières

N.D.L.R. - Cette rubrique a pour but de démythifier le monde des valeurs mobilières : les institutions qui le composent, le fonctionnement du marché, les concepts utilisés, les termes employés, etc. Elle vous reviendra chaque semaine jusqu'à la fin de l'année.

Différences entre une obligation au porteur et une obligation nominative

La plupart des sociétés et des gouvernements émettent des obligations sous la forme de titres au porteur et de titres nominatifs. Une obligation au porteur n'indique pas le nom du propriétaire du titre; au regard de la loi, le détenteur d'un titre au porteur est présumé être le propriétaire.

L'obligation au porteur est munie d'une feuille de coupons d'intérêt qui ne peuvent être encaissés avant la date imprimée sur chaque coupon. Généralement, les paiements d'intérêt sont effectués tous les six mois.

Les obligations nominatives quant au capital et à l'intérêt portent le nom du propriétaire et l'intérêt est payé à celui-ci directement par chèque. Les obligations nominatives quant au capital seulement (plutôt rares aujourd'hui) portent le nom du propriétaire sur l'obligation et une feuille de coupons y est attachée, mais, comme dans le cas des obligations au porteur, les coupons sont encaissables sur demande auprès de n'importe quelle banque à partir de la date imprimée sur chaque coupon.

Facteurs influençant le cours des obligations

Le cours des obligations est donné en pourcentage de la valeur nominale et varie en sens contraire du niveau général des taux d'intérêt. Une baisse générale des taux d'intérêt provoque une hausse automatique du cours des obligations en circulation et, à l'inverse, une hausse des taux d'intérêt entraîne une baisse du cours des obligations en circulation.

Ces fluctuations de cours sont normalement plus importantes dans le cas des obligations à long terme. Le niveau des taux d'intérêt est influencé par des facteurs tels que la politique monétaire et la gestion de la dette gouvernementale, les tendances inflationnistes, les ventes ou les achats massifs sur le marché des obligations, le flux de capitaux étrangers et le niveau général de l'activité économique.

Dans certains cas particuliers, le cours d'une obligation peut être influencé par les perspectives économiques de l'émetteur et par la confiance de l'investisseur ou de l'épargnant dans ces perspectives.

Obligation ou débenture convertible

Les obligations ou les débentures convertibles comportent le droit, appelé « droit de conversion », de pouvoir être échangées, au gré du porteur, contre des actions ordinaires d'une même société, à des conditions précises.

Ces titres d'emprunt ont les mêmes caractéristiques que les autres obligations ou débentures en ceci qu'ils portent intérêt à un taux fixe et qu'ils viennent à échéance à une date déterminée à laquelle le capital doit être remboursé. Ils offrent également des possibilités de plus-value de capital grâce au droit du porteur de convertir les débentures ou les obligations en actions ordinaires au prix stipulé et durant des périodes déterminées.

Facteurs influençant le cours d'une débenture convertible

La valeur du titre lui-même comme placement à revenu fixe et le cours des actions ordinaires contre lesquelles la débenture peut être échangée influent sur le cours d'une débenture convertible.

On peut dire, de façon générale, que le cours augmente parallèlement à celui de l'action ordinaire. Si le cours de l'action ordinaire baisse nettement en dessous de la valeur de conversion, la débenture se vend alors comme s'il s'agissait d'une débenture classique non convertible.

Extraits tirés de la brochure *Le placement : termes et définitions*, publiée par l'Institut canadien des valeurs mobilières.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:



Valeurs mobilières
Desjardins

Pour partir du bon pied,
consultez un conseiller en placements.

Réaliser de bons placements signifie être bien informé. Pour les placements obligataires, boursiers et la gestion de portefeuille, communiquez avec notre équipe à l'une de nos dix succursales :

Montréal	Granby	(514) 987-1749
Québec	Sherbrooke	1-800-361-4342
Victoriaville	Val D'or	
Rouyn-Noranda	Chicoutimi	
Drummondville	Thetford Mines	

Membre du FCPE

RÉSULTATS FINANCIERS

Goodfellow : la faible demande pour le bois mine ses profits

Goodfellow (Mtl, GDL, 4,25 \$) a enregistré un quatrième trimestre difficile. Pour la période de trois mois terminée le 31 août 1995, la société a dégagé un bénéfice net de 1,1 M\$ (0,28 \$ par action), comparativement à 1,7 M\$ (0,43 \$ par action), il y a un an. Les ventes ont

également reculé, passant de 64,4 M\$ à 59,2 M\$. Goodfellow a terminé l'exercice avec un bénéfice net de 1,8 M\$ (0,47 \$ par action), comparativement à 2,7 M\$ (0,70 \$ par action), l'année dernière. Le chiffre d'affaires affiche une amélioration de 8 %. Il

est passé de 216,4 M\$ à 233,5 M\$. Les résultats du distributeur de produits de bois reflètent la mollesse de la demande pour le bois d'oeuvre et les produits du bois. Le recul, surtout au troisième trimestre, des prix du bois de construction a également af-

fecté négativement les résultats de la société. Les prix avaient atteint des sommets l'an dernier. La société a récemment mené à terme la consolida-

tion de ses activités de fabrication, ce qui devrait lui permettre de comprimer ses coûts et d'améliorer la qualité de ses produits ainsi que son efficacité.

La société a indiqué que les résultats dans les marchés de l'Ontario et des provinces de l'Ouest sont très bons. Cette tendance devrait se maintenir, estime la société. (RCS)

Amisk affectée par la baisse des prix des panneaux OSB

La Corporation régionale d'investissement Amisk (Mtl, ASA, 1,52 \$) a connu un recul de ses résultats au troisième trimestre. Le bénéfice net est passé de 2,1 M\$ (0,25 \$ par action), l'an dernier, à 1,7 M\$ (0,20 \$ par action), cette année. Pour la période de neuf mois, le bénéfice net s'est

chiffré à 4,5 M\$ (0,52 \$ par action), comparativement à 5,7 M\$ (0,66 \$ par action), il y a un an. Ces bénéfices proviennent de la quote-part des résultats de la société en commandite Sodexfor, dont le principal placement est les Panneaux Chambord. La bonne performance de cette usine n'a pu contreba-

lancer la baisse des prix des panneaux OSB, particulièrement au deuxième trimestre, ce qui a affecté négativement les profits de la société. Amisk a indiqué que les prix de l'OSB se sont redressés dès le début de juillet, ce qui s'avère encourageant pour le quatrième trimestre. (RCS)

CCL : recul des résultats trimestriels

CCL Industries (Tor., CCQ, 11 \$) affiche un recul de ses résultats trimestriels en raison de la faiblesse de la demande. Les ventes ont reculé de 244,1 M\$, l'an dernier, à 238,9 M\$, cette année. Le bénéfice net est passé de 8 M\$ (0,25 \$ par action), en 1994, à 7,6 M\$ (0,23 \$ par action). Les résultats de la période

de neuf mois terminée le 30 septembre affichent une amélioration par rapport à l'an dernier. Le chiffre d'affaires a progressé de 6,1 % à 743,3 M\$. Le bénéfice net s'est accru de 17 %, passant de 21,9 M\$ (0,66 \$ par action), l'an dernier, à 25,6 M\$ (0,77 \$ par action). La société a indiqué que ses divisions de produits de

consommation et d'étiquettes ont bien fait. Sa division de contenants affiche pour sa part des résultats en baisse en raison de la volatilité des prix de l'aluminium. La société emploie 5 800 personnes réparties dans 29 établissements en Amérique du Nord, en Europe, en Australie et en Chine. (RCS)

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Compagnie	Date et heure	Endroit
Foresbec	26 octobre, 17 h 00	Hôtellerie Le Dauphin, Drummondville
Goyette (Groupe)	26 octobre, 10 h 00	Auberge des Seigneurs, Saint-Hyacinthe
Vauquelin (Mines)	30 octobre, 9 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Ecuador	31 octobre, 10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Dominion Textile	31 octobre, 11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein au (514) 392-1586.

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

- Avenor : div. trim. de 0,12 \$ payable le 29 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- Caldwell Partners : div. de 0,19 \$ payable le 16 novembre aux actionnaires inscrits le 2 novembre.
- Canadian Occidental : div. trim. de 0,125 \$ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 11 décembre.
- Cangene : div. initial estimé de 2,25 \$ payable le 30 octobre aux actionnaires inscrits le 25 octobre.
- Enerplus Resources : div. trim. de 0,1252 \$ payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- Falconbridge : div. trim. de 0,10 \$ payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 27 octobre.
- First Australia Prime : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- Fletcher Challenge Canada : div. trim. de 0,15 \$ payable le 15 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- Goodfellow : div. trim. de 0,07 \$ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.
- Laidlaw : div. trim. de 0,04 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 1er novembre.
- McGraw-Hill Ryerson : div. trim. de 0,05 \$ payable le 21 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- Nova Scotia Power : div. trim. de 0,195 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- Primex Forest : div. trim. de 0,04 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 3 novembre.
- Public Storage Canadian Properties : div. trim. de 0,22 \$ payable le 10 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- Québec-Téléphone : hausse du div. trim. de 0,3175 \$ à 0,325 \$ payable le 1er janvier aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- Rothmans : div. trim. de 1,50 \$ payable le 17 décembre aux actionnaires inscrits le 1er décembre.
- Shaw Communications : div. trim. de 0,03 \$ l'action A et 0,035 \$ l'action B payables le 1er décembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- Timberwest Forest : div. trim. de 0,08 \$ payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 31 octobre.
- United Canadian Shares : div. trim. de 0,15 \$ payable le 30 novembre aux actionnaires inscrits le 15 novembre.

Pour communiquer vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586.

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de compagnies cette semaine : 60 Améliorations : 44 Détériorations : 15

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus		Période	
	000 \$				bruts (000 \$)		mois	terminée
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Advantex Marketing	821 ³	(2 063) ³	0,03	(0,09)	12 214	6 337	12 m.	30-Jun-95
Amisk (Corp. d'investiss.)	1 741	2 136	0,20	0,25	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Avenor	4 503	5 673	0,52	0,66	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-95
Barrick Gold ¹	90 100	(16 600)	1,34	(0,25)	734 900	523 300	3 m.	30-Sep-95
Brio Industries	227 000	(84 900)	3,38	(1,28)	2 128 700	1 480 300	9 m.	30-Sep-95
Canadian Occidental Pete	67 700	61 300	0,19	0,20	295 200	216 100	3 m.	30-Sep-95
Cadence Design	214 200	184 100	0,60	0,62	905 000	610 900	9 m.	30-Sep-95
Caldwell Partners Int.	719	(4 520)	0,15	(0,97)	14 618	11 356	3 m.	31-Août-95
Cam-Net Communications	1 099	(3 690) ³	0,23	(0,79)	26 764	20 798	6 m.	31-Août-95
Canadian General Investments	35 909 ²	9 483 ³	0,59	0,15	140 090	109 598	3 m.	30-Sep-95
Canadian Hydro Developers	66 430 ³	15 716 ²	1,07	0,24	384 662	307 419	9 m.	30-Sep-95
Canadian World Fund	1 276	988	0,17	0,14	5 583	4 505	3 m.	31-Août-95
Cara (Entreprises)	3 986	2 851	0,55	0,40	18 972	14 670	12 m.	31-Août-95
CGC	(11 059)	(5 595)	(0,71)	(0,46)	22 559	24 485	6 m.	31-Août-95
Co-Steel	2 435	2 456	0,51	0,46	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-95
Consumers Packaging	407	148	0,02	0,01	2 837	1 350	9 m.	30-Sep-95
Contrans Corp.	38 100	33 900	0,57	0,51	285 300	269 500	3 m.	30-Sep-95
Crestbrook Forest Products	109 700	66 900	1,63	1,00	869 300	745 300	9 m.	30-Sep-95
Danison Mines	5	(35)	0,00	(0,01)	n.d.	n.d.	12 m.	30-Jun-95
Diamond Fields	8 600	7 670	0,07	0,07	212 300	199 000	3 m.	17-Sep-95
Doman Industries	14 450	12 250	0,12	0,10	616 900	595 800	9 m.	30-Sep-95
Domtar	7 600	8 000	0,23	0,25	238 900	244 100	3 m.	30-Sep-95
E-L Financial Corp.	25 600	21 900	0,77	0,66	743 300	700 300	9 m.	30-Sep-95
Eagle Precision Techno.	2 000	3 900	0,08	0,15	45 600	52 100	3 m.	30-Sep-95
Falconbridge	7 900 ²	7 800	0,31	0,31	136 900	140 300	9 m.	30-Sep-95
Fahnestock Viner Holdings ¹	13 100	15 500	0,43	0,51	318 700	314 200	3 m.	30-Sep-95
Falco	85 500 ²	49 500 ²	2,81	1,63	1 085 300	928 200	9 m.	30-Sep-95
Falconbridge	6 700	8 300	0,22	0,36	n.d.	n.d.	3 m.	30-Sep-95
Fletcher Challenge Canada	25 200	23 800	0,87	0,96	352 900	337 600	9 m.	30-Sep-95
Goodfellow	1 071	1 61	0,25	(0,04)	19 667	16 828	3 m.	31-Août-95
Harmac Pacific	4 015	1 975	1,02	0,40	70 733	64 126	12 m.	31-Août-95
Highwood Distillers	10 342 ³	1 490 ²	0,66	0,13	148 861	105 871	3 m.	30-Sep-95
International Forest Prod.	19 764 ³	(1 399) ²	1,26	(0,12)	412 810	256 926	9 m.	30-Sep-95
Jordan Petroleum	8 451 ²	321	0,06	(0,06)	15 974	20 689	3 m.	30-Sep-95
Kimpex	13 858 ²	8 616	0,00	(0,08)	43 978	63 015	9 m.	30-Sep-95
Laidlaw ¹	308 700 ²	(3 200)	3,55	n.d.	n.d.	n.d.	12 m.	30-Jun-95
Lincoln Capital	15 129	7 448	0,38	0,17	224 877	193 346	3 m.	30-Sep-95
Laidlaw ¹	48 596	31 538	1,23	0,78	644 107	563 549	9 m.	30-Sep-95
Merfin Hygienic Products	90 000	22 000	0,55	0,13	750 000	573 000	3 m.	30-Sep-95
Noranda (Foresterie)	256 000	(1 000)	1,97	(0,03)	2 146 000	1 544 000	9 m.	30-Sep-95
Pacific Forest Products	35 999	35 031	6,68	n.d.	671 401	611 016	9 m.	30-Sep-95
Pallet Pallet ¹	570	208	0,16	0,06	10 599	11 470	3 m.	31-Août-95
Perle Systems	1 469	808	0,41	0,23	23 800	20 108	6 m.	31-Août-95
Pet Valu	5 937	3 509	0,50	0,29	50 790	37 237	3 m.	30-Sep-95
Primex Forest Products	14 252	10 756	1,18	0,88	136 931	121 260	9 m.	30-Sep-95
Quality Dino ¹	84 600	55 500	0,47	0,32	565 400	526 700	3 m.	30-Sep-95
Québec-Téléphone	253 400	49 900 ³	1,43	0,39	1 754 100	1 397 100	9 m.	30-Sep-95
Repap	18 499	17 168	0,46	0,44	408 543	341 248	3 m.	30-Sep-95
Rothmans	60 171	45 840	1,51	1,17	1 289 932	1 077 486	9 m.	30-Sep-95
RTO Entreprises	80 400	500 ²	0,65	0,00	663 900	483 300	3 m.	30-Sep-95
Scott Paper	1 073	1 664	0,28	0,43	59 233	64 412	3 m.	31-Août-95
Slocan Forest Products	1 824	2 677	0,47	0,70	233 522	216 378	12 m.	31-Août-95
Star Data Systems	21 200	3 900	1,39	0,26	117 400	64 200	3 m.	30-Sep-95
Stone Consolidated	45 500	s.o.	2,44	s.o.	299 800	s.o.	9 m.	30-Sep-95
Suncor	33	(25)	0,00	0,00	1 841	1 680	6 m.	31-Jul-95
Synex International	586 ³	13 231	0,02	0,40	230 050	206 545	3 m.	30-Sep-95
Third Canadian General Inv.	27 003 ³	42 481	0,77	1,30	704 680	579 516	9 m.	30-Sep-95
Timberwest Forest	1 400	2 300	0,08	0,13	14 700	12 200	3 m.	31-Août-95
United Canadian Shares	3 600	6 100	0,20	0,34	37 700	34 100	9 m.	31-Août-95
Suncor	(19 014) ³	1 784	(1,96)	0,25	65 473	55 216	12 m.	31-Mai-95
Suncor	(1 200)	(600)	(0,13)	(0,07)	18 700	9 900	3 m.	31-Août-95
Suncor	17 100	(3 100) ³	0,06	(0,01)	617 300	482 600	3 m.	31-Août-95
Suncor	132 800	90 800 ³	0,48	0,33	2 517 400	2 128 300	12 m.	31-Août-95
Suncor	(139)	27	0,00	0,00	2 824	n.d.	3 m.	31-Août-95
Suncor	(585)	(442)	(0,01)	(0,02)	4 676	3 313	6 m.	31-Août-95
Suncor	2 021	1 296	0,09	0,06	20 953	12 009	3 m.	30-Sep-95
Suncor	4 679	3 656	0,20	0,16	49 873	34 306	9 m.	30-Sep-95
Suncor	67 000 ²	28 000	0,42	0,17	665 000	457 000	3 m.	30-Sep-95
Suncor	171 000 ²	82 000	1,05	0,51	1 794 000	1 316 000	9 m.	30-Sep-95
Suncor	3 149	5 120	0,15	0,21	101 203	96 822	3 m.	30-Sep-95
Suncor	33 640	20 944	1,56	0,87	335 006	293 172	9 m.	30-Sep-95
Suncor	2	206	0,00	0,01	34 166	5 102	3 m.	31-Août-95
Suncor	206	200	0,04	0,04	9 806	7 869	3 m.	31-Août-95
Suncor	879	692	0,10	0,08	19 031	16 908	9 m.	9-Sep-95
Suncor	2 159	1 821	0,25	0,21	55 310	47 389	3 m.	9-Sep-95
Suncor	(2 323)	4 801	(0,27)	0,56	34 317	63 082	3 m.	30-Sep-95
Suncor	2 225 ³	11 525 ²	0,25	1,33	125 594	146 910	9 m.	30-Sep-95
Suncor	169	(496)	0,03	(0,09)	19 745	14 907	3 m.	30-Jun-95
Suncor	2 568	741	0,49	0,14	87 579	75 090	12 m.	30-Jun-95
Suncor	22 300	21 800	1,28	1,26	198 300	186 000	9 m.	30-Sep-95
Suncor	42 200	(30 300)	0,34	(0,25)	525 300	444 400	3 m.	30-Sep-95
Suncor	83 500 ³	(100 600)	0,68	(0,86)	1 625 100	1 220 000	9 m.	30-Sep-95
Suncor	14 000	16 400	2,53	2,98	124 000	119 400	3 m.	30-Sep-95
Suncor	28 900	32 700	5,24	5,93	244 800	238 400	6 m.	30-Sep-95
Suncor	1 845	389	0,17	0,05	28 109	4 670	12 m.	31-Jul-95
Suncor	6 280	(6 538)	0,41	(0,43)	130 769	108 604	3 m.	30-Sep-95
Suncor	5 024 ³	(1 388) ³	0,33	(0,09)	365 031	319 835		

Transat rejette les offres de Royal

Un comité indépendant du conseil d'administration de **Transat A.T.** (Mtl, TRZ, 4,95 \$) a rejeté les offres de **Royal Aviation** (Mtl, ROY, 4 \$). Royal a déposé un avis d'intention en vue d'une offre publique d'acquisition (OPA) amicale de 5 \$ l'action.

« On comprend mal leur position. Ils considèrent raisonnable un rachat d'actions à 4,50 \$, mais pas une OPA (offre publique d'achat) à 5 \$. Notre stratégie est de réussir la transaction », a déclaré **Michel Leblanc**, président de Royal.

Avant de mettre sous presse, Royal n'avait pas encore fait part de sa position officielle devant le rejet de sa proposition. Royal aurait déjà accumulé des actions de Transat dans le marché secondaire.

Le transporteur nolisé Royal est intéressé aux activités de transport nolisé d'**Air Transat**. Royal aurait l'appui financier du groupe britannique **Airtours Plc.**

qui vient d'acquérir le voyageur canadien **Vacances Sunquest**.

Royal prévoit une concentration des activités canadiennes de grossistes en voyages par des étrangers. Ces propriétaires étrangers, **First Choice Plc (ITH)** et **Airtours**, par exemple, n'ont pas le droit d'exploiter un transporteur aérien au Canada. Royal veut se positionner pour les servir.

« Nous n'avons pas l'intention de déposer nos 850 000 actions au rachat ni à l'offre publique. Transat vaut 7 \$ l'action sur la base du bénéfice de 1-1,25 \$ et des fonds autogénérés de 1995 », a affirmé **Irwin Michael**, gestionnaire des fonds **ABC Fundamental Value** et **ABC Fully Managed Fund**.

Airtours a acquis **Sunquest** pour l'équivalent de cinq fois sa valeur comptable. Sur cette base, Transat vaudrait 10-12 \$ l'action *privément*. « Les dirigeants de Transat gèrent bien leur firme dans une industrie mouvementée.

L'offre de Royal place Transat en jeu », a indiqué **M. Michael**.

Parallèlement, Transat a annoncé la vente de 25 % de son voyageur **Vacances Air Transat** à **Capital d'Amérique CPDQ**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, pour 10 M\$. **Capital d'Amérique** a l'option de revendre à Transat les actions acquises entre le 19 octobre 2000 et le 31 décembre 2005. Transat a aussi l'option de racheter cette participation, au cours de la même période.

La Caisse de dépôt est également actionnaire de Royal. « Il est à l'encontre des politiques de la Caisse d'entra-

ver la possibilité d'offres publiques d'acquisition », a signalé **M. Leblanc**.

En outre, **Capital d'Amérique** a le droit d'acheter le solde des actions des **Vacances Air Transat** « advenant l'acquisition par un tiers de 40 % ou plus du capital de Transat ». Plus tôt, Transat a vendu un intérêt minoritaire dans sa nouvelle filiale de forfaits en tourisme d'accueil **D.M.C. Transat au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, pour 2,5 M\$.

Transat a indiqué que la vente à **Capital d'Amérique** n'est pas une mesure défensive afin de contrer l'offre publique envisagée par

Royal, mais plutôt « un concours de circonstances ». **Capital d'Amérique CPDQ** et **Transat** auraient été en négociations depuis « un certain temps ».

Or, Transat n'a pas besoin de capitaux. Elle a notamment lancé deux offres publiques de rachat de 29 M\$ de ses actions. L'élimination de 48 % de ses actions aurait haussé leur valeur dans le marché. La société prévoit générer 30 M\$ d'encaisse de son exploitation au cours des 12 prochains mois.

Au moment du rachat, **François Legault**, vice-président, finances, de Transat, avait déclaré : « Il est évident qu'une société sous-

évaluée, générant des liquidités élevées et sans bloc de contrôle, peut être attrayante aux yeux d'un acquéreur. »

De plus, les deux provisions permettant à Transat de reprendre la propriété des actions vendues portent à croire que **Capital d'Amérique** est un actionnaire de convenance. Un comité indépendant d'administrateurs de Transat a déjà recommandé l'acceptation de cette transaction au conseil de Transat.

Compte tenu des événements récents, Transat a augmenté de 4,50 \$ à 5,75 \$ son offre publique de rachat de 3,75 M d'actions. L'offre commence le 27 octobre. (DB)

Première émission pour les Laboratoires AEterna

Les **Laboratoires AEterna**, de Québec, ont déposé un prospectus provisoire pour le placement de 13 M\$ d'actions non émises à droit de vote subalterne et de 5 M\$ d'actions existantes par voie de placement secondaire, pour un total de 18 M\$.

Il s'agit du premier appel public à l'épargne de la compagnie.

L'émission sera vendue dans toutes les provinces du Canada.

Au Québec, la portion placement primaire de l'émission sera admissible à une déduction de 100 % dans le cadre du Régime d'épargne-actions (REA) du Québec.

Le chef de file de l'émission sera la **Corporation Gordon Capital**.

AEterna effectue de la recherche appliquée en biologie moléculaire, en endo-

crinologie et en physiologie pour mettre au point et commercialiser, à l'échelle mondiale, des produits innovateurs dans les domaines biopharmaceutiques, nutritionnels et des cosmétiques.

Les chercheurs d'AEterna se concentrent particulièrement sur l'étude de différents mécanismes de communication cellulaire, dont ceux de l'antiogénèse. Ils veulent en arriver à trouver des produits qui pourront lutter efficacement contre des maladies pour lesquelles il n'existe aucune thérapie satisfaisante, telles que le cancer, le psoriasis et l'arthrite.

La compagnie travaille également au développement de produits biotechnologiques qui aident à ralentir l'apparition des signes du vieillissement de la peau. (FR)

Imasco acquiert Big V, pas Jean Coutu

La filiale d'**Imasco** (Mtl, IMS, 23,88 \$) **Shoppers Drug Mart** acquerra la chaîne de pharmacies **Big V**, de London (Ontario), pour 243 M\$.

Big V exploite 135 pharmacies dans le sud de l'Ontario.

Shoppers Drug Mart/Pharmaprix compte 178 pharmacies au Canada.

Les 1 800 actionnaires de **Big V** auront le choix entre 10 \$ l'action comptant ou

des billets ou des actions d'**Imasco**. **Imasco** n'émettra pas plus de 35 M d'actions.

Les propriétaires de 33,3 % des actions de **Big V** se sont engagés à déposer leurs actions.

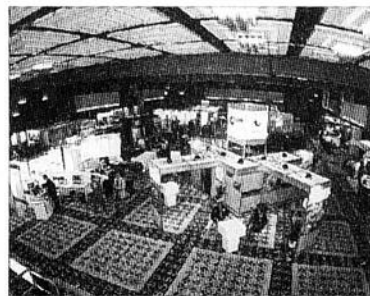
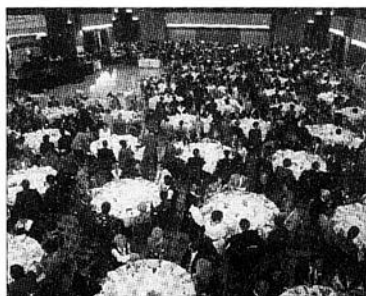
À Toronto, la semaine dernière, des rumeurs persistantes ont mentionné que le **Groupe Jean Coutu** (Mtl, PJC.A, 10,50 \$) était sur le point d'acheter la chaîne **Big V**. (DB)

L A V A L

Réunions, expositions, congrès

4 centres de congrès
 1 325 chambres modernes
 65 salles de réunion
 130 000 pieds carrés pour vos réunions, expositions et congrès
 0 stationnement payant
 327 000 habitants vous accueillent
 + 2 aéroports à proximité
 450 restaurants
 458 846 avantages

Il n'y a pas que les chiffres qui parlent en faveur de **L A V A L** pour tenir vos réunions, expositions et congrès : l'expertise organisationnelle du tourisme d'affaires et de congrès, le rapport qualité / prix exceptionnel, la situation géographique centrale, l'infrastructure moderne et l'hospitalité des Lavallois sont autant de raisons incomparables. Peu importe votre méthode de calcul, **L A V A L** est l'unique choix.



Centre des Congrès de Laval
Tél.: (514) 687-2440
1-800-667-2440



Sheraton Inn Laval
Tél.: (514) 687-2440
1-800-667-2440



Centre de Convention
Tél.: (514) 333-1000



Hôtel des Gouverneurs Laval
Tél.: (514) 682-2225
1-800-363-7948



Hôtel Travelodge
Tél.: (514) 682-9000
1-800-578-7878



Quality Suites
Tél.: (514) 686-6777
1-800-228-5151

Pour vos prochaines réunions, expositions et congrès, communiquez avec nous. Nous pouvons vous offrir une foule de services gratuits: visite d'inspection, information touristique, activités pré et post congrès, activités pour les conjoints, guide du planificateur, etc.

INFORMATION:
1-800-463-3765
ou (514) 682-5522

Tourisme
Québec



Audi A6 quattro : exceptionnellement sûre et... lente



FICHE TECHNIQUE - AUDI A6 QUATTRO

Empattement (cm)	269	Antiblocage	oui
Longueur (cm)	480	Antipatinage	n.a. (rouge intégral)
Poids (kg)	1595	Coussins gonflables g./dr. oui/oui	
Moteur	V6	Pneus	195/65HR15
Cylindrée (litres)	2,8	Réservoir carburant (litres)	80
Puissance (chevaux)	172	Capacité du coffre (litres)	510
Type de transmission	automatique	Accélération 1/4 mille (sec.)	17,85
Nombre de rapports	4	Freinage 100-0 km/h (mètres)	46,87
Suspension avant	indépendante	Consommation (l/100 km)	12,7
Suspension arrière	indépendante	Prix	52 500 \$
Direction	crémaillère assistée	Kilométrage parcouru	2570
Freins : av./arr.	disque / disque		

CLASSEMENT / CONSOMMATION

Match LES AFFAIRES 1995
Berlines intermédiaires de luxe

Rang		Litres / 100 km
1	Toyota Avalon XLS	11,8
2	Acura 2.5TL	11,9
3	Mercedes-Benz C280	12
4	BMW 325i (manuelle)	12,2
4	Mazda Millenia S	12,2
6	Audi A6 quattro	12,7
7	Infiniti I30t	12,9
8	Volvo 960 familiale	13,6
9	Saab 9000CS	13,8

Note : consommation enregistrée lors de nos essais.
Source : "LES AFFAIRES"

L'Audi du juste milieu affiche un dossier de sécurité impressionnant.

Elle est, par exemple, la seule berline qui ait décroché une note parfaite (cinq étoiles à la fois pour le conducteur et le passager avant) dans les rigoureux *crash tests* de l'organisme américain *NHTSA*. Elle a réussi de façon tout aussi brillante les tests européens en collision décalée.

Pour ce qui est de la sécurité active (prévenir la collision) les Audi sont virtuellement imbattables en version *quattro*, surtout dans un climat comme le nôtre. Leur rouge intégral est toujours d'une efficacité inégalée. Il profite même, en 1996, de l'antipatinage *EDL* (*Electronic Differential Lock*) aux roues avant et arrière, du jamais vu !

Nos essayeurs ont souligné l'impression de solidité que dégage cette voiture, son aplomb et la qualité de sa tenue de route, lui accordant d'ailleurs la deuxième meilleure note sous ce rapport.

Plusieurs ont également souligné la maniabilité que lui confère un diamètre de braquage court.

Manque de nerf

Et pourtant, on a jugé l'A6 *quattro* « lourde et difficile à manier sur de courtes distances » et « peu pratique pour la ville ». Le coupable : un

groupe propulseur qui en fait la plus lente de nos concurrentes sur le quart de mille, départ arrêté.

Une Audi 100 (l'ancienne appellation de cette série) décrochait la meilleure note globale pour l'essai routier dans notre match de 1993, en dépit de la mollesse des accélérations. Le groupe d'essai a été moins indulgent cette fois-ci, malgré les qualités globales toujours impressionnantes, sinon exceptionnelles, de cette série. En dépit aussi de la demi-seconde gagnée par rapport à sa devancière sur la même distance.

De bonnes accélérations et reprises sont essentielles à la sécurité active, question de doubler de façon sûre et rapide ou de se tirer d'une situation dangereuse. Mais elles ont aussi une influence certaine sur l'agrément de conduite. D'un côté comme de l'autre, l'A6 a de gros progrès à faire.

Son V6 est souple et doux, mais il manque de nerf dans cette configuration. Sans compter que l'A6 est la deuxième plus puissante et la deuxième plus chère du groupe.

Espoir à l'horizon

Le constructeur d'Ingolstadt est conscient du problème que connaissent ses modèles V6 en terre américaine. Elle a déjà

modifié, entre autres, la courbe de réponse du V6 sur certains modèles 1996 — nous ne pouvions disposer que d'une version 1995 pour le match, à une date aussi avancée.

Mais la véritable solution est une nouvelle version du V6, dévoilée récemment. Ce groupe est pourvu de culasses à cinq soupapes par cylindre, coiffées d'arbres à cames en tête doubles à calage variable. Ses 190 chevaux (18 de plus) retranchent une seconde au sprint 0-100 km/h et produisent de meilleures reprises. Il faudra cependant patienter au moins jusqu'à l'année-modèle 1997 pour en profiter ici. L'A6 a régressé, d'autre part, en freinage d'urgence, par rapport au modèle semblable essayé en 1993. Elle a même inscrit la distance d'arrêt moyenne la plus longue du groupe.

Le groupe d'essai a, par contre, apprécié la qualité de fabrication et la finition toujours exceptionnelle de cette série, l'équipement très complet, le confort des sièges — un des essayeurs les a cependant trouvés « durs » — le coffre à gants de bonne taille et le toit ouvrant qui s'ouvre seulement dans la mesure voulue, en faisant pivoter une molette.

On a moins aimé les gros appuis-tête arrière qui, bien qu'indispensables, nuisent à la visibilité ; un

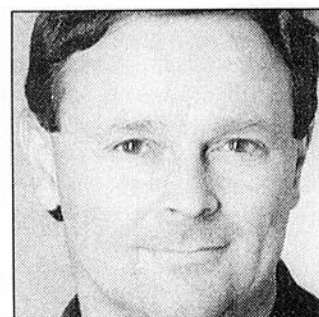


Huit conducteurs désignés par LES AFFAIRES ont pu comparer neuf voitures entre elles pendant plusieurs semaines

Voitures en lice :

- Acura 2.5 TL
- ✓ Audi A6 quattro
- BMW 325i
- Infiniti I30t
- Mazda Millenia S
- Mercedes-Benz C280
- ✓ Saab 9000CS
- Toyota Avalon
- Volvo 960

La semaine prochaine :
✓ Acura 2.5 TL



MARC LACHAPPELLE

sélecteur de vitesses recalibrant ; la multitude déroutante de touches identiques au centre du tableau de bord et une radio dont le commutateur est indépendant du contact.

Malgré la performance mitigée de la berline A6 dans notre match, la nouvelle A4 et la grande berline tout aluminium, attendue chez nous l'an prochain, permettent d'affirmer qu'Audi est à nouveau en pleine ascension.

La série médiane ne pourra que profiter, elle aussi, de la progression actuelle d'une marque dont la devise demeure *Vorsprung durch technik* ou *Le progrès par le raffinement technique*.

Précision

Le prix de la Saab 9000CS, mon sujet de la semaine dernière, est de 42 340 \$.

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

LES RÉSEAUX DU SAVOIR
(Cégeps et commissions scolaires)

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: **18 novembre 1995**

POUR INFORMATIONS: (514) **392-9000**

le journal **LES AFFAIRES** et **SUPER MICRO** CENTRE DE MICRO-INFORMATIQUE

sont fiers de vous présenter

"La PME du futur"

Abordé dans un contexte informatif, le séminaire "La PME du Futur" traite des dernières technologies disponibles pour les PME québécoises en matière de micro-informatique.

Venez constater à quel point la technologie évolue et fait partie de notre quotidien. Découvrez une foule de solutions informatiques pour votre entreprise... les derniers postes de travail, les solutions réseau, le courrier électronique, le bureau mobile et à domicile, le multimédia, WINDOWS 95, WINDOWS NT, les derniers modèles d'imprimantes, INTERNET et l'autoroute électronique.

INSCRIPTIONS Communiquez aujourd'hui avec votre marchand SUPERMICRO pour assister à la prochaine présentation de "La PME du Futur".

Votre marchand SUPERMICRO :

- Alma (418)669-0666 - Bale Comeau (10 oct.) (418)294-2448 - Beloeil (11 oct.) (514)464-6809
- Chicoutimi (418)549-4900 - Dolbeau (418)276-5510 - Drummondville (819)478-0994 - Gaspé (418)368-5434
- J.-de-la-Madeline (6-7-8-9 oct.) (418)989-4090 - Jonquière (418)695-2044
- Lachute (514)562-2488 - La Malbaie (418)665-2023 - La Tuque (819)523-6115 - Matane (27 sept.) (418)566-2160
- Mont-Joli (418)775-2211 - Mont-Laurier (8 oct.) (819)623-5938 - Montréal (28 sept.) (514)879-9664
- Rimouski (418)723-2230 - Rivière du Loup (18 oct.) (418)862-5020 - Roberval (2) - (418)275-0275
- Sept-Îles (3 oct.) (418)962-0855 - St-Eustache (514)491-5010 - St-Félicien (418)679-1033 - St-Jérôme (514)438-3543
- St-Marc des Carrières (23 sept.) (7 oct.) (418)268-6000 - St-Michel-des-Saints (27 sept.) (514)883-6313
- Ste-Thérèse (514)430-7930 - Terrebonne (514)961-2220 - Thetford Mines (418)338-3526 - Trois-Rivières (819)378-1799
- Valleyfield (17 oct.) (514)371-7310 - Victoriaville (18 sept.) (10 oct.) (819)758-1800

IMMOBILIER

LE GROUPE ALFID ACHÈTE L'HÔTEL MARITIME, À MONTRÉAL

Le Groupe a payé 3 M\$ pour l'hôtel de 214 chambres, soit bien en deçà de l'évaluation municipale de 7 M\$ p. 85

LE CN VEND LE TERRAIN DU CLUB PRICE, RUE BRIDGE

Le Canadien National poursuit la liquidation de ses éléments d'actif immobiliers p. 86



HARNOIS + LAVERGNE

Gestion Immobilière
(Depuis 1980)

NOTRE SPÉCIALITÉ
« L'IMMOBILIER »

Montréal Québec
Sherbrooke

Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec)
H1Z 4G2

LES AFFAIRES

L'immobilier industriel devance le reste du marché

Le secteur industriel se tire mieux d'affaire que le reste du marché immobilier. Les locaux de qualité en location sont plus difficiles à trouver et les propriétaires d'immeubles sont moins flexibles. Bref, la pression commence à se faire sentir dans le marché industriel.

Spécialisé dans le secteur industriel dans l'est de l'Île, Peter Karamatsos, des Services immobiliers Terrex, a d'ailleurs déclaré que 1995 était une année plus active que prévu. Il a affirmé que Terrex avait vendu près de 15 immeubles industriels depuis le début de l'année.

« Les édifices sont plus difficiles à trouver. Par exemple, un client nous a demandé de trouver un bâtiment de 80 000 pi² à Anjou. Nous en avons sorti deux ou trois seulement. Il y a un an et demi, nous aurions facilement trouvé une dizaine de bâtisses répondant aux critères de ce client », a-t-il dit.

Selon lui, il existe actuellement trois marchés : les vieilles constructions, les constructions récentes et la construction sur mesure.

« Les plus vieilles sont fonctionnellement obsolètes, c'est-à-dire qu'elles ne répondent plus aux besoins des utilisateurs d'aujourd'hui. Les plafonds sont trop bas, le terrain est trop petit, etc. », a expliqué M. Karamatsos.

Créneaux de marché

Le son de cloche est le même au courtier Colliers Pierremont, où Serge Morand, directeur de la division industrielle, a souligné que le taux d'inoccupation se rapprochait de 10 % dans la grande région de Montréal, « mais ce chiffre inclut les vieilles bâtisses, qui sont moins populaires ».

Il a lui aussi rappelé que les besoins des entreprises avaient évolué. « Il faut donc tout regarder : les besoins en électricité, la distance entre les colonnes, la capacité des planchers, la hauteur des plafonds, etc. »

Ainsi, le choix commence à rétrécir. « Nous regardons ce qui est disponible, mais,

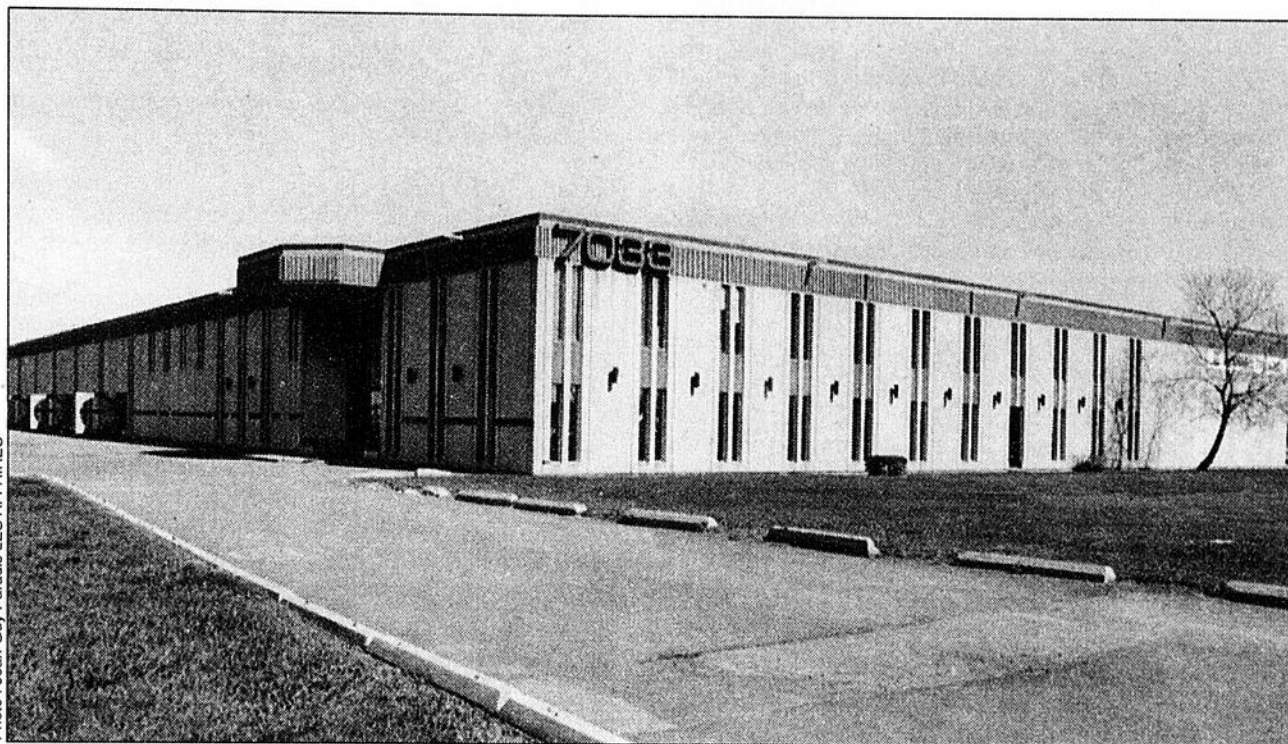


Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Le marché industriel se porte bien et plusieurs parlent d'un retour à l'équilibre. Les immeubles plus récents, notamment, font bonne figure.

en même temps, on est obligé d'envisager la construction sur mesure », a ajouté Serge Morand.

Gilles Lecours, associé chez Lecours, Bernèche et associés, a par ailleurs fait remarquer qu'il existait des créneaux dans le marché de la vente. Selon lui, les immeubles récents de plus de 60 000 pi² se vendent bien. La situation est semblable pour les plus petits édifices. Du côté de l'intermédiaire, par contre, la demande est plus faible; « 30 000 pi², c'est trop grand pour une nouvelle compagnie, mais trop petit pour une firme établie », a soutenu M. Lecours.

En fait, tout dépend du secteur dans lequel on se trouve. Selon Peter Karamatsos, l'occupant moyen à Anjou possède 24 000 pi², tandis qu'à Saint-Léonard, la moyenne tourne autour de 12 000 pi². À Montréal-Nord, les locaux sont encore plus petits : près de 6 000 pi² en moyenne.

« Le marché spéculatif est mort, mais le marché des propriétaires occupants prend de plus en plus d'importance », a expliqué M. Lecours.

Selon lui, ce facteur est important parce que les pro-

priétaires occupants tiennent les prix à des niveaux plus élevés. « Dès qu'ils occupent un local, ils ajoutent de la valeur à l'édifice et au secteur », a précisé Peter Karamatsos.

« À Saint-Léonard, les propriétaires occupants représentent près de 70 % du marché, tandis qu'à Anjou, ce pourcentage tourne autour de 50 % », a-t-il ajouté.

L'est de l'Île n'est cependant pas le secteur le plus actif. La plupart des courtiers mentionnent plutôt l'Ouest, la Rive-Sud et la Rive-Nord.

« L'Ouest, parce que c'est un grand secteur avec une tradition industrielle établie, et la Rive-Sud, parce qu'il y a moins de locaux disponibles », a indiqué Tom Grainger, vice-président de Devencore.

Gilles Dagenais, directeur de la division commerciale de Royal LePage, a pour sa part désigné la Rive-Nord comme étant le secteur le plus actif. « Il y a beaucoup d'activité au nord de Laval, surtout autour de Boisbriand et de Mirabel. »

Stabilisation des loyers

Ce resserrement du marché

entraîne une diminution du taux d'inoccupation. Par exemple, à Anjou, il se rapproche de 7 % (810 000 pi² disponibles). « Cependant, de ce chiffre, environ 90 % sont situés dans des bâtisses qui ont plus de 15 ans », a précisé Peter Karamatsos.

Le secteur a connu une hausse d'activité assez rapide puisque le taux d'inoccupation atteignait 15 % il y a deux ans. « À Saint-Léonard, le taux d'inoccupation a aussi rapidement diminué, passant de 12 %, il y a deux ans, à 8 %, aujourd'hui », a-t-il dit.

Qui dit diminution de l'espace disponible, dit stabilisation des loyers à court terme et augmentation à moyen terme. « Les prix de location dans les édifices de classe A sont passés de 3 \$-3,5 \$ le pi², il y a un an, à 3,75 \$-4 \$, aujourd'hui », a indiqué Tom Grainger.

Selon lui, les entreprises qui cherchent des locaux de 5 000 pi² n'ont aucun problème à combler leur besoin. Par contre, celles qui recherchent des locaux de 100 000 pi² ont plus de difficulté.

« Il est aussi intéressant de remarquer que les petites entreprises, dont les besoins vont de 500 pi² à 2 500 pi²,

sont dans un marché très serré où il y a très peu de disponibilité », a soutenu Tom Grainger.

Selon lui, les prix sont toujours supérieurs à 4 \$ le pi² dans ce segment de marché.

Et le référendum

Par ailleurs, Michael White, président des Immeubles Michel White, a déclaré que les nouveaux arrivants, dont les besoins sont plus restreints, avaient une mauvaise perception du marché. « Ils s'attendent à obtenir des prix ridicules, autant dans la location que dans la vente, mais le marché a changé depuis un an dans l'industriel. Ils

sont surpris lorsqu'on les réalignt sur les prix actuels. »

L'incertitude créée par le référendum cause aussi bien des soucis aux courtiers. Plusieurs entreprises retardent leur décision afin de connaître le résultat du vote. « La semaine dernière, cinq transactions ont été retardées à cause de la situation politique », a affirmé Gilles Dagenais.

Selon lui, rares sont les entreprises qui quitteraient le Québec advenant une victoire du OUI. « Par contre, plusieurs pourraient décider de ne pas réinvestir ici et celles qui pensent agrandir leurs locaux pourraient le faire ailleurs. »

En fait, l'immobilier serait l'un des secteurs les plus touchés. Plusieurs courtiers que nous avons contactés ont confirmé la présence de clauses d'annulation en cas d'une victoire du OUI. « La plupart se donne un an, a dit l'un d'eux. C'est une situation difficile parce que les institutions financières n'ont pas de contrats fermes ».

De son côté, Michael White s'est dit agréablement surpris de la tournure des événements. « Je pensais qu'il n'y aurait pas tellement d'activité à cause du référendum, mais ça n'a pas été le cas. »

STEPHANE LABRÈCHE

à louer

LAVAL

Centre d'affaires Le Corbusier

**Espaces commerciaux
2500 et 5000 pi. ca.**

**Espaces à bureaux
500 à 7000 pi. ca.**

**Espaces modernes aménagés
selon vos besoins**

(514) 744-9742

Société
Immobilière
ARBOIS Inc.

Le prix des bâtisses existantes a beaucoup diminué depuis quelques années

Immobilier industriel : les locataires deviennent propriétaires

Le secteur industriel est en train de subir une importante transformation. Plusieurs entreprises locataires profitent de la faiblesse du marché pour devenir propriétaires de leur immeuble.

Selon Peter Karambatos, des Services immobiliers Terrex, le prix des bâtisses existantes a tellement diminué depuis quelques années que l'achat devient une intéressante solution de rechange à la location.

« Il y a cinq ans, le prix d'un édifice de 15 ans allait de 35 à 45 \$ le pi². Aujourd'hui, ce prix varie de 23 à 30 \$. C'est sûr que cela influence la décision. »

De plus, il croit que ce n'est qu'une question de temps avant que les prix augmentent de nouveau. C'est donc le temps d'en profiter.

« Une entreprise qui a signé un bail il y a cinq ans peut, aujourd'hui, acheter un édifice dont le coût du capital et des intérêts se rappro-

chent beaucoup du prix de location. Parfois, l'achat est même moins dispendieux », a affirmé M. Karambatos.

C'est le cas de Groupex Distributions. Cette entreprise fondée en 1968 est sur le point d'acheter un édifice à Anjou, rue Marconi. Claude Vincent, directeur général de l'entreprise, a toutefois indiqué que la transaction n'était pas encore conclue, mais que tout semblait positif. « Et si jamais ça ne fonctionne pas là, nous regarderons ailleurs », a-t-il précisé.

Le bail de l'entreprise se termine en avril prochain et Groupex veut acheter son propre immeuble.

Groupex distribue des produits de pâtisserie : farine, sucre, emballage, etc. L'entreprise compte une quarantaine d'employés et le chiffre d'affaires tourne autour de 15 M\$.

« Cela faisait environ un an qu'on regardait ce qu'il y avait sur le marché. Nous

avons un bail de cinq ans dans une bâtisse de 26 000 pi². Si tout va bien, nous déménagerons dans un édifice de 27 000 pi² qui nous coûtera 800 000 \$ », a souligné Claude Vincent.

Croissance

En fait, si l'achat de l'immeuble de la rue Marconi se concrétise, les paiements d'hypothèque et de taxes coûteront plus ou moins la même chose que le bail actuel. Le prix payé revient donc à un peu moins de 30 \$ le pi².

« De plus, nous n'avons aucune rénovation à faire. Le seul aménagement que nous devons faire est l'ajout d'un quai de chargement et nous attendons la réponse de la municipalité sur ce point, a ajouté M. Vincent. Nous ne sommes pas des propriétaires immobiliers comme tels. Nous profitons du marché actuel pour devenir propriétaires d'un édifice. »

Par ailleurs, le marché actuel est propice aux entreprises en croissance. En effet, si une entreprise prévoit connaître une expansion au cours des prochaines années, elle devra réévaluer ses besoins de locaux et les coûts qui sont associés à cette expansion.

Or, la pression commence à se faire sentir : les taux d'inoccupation diminuent et les prix pourraient augmenter. Tenant compte des besoins et du marché futurs, l'achat devient donc une solution intéressante.

Etalex, qui fabrique des étagères commerciales dans l'est de Montréal, a acheté un nouvel immeuble cette année. Le nouvel immeuble est presque quatre fois plus grand que l'ancien.

De 40 000 pi², les locaux d'Etalex sont passés à 153 000 pi². « Nous avons utilisé l'espace disponible au maximum et nous étions rendus à un point tournant. Il fallait nous positionner pour

les prochaines années », a indiqué Jean-Yves Majeau, contrôleur d'Etalex.

Selon lui, la croissance de l'entreprise a toujours été normale.

« Nous nous sommes demandés où nous nous situerions à moyen terme. Or, nous pensons connaître une croissance continue. Il est évident que le prix d'achat a été un facteur déterminant dans notre transaction. Si le prix n'avait pas été intéressant, nous aurions révisé notre position. »

Selon M. Majeau, les aires de travail sont mieux réparties dans la nouvelle usine et les employés ont plus de place pour travailler.

« En achetant un immeuble plus grand, nous avons amélioré les conditions de travail et la productivité des employés. »

Selon Gilles Lecours, évaluateur chez Lecours, Bernèche & Associés, il y a une fenêtre sur le marché pour ceux qui sont prêts à bouger.

Le financement demeure cependant un facteur déterminants.

« L'industriel est mieux perçu que les autres secteurs immobiliers et les propriétaires occupants sont encore mieux perçus, mais c'est difficile quand même », a-t-il dit.

« C'est un fait que les entreprises qui veulent acheter un édifice sont moins touchées par les difficultés du marché », a confirmé Gustave Potvin, vice-président régional de Roynat.

Selon lui, la baisse des valeurs des propriétés explique cette situation.

« Le financement d'un édifice à revenus est justement basé sur les revenus de location, tandis que celui d'une entreprise qui veut acheter un immeuble est basé sur plusieurs autres facteurs, dont la valeur des équipements, les ventes, etc. »

STÉPHANE LABRÈCHE

Les bonnes adresses circulent dans l'industrie

De Saint-Laurent à Dorval, de Pointe-Claire à Longueuil, l'industrie loue ses espaces à la SITQ IMMOBILIER.

- Emplacements stratégiques
- Services complets et personnalisés
- Aménagements flexibles
- Équipe de gestion reconnue

Avec une superficie de 5 millions de pieds carrés, la division industrielle de la SITQ IMMOBILIER loge l'industrie sous toutes ses formes. Du secteur manufacturier au service d'entreposage, la SITQ IMMOBILIER comble les besoins les plus variés.

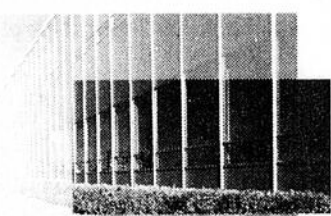
Immeubles industriels et édifices à bureaux sont situés dans les secteurs les plus recherchés, près des grands axes routiers.

De plus, tout projet d'expansion, de réaménagement ou de relocalisation reçoit toute l'attention d'une équipe de gestion efficace.

En répondant aux attentes de l'industrie, la SITQ IMMOBILIER contribue à l'essor économique des régions où elle est présente.



Renseignements : (514) 333-8181
Notre engagement va au-delà des pieds carrés.



UNE INDUSTRIE À SAINT-EUSTACHE

Très profitable !

Grâce au programme P.R.É. Plus-value 95 mis de l'avant par la Ville de Saint-Eustache, les gens d'affaires qui procèdent à la construction ou à l'agrandissement d'un bâtiment à vocation industrielle ou para-industrielle pourront profiter :

- d'un crédit de taxes foncières de 100 % sur la plus-value la première année ;
- d'un crédit de taxes foncières de 50 % sur la plus-value les deuxième et troisième années.

Super rentable !

À quelques 20 minutes au nord de Montréal, Saint-Eustache offre aux gens d'affaires un environnement tout à fait exceptionnel :

- un parc industriel en pleine expansion composé d'entreprises des plus dynamiques ;
- un accès direct et rapide à un remarquable réseau routier comprenant les autoroutes 640, 13 et 15.

Fière de son passé, forte de son avenir !



Ville de Saint-Eustache

Pour de plus amples informations, communiquez avec la CODESE au (514) 974-5005

**Stationnement de Montréal
veut utiliser les stationnements
non commerciaux du centre-ville**

Stationnement de Montréal est en discussion avec des propriétaires d'immeubles du centre-ville pour utiliser leurs places de stationnement.

Selon **André David**, président-directeur général de l'entreprise, la situation est à ce point critique au centre-ville qu'il faut trouver un moyen de répondre à la demande lors des périodes de pointe. « Nous voulons conclure des ententes de services avec des entreprises qui sous-utilisent leurs places de stationnement. »

La nature de ces ententes n'est cependant pas encore déterminée.

André David s'est dit par ailleurs très satisfait de la performance de l'entreprise durant sa première année d'exploitation. « Notre objectif initial était de terminer l'année avec des revenus de 20,3 M\$. Or, nous prévoyons atteindre 20,7 M\$ et enregistrer un bénéfice de 1,3 M\$. »

Stationnement de Montréal (SDM) a commencé ses activités en janvier 1995, à la suite du transfert des activités de gestion des stationnements qui était auparavant administrées par la Ville de Montréal.

La société possède aujourd'hui 65 terrains (5 200 places) et 13 000 places de stationnement sur rue, dont 7 000 dans le centre-ville de Montréal.

Par ailleurs, au dernier recensement de la ville en 1992, il y avait plus de 35 000 places de stationnement dans les autoparc extérieurs du centre-ville (arrondissement Ville-Marie). De ce nombre, 12 400 places étaient classifiées non commerciales. Il y avait aussi plus de 15 300 places non commerciales dans les autoparc souterrains.

Stationnement de Montréal espère conclure des ententes de service pour ces places non commerciales.

Les terrains sont déficitaires

Ainsi, Stationnement de Montréal prévoit terminer sa première année avec un bénéfice de 1,3 M\$. Il est cependant intéressant de noter que seules les places dotées de parcomètres sont rentables.

« Nos terrains de stationnement sont déficitaires », a confirmé André David. En fait, les 65 terrains de l'entreprise auront un déficit total de 2,5 M\$ à la fin de l'année.

« Par exemple, le terrain à l'angle de De Maisonneuve



André David : « Nous testerons notre nouveau système automatique dans les secteurs Berri et Guy en janvier 1996. »

et Jeanne-Mance nous a coûté 6,5 M\$. Nous payons 500 000 \$ de taxes annuellement et il ne nous rapporte que 70 000 \$ », a expliqué André David.

Sans le dire explicitement, le président-directeur général a signalé que le problème était lié à l'utilisation des employés de la Ville. En effet, SDM doit continuer d'exploiter les terrains de stationnement existants avec les employés de la Ville. Or, ceux-ci sont mieux payés que leurs collègues du privé. SDM a donc décidé d'installer des distributeurs automatiques. Conséquence directe : le nombre de voitures payantes par stationnement est moins élevé.

L'exploitation de nouveaux terrains n'est cependant pas liée par cette obligation et SDM pourra engager de nouveaux employés à salaire moins élevé.

Le problème vient de la rareté des nouveaux terrains de stationnement. Selon **François Major**, conseiller en aménagement au service de la circulation et du transport, la Ville n'émet plus de nouveaux permis pour les stationnements extérieurs.

« L'idée est de limiter la circulation d'automobiles au centre-ville, plus précisément de réduire le nombre de travailleurs qui viennent au centre-ville en voiture, a expliqué M. Major. Le comité exécutif peut toutefois accorder un nouveau permis s'il juge que l'offre ne répond pas à la demande. »

Utiliser les terrains vagues ?

Pourquoi ne pas permettre la conversion des terrains vagues en stationnements

temporaires ? Les propriétaires apprécieraient avoir un rendement sur leurs terrains en attendant de pouvoir construire des édifices. La plupart des terrains de stationnement existants sont dans cette situation.

« L'aménagement de terrains de stationnement temporaires représente une solution potentielle intéressante », a signalé **Vaughn Carrington**, président de **Commercial Alliance Real Estate**. En effet, ces terrains constituent une perte nette : ils ne rapportent aucun revenu, mais engendrent assurément des dépenses, notamment les taxes qui dépendent de la valeur du terrain, donc de son emplacement.

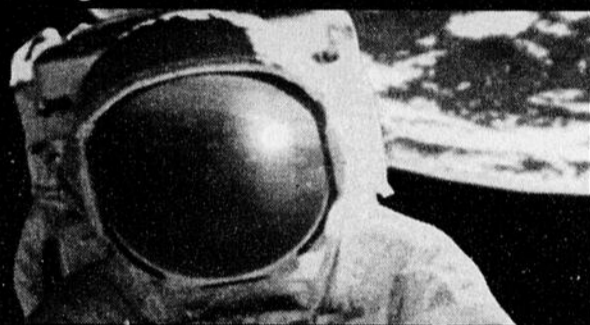
L'investissement initial n'est pas tellement élevé. Selon André David, il faut compter environ 15 000 \$ pour niveler et asphalté un terrain de 50 places. « Cependant, pour être totalement réglementaire, il faut entre autres installer des égouts », a-t-il précisé.

Par ailleurs, la valeur du terrain augmenterait grâce aux améliorations apportées sur le terrain. La Ville bénéficierait donc de taxes plus élevées.

Le président-directeur de Stationnement de Montréal a lui aussi indiqué que l'aménagement de terrains de stationnement temporaires représentait une avenue intéressante. « Cependant, la décision revient aux autorités municipales. Notre mission est avant tout de fournir des places de stationnement. Il y aura toujours des automobilistes et nous devons trouver des solutions permanentes. »

**STEPHANE
LABRÈCHE**

**1200:
l'odyssée
de
l'espace!**



1200 CHOMEY
1200, BOUL. CHOMEY, LAVAL

Voici l'emplacement idéal pour mettre votre entreprise sur orbite dans l'univers des affaires... Des bureaux situés tout près d'une panoplie de services, des conditions de location très avantageuses et une atmosphère propice au travail.

- Une construction récente conçue pour les professionnels d'aujourd'hui tournés vers l'avenir.
- 85 000 pieds carrés réservés à l'aménagement de bureaux et, au rez-de-chaussée, 15 000 pieds carrés destinés aux commerces.
- Une magnifique vue panoramique sur Laval et Montréal.
- À proximité de nombreux services, dont le Centre des Congrès de Laval, et des aéroports de Dorval et de Mirabel (20 minutes en voiture).

Parmi nos locataires : Arcand Hayburst inc., Caisse populaire Desjardins, Assurance-Vie Desjardins-Laurentienne, Séguin, Cardinal avocats, London Life, Valeurs Mobilières Dubeau ltée et autres sociétés de prestige.



Magil Laurentienne
(514) 875-6010

IMMOBILIER COMMERCIAL

Les immeubles industriels plus hauts sont en

Pour bien préparer son envol, l'immobilier industriel doit prendre de la hauteur ! Les spécialistes sont unanimes : dans le contexte actuel, seuls les bâtiments de plus de 20 pieds de hauteur tirent leur épingle du jeu. Les anciens entrepôts, en deçà de 18 pieds, sont plus difficiles à louer.

Alors que tous les gestionnaires recherchent aujourd'hui l'efficacité maximum, Donald Gauthier, président de Manuthier, regrette que « les promoteurs aient, jusqu'à présent, construit des immeubles industriels inadéquats ». Selon lui, le bâtiment idéal mesure entre 24 pieds et 27 pieds de

hauteur et permet de stocker cinq niveaux de palettes ou d'aménager deux étages de bureaux.

« Avec 27 pieds disponibles, vous avez la possibilité de ranger cinq palettes de cinq pieds de hauteur moyenne, a affirmé M. Gauthier. Il vous reste deux pieds pour l'éclairage et le système

de gicleurs : c'est parfait. À partir de 24 pieds, il est aisé de construire deux étages de bureaux de 12 pieds chacun en incluant le câblage. » Il faut ajouter à cela les déplacements réduits de chariots élévateurs et l'économie de manutention engendrée par une diminution de la surface au sol.

C'était tellement simple... et l'on y pense seulement depuis les cinq dernières années, tant le mythe de l'espace en Amérique du Nord nous a longtemps aveuglé. D'après Donald Gauthier, « le phénomène du rangement optimum est une ancienne nécessité en Europe. Cependant, sur notre conti-

ment, nous avons l'habitude de nous étendre ».

C'est un mythe d'ailleurs, qui s'appuie sur la réalité, comme l'a remarqué Norm Laff, vice-président, division industriel, de Colliers Pierremont. « La surface a longtemps été bon marché. Nous n'avions pas besoin de rationaliser les techniques de rangement. »

Par ailleurs, selon Sandra Lévy, présidente des Emplacements Liberty, l'entrepôt s'est développé davantage dans l'ouest du Canada. « À Vancouver, a-t-elle expliqué, les compagnies font face à des arrivages énormes de produits en provenance de l'Orient. Pour ces importateurs, l'entrepôt en hauteur est primordial. »

Hauteur optimale : pas plus de 30 pieds

Bâtir des entrepôts plus élevés implique pourtant des coûts additionnels.

Cependant, jusqu'à une certaine hauteur, pour les ingénieurs comme pour les propriétaires, le jeu en vaut la chandelle. « La construction d'un édifice de tôle de 18 à 20 pieds de hauteur coûte environ 40 \$ le pied, a affirmé Donald Gauthier. Pour monter à 28 pieds, cela revient à environ 48 \$. » Il faut donc compter 20 % d'augmentation, mais cette différence permettra d'entreposer deux étages de palettes supplémentaires.

Au-delà de 28 pieds, il faut renforcer l'ensemble de la structure, et les coûts grimpent alors sensiblement. La profondeur des fondations, la largeur des colonnes, en passant par la résistance au vent sont des aspects à considérer.

Donald Gauthier envisage enfin une dalle plus épaisse pour supporter le poids supplémentaire. « D'une dalle de six pouces pour les immeubles de 18 pieds, il faut aller à huit pouces pour un édifice de 27 pieds. »

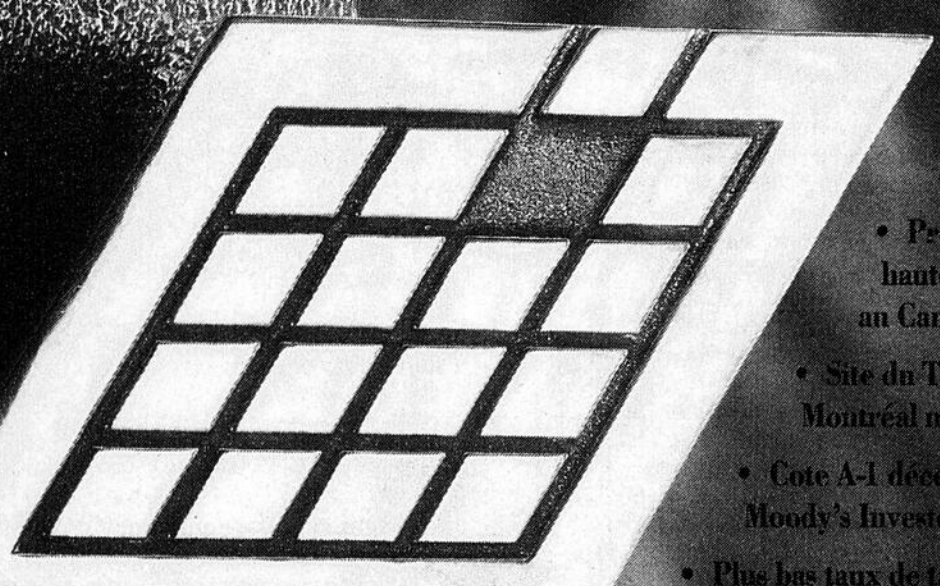
Par ailleurs, la hauteur ne fait pas varier les notes de chauffage dans les entrepôts bien isolés.

« Cependant, comme la chaleur monte, a expliqué Norm Laff, il faut prévoir des ventilateurs pour la faire redescendre et réchauffer ses employés. »

En fait, le seuil de rentabilité en hauteur ne se heurte pas tant à la question de la construction qu'à celle de l'équipement. Au moment de construire un entrepôt pour l'usine MIL Davie, la compagnie Manuthier a tenu compte du type de chariots élévateurs utilisés dans la manutention, se rappelle Donald Gauthier.

Joignez-vous aux gagnants!

Saint-Laurent Ville industrielle de l'année au Québec



- 1200 entreprises manufacturières et de services
- Premier centre de haute technologie au Canada
- Site du Technoparc du Montréal métropolitain
- Cote A-1 décernée par la firme Moody's Investors depuis 1976
- Plus bas taux de taxes des villes de taille comparable

Concours national
VILLE INDUSTRIELLE DE L'ANNEE

1995
SAINT-LAURENT



CITEC
(514) 855-5722



Saint-Laurent
(514) 855-6030

demande

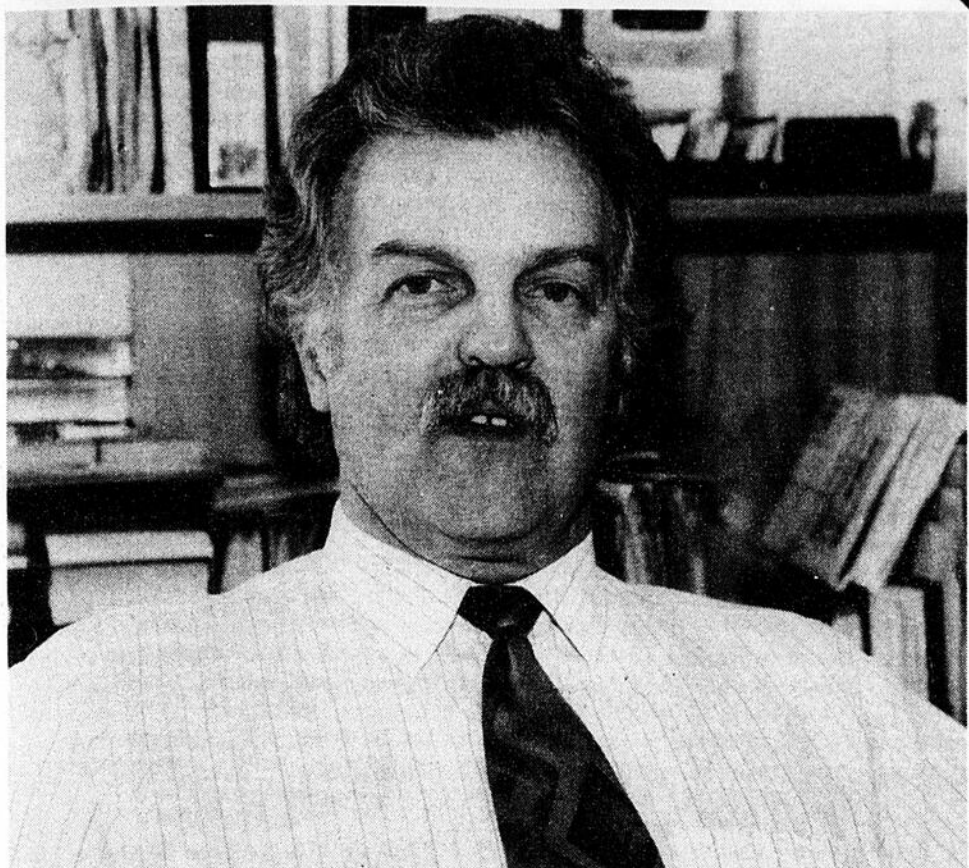


Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

« En Amérique du Nord, nous avons l'habitude de nous étendre », a déclaré Donald Gauthier, qui déplore le manque d'immeubles de plus de 25 pieds de hauteur.

« Nous n'avons pas beaucoup de place et voulions un bâtiment efficace pour l'entretien. Avec 32 pieds, dont 30 d'entreposage, MIL Davie pouvait continuer à se servir des machines standard. »

Il ne sert en effet à rien de gagner en hauteur si l'on perd en manutention. Or, selon le président de Manuthier, un opérateur d'élévateur peut déplacer les palettes tout en restant en bas jusqu'à 30 pieds et en observant les consignes de sécurité.

Ce chariot standard coûte environ 50 000 \$. Après 30 pieds, l'opérateur a besoin d'une machine qui lui permettra de monter. Coût de ce matériel : 150 000 \$. À moins de repeindre un avion dans son entrepôt, il est donc sage de ne pas voir trop haut !

Taxes plus élevées

Du point de vue des taxes, la rationalité est aussi de rigueur. Car si le chariot élévateur ne voit pas de différence entre 20 et 27 pieds, les municipalités, elles, pensent que la hauteur est un excellent critère pour augmenter les taxes.

Quand l'entreposage en hauteur permet de réduire la largeur d'un édifice, l'achat d'un terrain plus petit est un investissement judicieux : les taxes seront moindres sur la surface constructible. Cependant, un rang supplémentaire de palettes augmente la somme des marchandises entreposées et, donc, la valeur marchande de l'immeuble... et les taxes grimpent.

Selon Roger Carmel, évaluateur pour la municipalité

de Longueuil, la taxe est directement liée à la valeur du bâtiment. « Si la valeur de l'immeuble augmente avec sa hauteur, les taxes vont augmenter. »

Du côté de Colliers Pierremont, on remarque d'ailleurs que la relation entre la diminution de la surface au sol et la baisse des taxes est loin d'être évidente. « Pour un immeuble neuf, a précisé Norm Laff, les taxes seront plus importantes. » Or, la plupart des immeubles élevés sont récents.

Les immeubles récents sont également rares : ils ne poussent pas comme des champignons. Toutes les personnes interrogées ont déplo-

ré que l'offre est inadaptée à la demande, notamment quant aux critères de hauteur, mais elles ont reconnu que le taux d'inoccupation n'encourage pas la construction.

En attendant des jours meilleurs, certains utilisent les ressources existantes ou, mieux, font du neuf avec du vieux.

« Nous avons un projet de deuxième étage de bureaux dans un immeuble aux dimensions ridicules, a expliqué Donald Gauthier. Eh bien, nous avons dû creuser le plancher ! »

PASCAL BORET

DOSSIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

LES GRANDS DE
L'IMMOBILIER

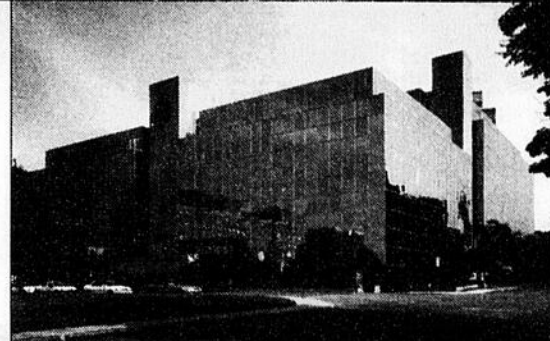


VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA
LES VRAIS
DÉCIDEURS

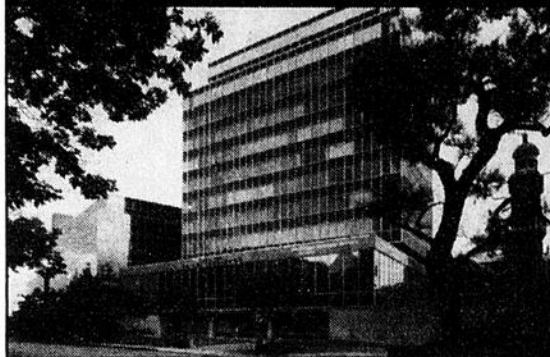
DATE DE PARUTION: 18 novembre 1995
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

La conquête de l'espace!

TOUR
NORD
425, RUE ST-AMABLE
QUÉBEC



COMPLEXE LA LAURENTIENNE



TOUR
SUD
500, GRANDE-ALLÉE
QUÉBEC

Si vous ne savez plus où donner de la tête, laissez-vous simplement guider par votre sens de l'orientation et votre sens des affaires!

Les tours Nord et Sud du Complexe La Laurentienne...

- Des locaux dans des édifices de prestige situés stratégiquement au coeur du secteur financier et de la vie culturelle de Québec.
- Des vues spectaculaires sur les Laurentides et sur le fleuve Saint-Laurent.
- De nombreux services commerciaux intégrés.
- Un stationnement intérieur vaste et pratique.
- De luxueuses salles de conférence entièrement équipées, offertes à temps partagé.



Magil Laurentienne

(418) 647-5400

(514) 875-6010

Les commissaires industriels sont confiants

Les parcs industriels de Montréal et de sa région subissent les secousses d'un contexte économique difficile et d'une rude concurrence entre les municipalités.

Les commissaires industriels interrogés par LES AFFAIRES décèlent cependant un frémissement en 1994-95. Les taux d'inoccupation baissent et les investissements industriels pointent leur nez.

Pourtant, Georges Nydam, commissaire industriel dans l'ouest de l'Île, n'y va pas par quatre chemins : « Non, nous n'avons pas réalisé nos objectifs pour 1994. Oui, nous nous heurtons à des entreprises qui retardent la mise en route de leurs projets. »

L'ouest de l'Île a, malgré tout, réduit son taux d'inoccupation (de 10 %, en 1993, à 8 %, en 1995) et connu une croissance de l'emploi liée aux exportations. Cependant, Georges Nydam estime que les entreprises ont atteint leur niveau de capacité maximum en 1995 et qu'il leur faudra investir l'année prochaine.

Le son de cloche est le même à Dorval, où le commissaire industriel, Germain Daoust, a reconnu avoir pas-

sé une année très tranquille. « Des promoteurs nous ont contacté pour nous montrer de beaux projets, des investissements sur 500 000 pi², mais rien ne bouge en ce moment. »

Selon M. Daoust, l'explication est politique : « Après le référendum, les activités reprendront, comme elles ont repris en 1980. »

M. Daoust entend revoir la fonction du parc de Dorval. Divers projets sont à l'étude, mais tourneront sans doute autour de l'aide aux entreprises et de la notion de services. Sans compter que Dorval est située en bordure de municipalités qui offrent déjà de bons services.

Aide aux entreprises

En fait, l'aide au développement des compagnies est un objectif de plus en plus populaire chez les commissaires. De son bureau créé en février 1995, Louis Dupuis, directeur du développement économique pour Mont-Royal, a lancé une vaste enquête auprès de ses entreprises pour tenter de s'adapter et de mieux répondre aux besoins. Il estime que son parc est bien avancé en matière de technologie de pointe.



Photo : Jean-Guy Paradis/LES AFFAIRES

« Nous attendons quelque 500 M\$ d'immobilisations et la création de plus de 500 emplois grâce au partenariat avec Alexis-Nihon », a déclaré Gilles Bertrand.

« Nous sommes très performants dans la conversion en fibre optique. Une compagnie comme Ericsson, par exemple, demande des équipements informatiques sophistiqués. »

Confronté à un taux d'inoccupation de 9 %, M. Dupuis affirme que Mont-Royal s'est classée au deuxième rang des villes créatrices d'emplois en 1994, au Québec. Selon lui, mieux vaut jauger une entreprise d'après ses capacités de recherche et d'exportation, deux activités garantes d'emplois.

Plus au nord, à Saint-Laurent, les exportations sont prises tellement au sérieux qu'un poste a été créé pour

les promouvoir, celui de commissaire pour le développement des affaires internationales, occupé par Michel Luc Régimbald.

« La partie qui se joue n'est plus régionale, a expliqué M. Régimbald : elle est internationale. Or, le Québec est la porte naturelle de l'Amérique du Nord-Est. Il faut profiter de cette situation pour exporter vers le Sud ou travailler avec des entreprises européennes qui veulent percer le marché de l'ALÉNA (Accord de libre-échange nord-américain). »

Selon M. Régimbald, la réussite industrielle passe par les services fournis aux PME pour les aider à s'inter-

caler dans les marchés extérieurs. « Dans de nombreux parcs, l'approche est seulement immobilière : vendre, louer, placer des terrains. C'est du développement improvisé. A Saint-Laurent, nous croyons au développement dirigé. » Jouissant d'un emplacement favorable et d'un taux d'inoccupation inférieur à 10 %, le parc de Saint-Laurent accueille 4 173 compagnies, dont 717 manufactures.

Crédits de taxes

À Laval, le directeur général de Laval Technopol, Pierre Bélanger, se félicite de la baisse du taux d'inoccupation, qui est passé de 11 %, en 1994, à 7 %, en 1995. Elle n'est pas imputable à l'arrivée d'énormes projets, mais plutôt à l'afflux constant de PME qui constitue déjà le tissu industriel de Laval. Ce noyau dur représente, selon Pierre Bélanger, un atout pour Laval Technopol. « D'autant plus que Laval est déjà identifiée à un secteur de pointe, dans la pharmacie ou les télécommunications. »

Parmi les plus récentes implantations, Pierre Bélanger a cité le cas de GEBO, entreprise alsacienne qui a créé 80 emplois, de Dyne-A-Tak (80 emplois) et d'Informatech (65 emplois). La valeur totale des nouveaux projets a représenté cette année 34 M\$. Sur la question des crédits de taxes accordés aux entreprises par les municipalités, M. Bélanger se plaint de l'évolution récente : « C'est la course aux exonérations de taxes et nous sommes obligés de suivre ce mouvement. Les villes ne devraient pas être autorisées à accorder des crédits de taxes. »

Les avantages fiscaux consentis par certaines municipalités sont aussi une préoccupation pour Gilles Bertrand, directeur général de la municipalité d'Anjou. Il s'inquiète, entre autres, de la concurrence de Montréal : « Nous n'avons pas de programme de crédits de taxes pour l'instant, mais nous allons peut-être l'étudier, même si ce n'est pas une saine concurrence. »

En 1995, son parc industriel n'a pas souffert de départs importants et a même augmenté la valeur de ses immobilisations, qui atteignent aujourd'hui 12 M\$.

M. Bertrand espère beaucoup du partenariat annoncé le mois dernier avec le Groupe Alexis-Nihon sur l'immense zone industrielle réservée jusqu'en 1988 aux installations pétrolières. « Déjà, Alexis-Nihon nous a fait part d'une trentaine de pourparlers avec des investisseurs. »

De son côté, Paul Massicotte, président d'Alexis-Nihon, a annoncé la construction d'un premier édifice dès cet automne. « Depuis un an, on observe une demande pour les parcs industriels. Un retour de la croissance signifiera un retour à la rentabilité pour les promoteurs », croit M. Massicotte.

Retour de l'optimisme

Cet optimisme est partagé par les Immeubles Slough Canada, qui entendent profiter de la demande dans les parcs industriels pour faire de la construction sur mesure. Implantée à Saint-Laurent et à Kirkland, Slough Canada compte jouer un rôle actif dans la construction de bâtiments de 50 000 pi² dans les parcs industriels de la région. « La plupart des bâtisses existantes sont vieilles et demandent trop d'investissements. Nous proposons de construire du neuf de qualité. Et, parce que nous sommes une des rares compagnies stables financièrement, nous sommes en position de construire », a affirmé Jacques Pineault, directeur.

Slough ne commencera sans doute pas par LaSalle, où peu de terrains sont disponibles pour la mise en valeur, si ce n'est du côté du Carrefour Angrignon. Gilles Léonard, commissaire au développement économique pour LaSalle, a affirmé que les entreprises sur son territoire sont plus anciennes et plus traditionnelles qu'ailleurs. « Cependant, elles produisent aussi dans des domaines moins frappés par les récessions. »

En 1995, Gilles Léonard a observé un regain d'activité par rapport à 1994. « Deux immeubles de 100 000 pi², abritant chacun une centaine de personnes dans le vêtement et le meuble, sont venus s'installer. En 1994, nous n'avions que des PME. Il y aura sans doute une croissance de l'emploi cette année. »

Témoin, elle aussi, d'une hausse de l'activité économique dans sa ville, Dianne Dufour, commissaire au développement économique de Boucherville, compare 1995 à 1989, une autre année dynamique. À la fin de juin 1995, la valeur des permis de construction a atteint 6,5 M\$ à Boucherville, soit 500 000 \$ de plus qu'à la même période en 1994 et ce, en dépit d'un taux d'inoccupation d'environ 10 %. « Nous comptons nous développer particulièrement dans les technologies de gaz et les matériaux composites », a précisé M^{me} Dufour.

PASCAL BORET

Il voulait un conseil. Il a trouvé une complice.

En consultant Carole, l'une des commissaires à l'entreprise de la Ville de Québec, M. David Weiser de Megatoon a trouvé une personne sur qui il peut compter.

Que ce soit pour obtenir un simple renseignement ou pour discuter d'un projet d'envergure, il a toute son attention.

Il sait qu'elle fera tout en son pouvoir pour l'aider.

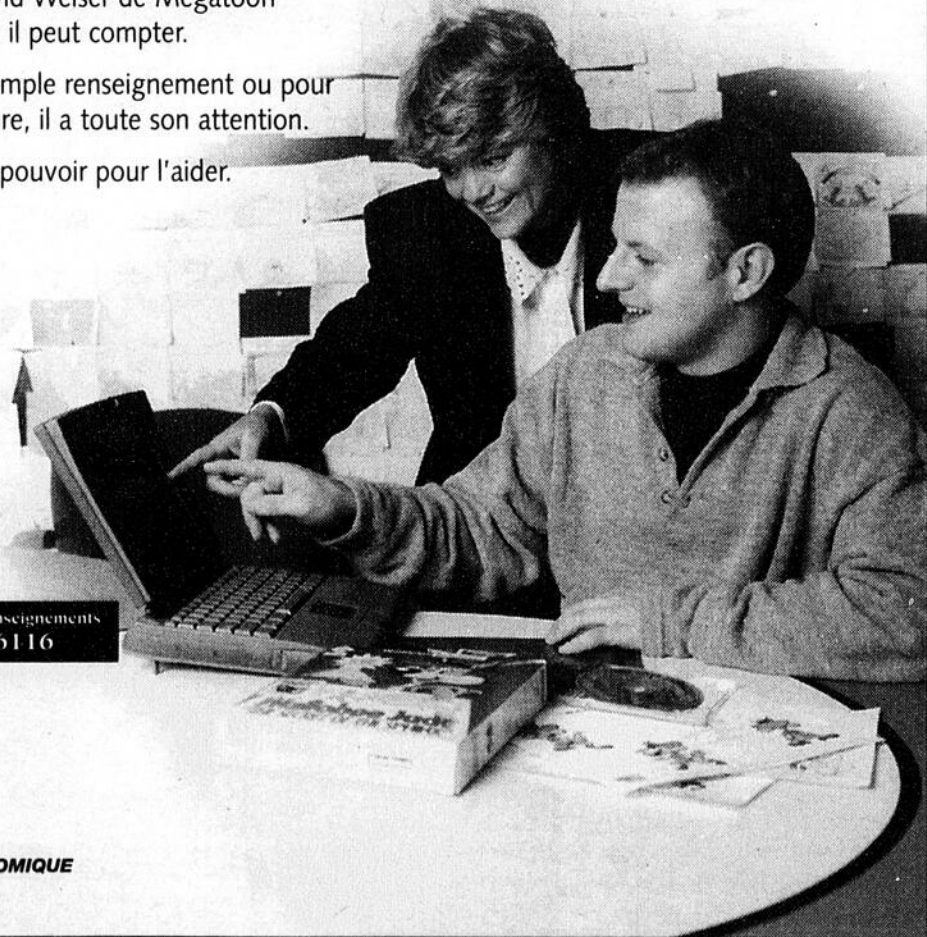
Services offerts gratuitement

- Études de localisation
- Aide au démarrage
- Recherche de partenaires financiers
- Conseils sur les programmes gouvernementaux
- Lien avec les divers services municipaux

Pour obtenir de plus amples renseignements
Tél. : (418) 691-6116

VILLE DE Québec

OFFICE MUNICIPAL
DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
DE QUÉBEC O/M/D/E/Q



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

Bureaux à partager
Groupe de comptables agréés, Verdun, bureau prestigieux et moderne, désire partager espace et services avec d'autres C.A. et/ou avocat-fiscaliste. Services offerts incluent réception, secrétariat, salle de conférence. Contrôle efficace des frais fixes permettant un coût abordable.
M. Gagnon ou M. Forest
(514) 761-4831

Île-des-Sœurs
Bureaux, équipement et secrétariat à partager. Une compagnie de renommée internationale aimerait partager ses locaux. Édifice de prestige, système de sécurité, aménagement fonctionnel et personnalisé, équipement informatique et électronique d'avant-garde, stationnement intérieur et extérieur. Prière de communiquer au
(514) 767-1167

MÉTROPOLITAIN EST
4 000 à 11 000 pi ca.
Moderne
Air climatisé
Stationnement
Prix concurrentiel
Courtiers protégés
(514) 485-1689

BUREAU DE C.A. À PARTAGER
Avec d'autres professionnels. Rue Fleury, Ahuntsic. Accès et stat. faciles. Services de réceptionniste et de secrétariat disponibles.
(514) 382-0002

À louer avec option d'achat
Idéal pour professionnels
Ville d'Anjou
900 \$ / mois, taxes en sus.
Pour achat, 125 000 \$.
(514) 355-9202
(514) 862-3888

EXCEPTIONNEL ! À LOUER
Bâtisse exceptionnelle !
Aménagement exceptionnel !
Prix exceptionnel !
4542, Décarie
Contacter Harnois & Lavergne (514) 374-1609

CENTRE D'AFFAIRES ST-MARTIN
Bureaux à louer pour professionnels incluant divers services; salle de conférence, télécopieur, photocopieur, etc., meublés ou non, situés sur le boul. St-Martin Ouest, Chomedey, Laval.
POUR INFORMATION:
(514) 686-7555

À Montréal confiez-nous GRATUITEMENT la recherche et la négociation de «vos espaces» à bureaux.
VANDELAC Inc.
Courtier immobilier agréé
(514) 354-5753
MICHEL MONETTE
Agent immobilier affilié

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) 973-1373
Courtiers protégés

Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine
• Condominium
• Résidentiel
• Régie du logement
• Analyse pré-acquisition
• Étude de marché
• Développement de projet
• Renovations
(514) 944-5125

VOILE QUÉBEC YACHTING MOTEUR
ABONNEMENT
1 an (6 numéros) 15,78\$
2 ans (12 numéros) 24,65\$
(514) 392-2090

Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

À VENDRE BEAUPORT
• Superficie 8275 pi ca.
• Terrain 40 000 pi ca.
• Cuisine, restaurant intérieur.
• Secteur restauration et commercial.
• Toute offre raisonnable acceptée.
Communiquer (418) 628-8002

Immeuble commercial à vendre
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.O.)
- Superficie: Terrain 23 900 pi ca. Édifice 5 479 pi ca.
Prix pour vente rapide.
Patrice Paquette (514) 436-2012

À VENDRE
Parc industriel et commercial, 5 millions de pieds carrés avec tous les services, ainsi que 2 immeubles avec locataires AAA.
Informations (819) 373-3222

Vieux-Québec
Immeuble à vendre incluant restaurant dans le Vieux-Québec. Revenus intéressants. Valeur 1 150 000 \$. Prix à négocier.
Jean-Marc Plante
courtier immobilier agréé
(418) 877-4598

Immeuble commercial 1992
6 860 pi ca. Terrain 22 650 pi ca. Chambly, boul Périgny. Excellent secteur. Prix à négocier. Faut vendre.
(514) 658-5407

HULL
Édifice commercial de 23 000 pi ca. revenus de 240 000 \$. Prix demandé: 1 290 000 \$.
NOËL IMMOBILIER
Courtier immobilier agréé
Jacques Noël
(613) 594-1509

VOUS AVEZ UN PROJET DANS LA RÉGION DE QUÉBEC
- CONDOMINIUMS
- RÉSIDENCES
- PERSONNES ÂGÉES
J'ai le site idéal
Communiquez avec Bernard Desgagnés
(418) 687-3211,
RE/MAX PRESTIGE,
courtier immobilier

À vendre
Bâtisse commerciale située à Saint-Jérôme, locataire AAA, revenu net 73 000 \$.
Gilles
(514) 621-3510

À vendre Hôtel-Auberge
Outaouais, Lac Simon. Site de villégiature. Occasion rêvée unique pour amateurs de la nature, 21 chambres climatisées, 4 suites, salle à manger licenciée, bar, terrasse, salle de jeux, 2 salles de conférence, salle détente avec foyer, cuisine complètement équipée, piscine ext.
Jacques de Haerne
agent imm. affilié
Les Serv. Imm. MAGNA R.D. INC.
courtier immobilier agréé
(514) 687-1994

À LIQUIDER 599 000 \$
Pointe-aux-Trembles
Éval. mun. 1 147 800 \$
Bâtisse commerciale
1985 2 étages. 6 300 pi ca disponibles au r-d-c + 6 890 au 2e. Faites offre.
Pauline Fiset (514) 661-6810
Re/Max Immo-Contact, crtr. imm. agréé

À vendre
1 100 pi ca. Occupation immédiate. Accès voie rapide. Stationnement privé. Décoration professionnelle.
(514) 868-1215

St-Roch-de-l'Achigan
Bâtisse commerciale. 50 pi X 100 pi, 12 pi de hauteur int. Terrain de 57 693 pi ca. près de la 25 Nord. Prix: 145 000 \$.
(514) 588-7638
(514) 588-4169

À vendre
Bâtisse commerciale située à Saint-Jérôme, locataire AAA, revenu net 73 000 \$.
Gilles
(514) 621-3510

Commerces

MARINA À VENDRE OU ASSOCIÉ DEMANDÉ 2 700 000 \$
Cantons de l'Est, lac Memphrémagog à 5 minutes du centre-ville de Magog, 147 emplacements (80 abris à bateau), logements, dépanneur, salon de coiffure, restaurant, magasin accessoires de bateau, essence, rampe de mise à l'eau et plus. "AGENTS S'ABSTENIR"
Pour information Mme Micheline Pinard
(819) 843-2728
(819) 843-8162

RESTAURANT
Joli et unique restaurant haut de gamme licencié, situé stratégiquement dans le secteur affaires et touristique de Montréal. 162 places, clientèle régulière, même proprio. depuis 20 ans. Revenus 1 200 000 \$/an. Bénéfice net des plus intéressants sur investissement.
Louise Hamelin agent immobilier affilié
Multicourtage JPG Ltée Courtier Immobilier Agréé
(514) 843-8535

RÉSIDENCES POUR PERSONNES ÂGÉES
MONTRÉAL: 16 lits. Comptant requis 75 000 \$. Cour et jardin aménagés.
BANLIEUE OUEST: Potentiel 21 lits. Comptant requis 50 000 \$. propriété à convertir. Terrain 16 500 pi ca.
MONTRÉAL: Pavillon 29 bénéficiaires. Prix demandé 425 000 \$. Établi depuis 1977. À proximité de tous les services.
Je vends exclusivement ce type de propriété. J'ai plus de 50 dossiers en vigueur.
Richard Perreault, (514) 255-5202
Re/Max Montréal Métro, courtier immobilier agréé

ALIMENTATION
Local de 5 000 pi ca. Tout équipé avec licence C1. Pour transformation d'aliments (approuvé provincial). Plus département de détail.
(Boucherie-charcuterie) avec plus de 50 pi linéaires de comptoirs.
VENTE RAPIDE
Camil Galardo, le jour au (514) 979-2527

Lave auto et service mobile à vendre
Sur la rive sud de Montréal avec beaucoup de potentiel + contrats.
(514) 659-8016

Occasion d'affaires
Boutique cadeaux, Rive Sud, excellente clientèle.
(514) 461-1039

Pépinière à vendre
Site exceptionnel avec résidence, stocks importants, 125 arpents, à 50 minutes de Montréal.
(514) 894-1201

À ASBESTOS
Magasin de 1\$ et plus. Situé au centre commercial. Très bon chiffre d'affaires, bonne clientèle déjà établie. Prix à discuter.
Pour informations:
(819) 879-5131
(819) 879-7517

Salon de coiffure
À vendre à LeGardeur dans centre d'achat. À côté d'IGA, banque. Beaucoup d'achalandage. Bonne clientèle. À vendre pour stocks.
Lise Caron,
(514) 644-1844
courtier Intact inc.

AUBERGE STYLE EUROPEEN Région de Québec
16 chambres, petit déjeuner inclus, situation unique, excellente clientèle, du propriétaire.
(418) 525-9726

Détail & distribution
Librairie Très belle librairie française à Ottawa. Volume 1 M \$. Très intéressant.
Cie importation distribution produits mode et beauté, prix 150 K.
Robert Landry & Ass. Crtr
(514) 446-0222
(514) 990-5805

À LOUER
Occasion d'affaires, nord de la métropole, site industriel, plan d'ébénisterie déjà en fonction avec chiffre d'affaires incluant équipement de machinerie.
Contacteur Marc
(514) 381-7600

MAISON POUR PERSONNES ÂGÉES
Dans un secteur de rêve, occupation à 85%, de 20 à 30% de rendement sur votre investissement avec 200 000 \$ comptant.
Contactez F. St-Onge
Trans-Action Laval
(514) 681-3113

VALLEYFIELD
Quincaillerie, fonds de commerce et immeuble, très bon chiffre d'affaires, endroit stratégique.
Mario Léger
(514) 377-6636
Groupe immobilier Méritas
Courtier immobilier agréé

ALIMENTATION
Fruiterie volume 5,5 millions +++. Profit 400 K +++. Comptant 750 K.
Plats cuisinés Prêt à manger, traiteur, Rive Sud, volume 600 000 \$, financement disponible comptant 50 000 \$. Très intéressant.
Usine "Canada approved" près de la 10, prêt à opérer, 20 000 pi ca.
Robert Landry et Ass. Crtr
(514) 446-0222
(514) 990-5805

Commerce de vente et d'entretien
de motoneiges, 4 roues, véhicules tout-terrain, qui générerait des profits de 150 000 \$ par an. À vendre pour 500 000 \$.
JEAN-PIERRE SOULLIÈRE
(514) 242-2282
J.P.S. BROME,
courtier immobilier agréé

ATTENTION - ATTENTION
Banlieue nord de Montréal
Commerce de réusinage d'alternateurs et démarreurs. Excellent potentiel.
Christiane Piché
agents immobilier affilié
Max-Immo Courtier
(514) 990-4666

À Ste-Foy - Épicerie
Bien située, 4800 pi ca., ventes de plus de 1 M \$, très rentable, demandez
Claude Nolin.
(418) 667-7591

Restaurants fast-food
Dans centre d'achats majeur à Québec. Prix avantageux. Très bon achalandage.
Jean-Marc Plante
courtier immobilier agréé
(418) 877-4598

Centre de reprographie infographie
Ouest de l'île de Montréal, clientèle d'affaires bien établie, croissance soutenue depuis 6 ans, comptant requis: 150 000 \$.
(514) 748-8525

Dépanneur à vendre
Bien établi, centre-ville de Vaudreuil. Bonne clientèle. Prix à discuter.
Louise
(514) 424-2990

BOUTIQUE FLEURISTE
Rive sud de Montréal, dans une ville en pleine expansion établie depuis 17 ans. Site exceptionnel, bonne clientèle, beaucoup de possibilités.
Après 18 h
(514) 464-2754

À VENDRE ÉRABLIÈRE COMMERCIALE
30 min. de Montréal. 3 salles de réception, permis d'alcool. 2 000 entailles. 530 000 \$.
Laissez coordonnées
Fax: (514) 389-6227

Terrains

LIQUIDATION DE TERRAIN
Prix 0,25 ¢ du pied carré
1 200 000 pi ca. (103 terrains)
«REPRISE DE FINANCE»
Financement avantageux
Sorel (près de Promenades Sorel)
La Capitale, Guy Monast, courtier inc.
(514) 743-0066

TERRAIN COMMERCIAL
Visibilité par plus de 120 000 véhicules/jour.
Site idéal pour centre hôtelier ou grande surface pour vente au détail.
Situé à la tête des ponts de Québec et Laporte, en bordure de l'autoroute 20.
RE/MAX DUPLESSIS N.D.
courtier immobilier
Noelline Donovan (418) 652-0060
RE/MAX AVANTAGES INC.
courtier immobilier
Claude Noreau (418) 832-1001

Commerces

Restaurant
Bien établi, centre-ville de Granby. Endroit stratégique, franchisé. Prix exceptionnel.
1-800-363-4956
soir: (514) 372-4313

IMPRIMERIE COMMERCIALE
Belle clientèle, située à Montréal, local 5 500 pi ca., bail intéressant, 7 presses, bien équipée.
(514) 471-3745

LAVAL
Atelier de carrosserie
1 000 000 \$ de chiffre d'affaires. Raison de la vente: décès.
M. Pierre Jacques
(514) 435-1199

Sainte-Foy
Boutique de décoration dans centre commercial, depuis + de 20 ans. Vol. ventes et profits très intéressants. Proprio désire prendre retraite.
(418) 688-8680
Laisser message

Région Lanaudière
Brasserie à vendre, 250 places, chiffre d'affaires 1 million \$. Appareils vidéo poker. Bar au sous-sol avec permis. Gens sérieux.
Alice (514) 754-3115
avant 11 h ou
(514) 759-4722

À VENDRE
Excellent chiffre d'affaires
Complexe:
Motel de 29 unités et une salle de conférence
Restaurant
Bar
Pour info., contactez Danny (819) 449-6154

Pour placer une annonce : (514) 392-7782 NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Immeuble commercial

◆ Espaces

commerciaux à louer

MONTRÉAL

1 400 pi ca., rénové, très éclairé, chauffage électrique. Angle Ontario et Sicard. Pour commerce ou bureau. Stationnement (514) 739-2836

◆ Financement

DÉCISIONS IMMÉDIATES
1e et 2e
HYPOTHÈQUES
Résidentiel - Commercial
- Industriel
25 000 \$ et plus
LES PLACEMENTS
DENCOL
(514) 342-1356
Commission assurée
aux courtiers

◆ Immeubles industriels à vendre

Ville de Québec

Terminus de transport et atelier mécanique 59 000 pi ca. Terrain de 921 500 pi ca. Pour information, faxer coordonnées à:
Fax: (418) 657-5452
a/s Marcel Girard

Région Beauce

Bâtiment manufacturier de 23 000 pi ca. à vendre ou à louer à de très bonnes conditions. Programme d'encouragement d'emplois disponible.
Jean-Guy
soir (514) 649-1205

PME

Le magazine de l'entrepreneurship du Québec

◆ Immeuble résidentiel

◆ Hors frontières

Floride
Golden Strand
Directement sur la mer. Appartement luxueux dans un endroit de rêve. À louer, 1 000 \$/sem ou à vendre, 10 000 \$/sem. Du 23 décembre 1995 au 6 janvier 1996.
Jean-Marie
jour (514) 835-3404
soir (514) 835-7313

Floride
Condo à vendre. 2 c.c., 2 s. bains. Construit il y a 5 ans. Redécoré à neuf. Piscine, shuffle board, clubhouse.
(514) 773-3963

MER DES CARAÏBES
Face à la plage, accès direct, superbe terrain 2 500 000 pi ca. Permis construction multiple, maison, hôtel, casino, etc. Titres clairs. Liquidation cause: décès. Conditions favorables, acheteurs qualifiés.
Vincent Bellotto
agent affilié
Courtac Québec (1992) Inc.
(418) 658-2979

Vacances en Floride
Condo 3 1/2 pces, tout fourni. Pompano Beach. Super propre. À 1 coin de la rue de la mer. Piscine chauffée, B-B-Q. Petit complexe tout québécois.
Guy St-Jean
(305) 781-0068

ACAPULCO
SUR BAIE DE
PUERTO MARQUEZ
CONDO MEUBLÉ
2 CHAMBRES
PL. TERRAZZO
70 000 \$ US
(514) 582-8360

POMPANO BEACH
Condo 2 c.c., 2 s. bains sur l'intracoastal, à 3 min. de marche de la mer, piscine, très bien équipé, 2 000 \$ U.S./mois.
(514) 372-5640

HALLANDALE
Park Lake sur son grand lac. Quai, maison mobile 2 c.c., patio, "carport". Minimum 55 ans. Incluant terrain 95 000 \$.
(514) 453-3702

Luxueux townhouse
North Miami beach, sur l'intracoastal. 2 c.c., 2 1/2 s. bains, patio 20 x 20. Quai disponible pour bateau, 2 espaces de garage int., sécurité. À 5 min. de la plage. 154 900 \$ US.
(305) 940-0101

MAISON À VENDRE
Maison construite depuis 1 an, 3 c.c., 2 s. bains, située à Boca Raton (secteur de choix).
Soir (407) 844-5902
Prix demandé
185 000 \$

◆ Résidences

St-Adrien de Han

Près de Victoriaville. Canadienne 30 x 60 en pierre, garage 40 x 100, grange, serre. Terre 375 arpents boisée érables et sapins particuliers.
Prix 275 000 \$.
(514) 381-7322

À vendre - À louer
Bord de l'eau
Laval - Fabreville
Possibilité bureau professionnel. 39 500 pi ca. paysager. 4 c.c., 2 s. bains, garage double. Libre 15 novembre. 350 000 \$ ou 2 200 \$ / mois.
(514) 898-3266

LE BOISÉ DE BLAINVILLE
Cottage, près de l'autoroute 15, 3 c.c., plafond cathédrale, aire ouverte, moderne, foyer double face, garage, paysager. Un bijou de propriété.
Gisèle Durepos agent imm.
affilié (514) 990-8165
Groupe Sutton Perform Inc.

Bord du fleuve
Lavaltrie
Domaine de 60 300 pi ca., cottage 1990, 4 c.c., 4 garages, thermopompes, planchers et boiserie chêne, foyer, spa, solarium. 425 000 \$.
VENDEUR MOTIVÉ.
Le courtier Int-Act Gisèle St-André
(514) 582-8360

RIVE-NORD
Bord de l'eau, maison bi-centenaire, terrain 45 000 pi ca., 5 c.c. Site unique.
J.P. St-Vincent
agent affilié
Les associés Terrebonne
(514) 471-1000

FAMILLE en AFFAIRES
Pour en finir avec les chicanes
Auteur : Alain Samson
en collaboration avec Paul Dell'Aniello
Apprenez à analyser les problèmes, puis à les résoudre de la façon la plus avantageuse possible.
24,95 \$ - 192 PAGES
Les Éditions TRANSCONTINENTAL Inc.
1 800 361-5479
poste 340

Maisons
de campagne
ST-CÔME
Maison à louer pour la saison, près de lac et rivière, 3 c.c., 2 foyers, 11 pièces, site enchanteur, chevreuils en captivité. Possibilité raquettes, ski, patinage.
(514) 355-4242 (semaine)
(514) 883-8367 (11n de semaine)

REPRISES DE FINANCE
1- St-Hippolyte, Lac des Chutes, cottage, 3 c.c., foyer, garage, 129 000 \$.
2- Mont-Tremblant, condo 1 c.c., à 1 000 pi. de la quadruple débrayable.
Jacinthe Jodoin, agent affilié
Les Immeubles Léger inc.
(514) 229-6644

◆ Domaines

RE/MAX
DUPLESSIS N.D.
Courtier immobilier
MAJESTUEUX DOMAINE
ST-FRANÇOIS ÎLE D'ORLÉANS

D'une rive à l'autre, cet immense domaine domine l'île d'Orléans avec ses 106 hectares de terrain entretenus avec minutie par le fermier et maître-jardinier. Une majestueuse résidence de style ancestral offre une vue panoramique sur le fleuve.
Cette propriété de grand prestige, possède également, pavillon de santé, piscine creusée, terrain de tennis, une érablière et cabane à sucre, une ferme avec dépendances et un hélicoptère privé.
NOELLINE DONOVAN (418) 652-0060

PRESTIGIEUSE PROPRIÉTÉ RIVERAINE

Construite en 1978 dans un style unique sur le bord du Richelieu, cette propriété respire le charme d'antan tout en offrant le luxe contemporain: terrain de 44 000 pi ca., 300 pi de berge aménagée, quai privé, court de tennis éclairé, 3 700 pi ca. de superficie habitable, 14 pièces spacieuses et chaleureuses, fenêtres à profusion sur la rivière, solarium, toute équipée pour votre confort. Un achat judicieux, 469 000 \$.
Pour une visite, contactez
Jean-Louis Bertrand, (514) 449-4411
RE/MAX SIGNATURE INC. - courtier immobilier agréé

◆ Laurentides

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) 227-8477
agent affilié,
Immeubles Léger courtier.

◆ Condos

LUXUEUX CONDO PENTHOUSE
Très calme, St-Lambert, a/c, foyer, terrasse 14 pi X 17 pi, laveuse-sécheuse, frigo, lave-vaisselle, broyeur, 2 c.c., garage privé. Extras. Disp. 1-12-95. 790 \$ / mois.
(514) 649-1202

LUXUEUX CONDOMINIUM À HALLANDALE FLORIDE
Au bord de la mer, meublé, 2 c.c. et 2 s. bains. À louer pour 6 mois.
Contactez
M. ou Mme Tempestilli
(514) 327-3447 jour
(514) 322-3835 soir

LE CHÂTEAU
Sherbrooke/de la Montagne
Penthouse exclusif 4 500 pi ca.
Vue sur la montagne et sur la ville
État impeccable
Salon 32 pi. sur coin
Salle à manger
3 foyers
Chambre principale très spacieuse avec salle de bains/bain tourbillon
3 autres chambres toutes avec salle de bains
Salle d'eau
Cuisine ensoleillée, rénovée
cuisinière Jenn-Air et four encastré
Plafonds 9 pi
Climatiseur central
Service de portier - gardien
24 h/jour, 7 jours/7
Sur rendez-vous seulement
Pierrette Lavergne
(514) 849-1214 ou
(514) 727-1831

MONT-ROLLAND
Magnifiques terrains boisés en montagne, 35 000 pi ca. et plus à partir de 33 \$ / pied. Financement disponible.
Inf. (514) 942-4978

SCOUTS CANADA


◆ Condos à vendre

VISITE LIBRE de 14 h à 16 h
Dimanche le 29 octobre, 163, rue Victor-Nymark
AU PIED DES PENTES DE SKI MONT SAINT SAUVEUR
Luxueux condo. Clés en main.
Réduit de 135 000 \$ à 119 000 \$.
Marie-Andrée Dupras, agent affilié
(514) 227-8477 (514) 227-2611
Immeubles Léger courtier

AUBAINE
Tour Méritas.
Prestige, confort et sécurité.
Vue golf et Mont-Royal.
3 c.c. 1 800 pi ca.
319 000 \$ - 100 000 \$
de rabais = 219 000 \$.
(514) 254-4061

◆ Cantons de l'Est

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

◆ Chalets

Memphrémagog
100 pi de façade sur le lac, 21 acres de terrain, chalet luxueux et récemment rénové, 3 c.c., 2 s. bains, mobilier inclus.
Prix: 420 000 \$.
Olivier Lambert
Nathalie Nadeau
(514) 774-0354
après 17h00

LE GROUPE IMMOBILIER JACINTHE DUBÉ
courtier immobilier agréé
(819) 564-5000
Jacinthe Dubé

LAURENTIDES
55 000 \$
(4 SAISONS)


#604 - 105 acres, Estrie, propriété centenaire rénovée, bois franc, foyer, 9 pièces, grange, vue sur les montagnes.

Raison: santé
Paix, calme dans la montagne entre St-Donat et Ste-Agathe (15 min.). Meubles donnés. Foyer de pierres, chauffage élec. puits, antenne parabolique, accès au Lac Long. Ski de fond. Idéal pour couple, artiste bricoleur.
(514) 676-4676
(819) 326-7799

#607 - Au bord du lac Memphrémagog, unique, luxueux et chaleureux, sur 3 étages.

◆ Terrains

Ille d'Orléans
Verger de 400 jeunes pommiers. 220 000 pi ca. Vue exceptionnelle sur les Laurentides. Possibilité de construction.
(418) 871-0848

L'ASSOCIATION PULMONAIRE


◆ 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

◆ Occasions d'affaires

◆ Entreprises à vendre

À VENDRE
USINE DE SCIAGE - Bâtisse et terrain, ainsi que clientèle établie.
Capacité de sciage annuelle d'un quart de travail, 5 000 000 p.m.p. **AUSI À VENDRE**, 3 unités de séchage Uraken, capacité annuelle 3 000 000 p.m.p. ainsi qu'entrepôts. Terrain aménagé de 10 acres approximativement.
Informations au (514) 753-4214
Scierie Tessier et Lachance Inc.
Cyrille Tessier, président ou Marthe Laliberté.

INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE
de motos marines et petits bateaux à turbine. Moules et équipement. 75 000 \$
Pour information: (514) 473-5350
demandez poste 251

Serre et équipement à vendre
Production plantes tropicales à fleur. Vente par catalogue. Clientèle établie. 85 % exportation. Produit unique. Raison: déménagement.
(819) 889-3235

PLAN DE COUTURE À VENDRE
Établi depuis 1988. Capacité de produire vêtements de ski, de golf et de sport. 25 employés. Superficie de 6 000 pi ca. au sud de Montréal.
(514) 456-3217

AVIS IMPRIMEURS/REPRÉSENTANTS RIVE-SUD MTL
Compagnie de service en imprimerie et articles de promotion
Chiffre d'affaires: 500 000 \$
Clientèle stable
Prix de vente réduit
(514) 658-4524
après 18h

Golf 18 trous à vendre
En opération
Rive-Sud de Québec
Pour information: après 18h00
(418) 884-3434

SAINT-HYACINTHE ou VICTORIAVILLE
Franchise, commerce de service, enseignement des langues, excellente réputation, clientèle établie, prix abordable.
(514) 549-4305
Capital requis

PME À VENDRE CARRIÈRE PIERRES CONCASSÉES
Nord Montréal, granit 1re qualité, potentiel 50 millions t.m. incluant tous les permis, avec ou sans équipements, achat total ou partenariat.
CENTRE DE RÉNOVATION
Région Victoriaville, vol., 3 M\$+ net 140 000\$+ comptant requis 400 000\$+, dossier A-1 pas de "grosse" compétition en région.
Daniel Chartrand et Associés
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

Industrie manufacturière (Acier)
Québec et Ontario, usine de fabrication et d'usinage complet d'acier. Volume 8,3 millions \$. Profit annuel 900 000 \$. + + +
Montréal usine de transformation avec spécialité. Volume 1,3 millions \$. Profit 100 000 \$ + + +.
Robert Landry & Ass. Crtr
(514) 446-0222
(514) 990-5805

On demande
Compagnie de distribution en pleine expansion est à la recherche de nouvelles lignes de produits et de représentants autonomes pour le Québec. C.P. 69030, Ste-Dorothée Laval, H7X 3M2, fax (514) 689-9566

Plusieurs entreprises de fabrication. Chiffre d'affaires de 1 à 6 millions. Plusieurs avec haut rendement.
A. Lajoie, consultant
(418) 658-2979

On demande
Nous sommes à la recherche de représentants dans le domaine du marketing commercial. Faites parvenir vos C.V. au: (819) 533-4737 ou au 430, 104ième rue, St-Georges-de-Champlain G9T 5E5

PARLEZ-VOUS FRANÇAIS?
Une compagnie de services d'affaires recherche des professeurs qualifiés pour présenter des séminaires à des gens d'affaires de langue française qui habitent et travaillent au Québec. Les thèmes porteront, entre autres, sur l'utilisation d'ordinateurs personnels ainsi que sur les langages informatiques Excel ou Lotus et la perception. Faire parvenir votre c.v. ainsi qu'informations pertinentes à l'attention de:
Program Development, P.O. Box 5100, New York, NY 10150-5100

Dirigez votre propre "Centre Financier"
Affilié à un réseau international (NASDAQ: ITEX), nous recherchons des entrepreneurs désirant opérer un centre financier régional. Agences disponibles: Laval, Montréal, Rive-Sud, Estrie.
Contactez Yves Mailhot
(514) 355-1915

Offre d'emploi

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.

EN 1995, OUBLIEZ LE 9 À 5
TRAVAILLEZ À VOTRE COMPTE ET PARTAGEZ LA SANTÉ.
Entreprise internationale connaissant le succès depuis 15 ans. Aucun investissement de départ, ni d'expérience requise. Formation complète.
Raymond Thomassin, #1 au Canada POUR RENDEZ-VOUS:
(418) 835-5960
1-800-336-5960

◆ Distributeurs demandés

GENS D'AFFAIRES souhaitant et pouvant TRAVAILLER EN RÉSEAU... EN ÉQUIPE
Rémunération minimum de 650 \$ / semaines et plus... à vie
Plan de rémunération révolutionnaire...
Compagnie honnête et solide en pleine expansion. Pas d'employés, pas de bureau, pas de paperasse, pas de quotas, pas de stocks. Heures de travail flexibles. Payé à la semaine.
Formation et soutien offerts gratuitement.
Occasion d'affaires à ne pas rater.
Pour information
Téléphone: (514) 947-7588

RECHERCHE
Distributeurs déjà établis pour acheter lot de T-shirts.
Pour information:
Fax: (418) 622-6242

Distributeur ou agent manufacturier recherché
Nouveaux produits québécois de soins de la peau. Marchés visés: salons d'esthétique, pharmacies, etc. Plusieurs territoires disponibles partout au Québec. Laissez message au:
(514) 351-0935

DISTRIBUTEUR OU AGENT INDÉPENDANT
Pour offrir des licences d'utilisation de logiciels d'impôt aux bureaux de comptables. Système de commissions récurrentes. Possibilités de territoires protégés. Produit haut de gamme.
GROUPE SERVITAXE LTÉE
Téléphone: (514) 437-8830
Fax: (514) 437-8276

◆ Divers

Le vrai choix !
Vous avez des qualités de leader, vous êtes capable d'apprendre et d'enseigner ce que vous avez compris ? Vous êtes une des trois (3) personnes que je recherche.
(514) 933-4763

Quinze tableaux (huiles)
Bittar, Cantin, Harvey, Horik, McInnis, Montpetit et autres...
(418) 563-9813

Autruches - émeus - nandous VIANDE et sujets reproducteurs
Autruches Agri inc.
(819) 474-4203

◆ Hors frontières

Location de Voiture en Floride avec D-Tour
à partir de **79 \$*** par semaine
Tarif en dollars US Certaines conditions s'appliquent Taxes & assurances non incluses
SPÉCIAL AU TARIF DE L'ANNÉE PASSÉE !
Pour toutes réservations pour la saison d'hiver, faites et payées avant le 1^{er} décembre, 1995.
NOUS OFFRONS TOUTE UNE GAMME DE PRODUITS ET SERVICES À DES PRIX TRÈS COMPÉTITIFS.
VÉRIFIEZ AVEC NOUS !
Réservations ou informations
1-800-338-6871

CONSULTANT/EXPORTATION
Désirez-vous prendre de l'expansion vers la Nouvelle Angleterre ou le reste des États-Unis ? Service d'analyse et représentation.
Éric Giroux, B.B.A. (603) 425-2507

PME industrielle l'exportation est à votre portée.
Solutions économiques afin d'exporter dans l'industrie en Allemagne, Autriche et Suisse. Recherche de contrats et de partenaires germaniques. Consultez
APICAL (514) 671-3050

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
Ils lisent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous !
pour info : (514) 392-7782

RECHERCHE
Distributeurs déjà établis pour acheter lot de belles cartes de souhaits sans texte. Pour information:
Fax: (418) 653-0176

◆ Associés demandés

Associés demandés
Si vous n'êtes pas satisfait de votre entreprise à paliers multiples, joignez-vous à moi. Je fais 12 000 \$ par mois.
(514) 623-8666

COMPAGNIE EN VOIE D'EXPANSION
Recherche partenaire en affaires, minimum d'investissement.
Estrie
(819) 843-9688

COMPAGNIE EN PLEINE EXPANSION
7 000 000 \$ de chiffre d'affaires en 4 mois. Produits et plan de rémunération hors du commun. Pas d'inventaire ni de paperasse. Commissions payées à la semaine et bonis au mois.
1-800-667-5347

◆ Échanges

ÉCHANGERAI
Bureau, ligne téléphonique et fax pour quelques heures par semaine de secrétariat et de service de téléphoniste. Rive-Sud. 30 minutes de Montréal.
(514) 772-2426

SONGEZ-VOUS À CHANGER DE RÉSIDENCE FISCALE ?
Les Iles Turks and Caicos sont peut-être la solution.
Maître Jean Morand, avocat fiscaliste
Tél: (514) 845-6221
Fax (514) 845-2728

◆ Bateaux

et voiliers
Sea Ray 270 Sundancer, 190 hrs, Twin Mercruiser 4.3l (155 hp), tout équipé, GPS et beaucoup options. 55 900 \$ CAN. Inbound.
(514) 372-5640

◆ Services spécialisés

PME
Plan d'affaires
Planification stratégique
Consultation
Analyse de situation
Plan de marketing
CONSULTATION PME
(514) 651-7808

◆ Investisseurs demandés

SODISAV INC.
Manufacturier de distributrices automatiques. Déjà plus de 47 entrepreneurs au Québec.
Services offerts
- Entreprises sur mesure
- Plan d'affaires
- Présentation au financement
- Service de formation complet
- 32 000 \$ et plus, installé
Opportunités
West Island
Drummondville
Chicoutimi
Rouyn-Noranda
Rimouski
et plusieurs autres
1-800-859-7242

Participez à l'expansion d'une compagnie en pleine croissance
Rendement supérieur immédiat. Investissement minimum 5 000 \$ ou +.
Demandez Bernard
(514) 336-0105

COMPTABLE AGRÉÉ
Recherche financement pour projet prometteur.
Rendement supérieur.
1-800-641-2034

Auberge
à développer dans une marina existante à l'île aux Noix. Formule "Bed & Breakfast". Magnifique chalet suisse avec 5 c.c. fermées, 2 grands salons, 1 loft très spacieux, foyer, activités sportives à structurer. Investissements demandés.
(514) 291-3010

◆ À vendre - divers

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE DE VOTRE MACHINE À CAFÉ. FILTRE 1 TASSE À LA FOIS POUR ENVIRON 10 ¢ LA TASSE
1-800-561-6162

CANADIENS
Billets de hockey à vendre, section promenade
(514) 761-3339

À TRACY TRÈS BAS PRIX
8 terrains boisés, prêts à contruire, à vendre ou à échanger pour: condos, maisons ou autres (Floride).
(305) 421-3400

DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE
Plus de 500 programmes d'aide et de subventions.
Annuaire des subventions au Québec.
19,95 \$
1-800-922-4053

◆ Entreprises demandées

PME DEMANDÉES
Région Mtl, rentables, Volume 1 M\$ + Fabrication, distribution, service. Consultez des spécialistes ayant une banque de clients qualifiés. Achat, vente, fusion, financement, partenariat. Dossier confidentiel.
DANIEL CHARTRAND & ASS.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192

Vendre votre ENTREPRISE
J'ai plusieurs clients avec capital de 500 000 \$ à 5 millions \$ comptant. Achat, vente, fusion, financement et/ou recherche de partenariat. Dossier confidentiel.
Robert Landry & Ass. Crtr
(514) 446-0222
(514) 990-5805

IMPORT - EXPORT
Recherche des entreprises ayant un chiffre d'affaires entre 1 et 2 M\$ afin d'investir des capitaux pour l'exportation.
Fax (514) 373-9002

URGENT!
Cherche entreprise de fabrication ou de distribution pour investisseurs québécois et européens. Très confidentiel.
Antonin Lajoie Consultant
(418) 658-2979

◆ Services spécialisés

GROUPE RECHERCHE CONCEPT INC.
- Vous avez besoin d'aide dans l'obtention de vos crédits d'impôts en R&D.
- Études et expertises scientifiques.
- Évaluation comptable et fiscale.
- Suivi de dossiers sur le financement
Contactez-nous pour une visite de votre entreprise:
Mtl: (514) 923-2288
fax: (514) 923-2290 Qué: (418) 824-4248

NE LANCEZ PAS LA SERVIETTE...
La Corporation Financière BHM, c'est une équipe de professionnels en mesure de vous aider à relancer vos opérations, en implantant un processus de redressement sérieux et axé sur des solutions répondant à vos difficultés.
Tél.: (514) 252-8883

OPTIMA COMMUNICATIONS
Traduction technique, scientifique et publicitaire
• anglais • français • espagnol
(819) 563-4033

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) 461-0276

IMMOBILIER

Projet de 6 M\$ à Saint-Jérôme

Le centre-ville de Saint-Jérôme aura un nouvel immeuble au printemps prochain : il s'agit de la Place Lapointe.

Situé rue Saint-Joseph, entre Saint-Georges et Labelle, la Place Lapointe comptera trois étages.

La superficie locative totale couvre 48 600 pi². Le projet représente un investissement de 6 M\$.

Le gouvernement du Québec s'est engagé à louer les deuxième et troisième étages à partir du 1^{er} mai 1996.

Le Bureau de la publicité

des droits et le Centre Travail-Québec quitteront donc

l'Édifice Athanase-David, qu'ils occupent actuelle-

ment.

Le contrat de location,

d'une durée de 15 ans, est évalué à 3,7 M\$.

La Ville de Saint-Jérôme occupera, pour sa part, des locaux d'une superficie de 12 000 pi².

Le cabinet du maire, les bureaux de la Direction générale, du secrétariat général, du services des ressources humaines, des finances et de la mise en valeur du territoire seront transférés dans le nouvel édifice.

Revitalisation du centre-ville

Selon le maire de Saint-Jérôme, Marc Gascon, la construction de cet édifice représente un projet majeur dans le cadre de la revitalisation du centre-ville. (SL)

Projet d'un stationnement de 300 places au centre-ville de Montréal

Stationnement de Montréal étudie présentement la faisabilité d'un stationnement souterrain de 300 places au centre-ville de Montréal.

André David, directeur général de Stationnement de Montréal, a confirmé la nouvelle la semaine dernière.

Il n'a cependant pas voulu préciser l'emplacement exact du projet.

« Plusieurs sites sont ac-

tuellement à l'étude, mais ce sera entre les rues Bleury et Peel, et entre René-Lévesque et Sherbrooke », a indiqué M. David.

Selon nos sources, un des sites convoités se trouve sous le Carré Phillips, face au magasin La Baie, en plein coeur du centre-ville.

« Avec 300 places, nous pourrions répondre à la demande des automobilistes qui viennent magasiner au centre-ville », a expliqué

André David.

Selon lui, le coût d'un tel projet irait de 7,5 M\$ à 9 M\$.

André David a de plus souligné que si jamais la Ville de Montréal accordait un permis de construction, celle-ci serait effectuée par une société québécoise.

Par ailleurs, M. David a souligné que Stationnement de Montréal créerait une nouvelle société pour gérer le stationnement. (SL)

Québec consacre 17 M\$ pour rénover les résidences de Montréal

Sur les 50 M\$ du programme Revitalisation des vieux quartiers (villes-centres), Montréal en recevra 17 M\$, soit 34 %.

Ce programme québécois de rénovation résidentielle fait partie des deux nouvelles mesures annoncées le 22 septembre, dont le budget

est de 100 M\$.

Pour chaque dollar investi par la Ville dans le cadre du programme Revitalisation des vieux quartiers, le gouvernement du Québec versera 1 \$.

Pour sa part, le propriétaire devra assumer au moins le tiers du coût des travaux.

Le second programme, appelé Rénove, a une enveloppe budgétaire de 50 M\$.

Il s'adresse à tous les Québécois qui désirent effectuer des rénovations à leurs résidences.

Ce programme permet de bénéficier d'un prêt de 4 500 \$ par logement sans

intérêt à payer pendant trois ans, pour des travaux de 5 000 \$ ou plus.

Au total, ces deux nouveaux programmes auront des retombées économiques de 90 M\$ pour Montréal et créeront 1 200 emplois, affirme le gouvernement du Québec. (FV)

LES CAHIERS SPÉCIAUX
LES AFFAIRES

BIOTECHNOLOGIES

VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA LES VRAIS DÉCIDEURS

DATE DE PARUTION: 25 novembre 1995
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

◆ Franchises

SPORTS AUX PUCES

articles de sports neufs & d'occasions

DÉVELOPPE SON RÉSEAU DE MAGASIN DE SPORTS

FRANCHISES DISPONIBLES

35 boutiques en opérations

territoires protégés - support idéal pour deux associés
mise de fond de \$40 000 chacun

Michel Benoît (514) 569-7767

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

Pour information, demandez Mme Norma Orsini (514) 393-8950

N.B.S. Services aux entreprises
Comptabilité, Tenue de livre

Nos franchises offrent tous les services comptables qu'un cabinet comptable offre, et plus!

Nous vous offrons:

- un plan complet de marketing
- une formation complète
- un support continu
- plus de 30 ans d'expérience
- investissement total 7 500 \$ (Financement disponible)

André Larabie, Adm A, MBA, Ph D
1-800-619-2463

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 :
(514) 392-7782

PARADE
PRODUITS LICENCIÉS / LICENSED PRODUCTS

Concept et formule uniques et éprouvés!
(10) boutiques en opérations.
Réseau de boutiques de produits licenciés:
Walt Disney, Warner Bros., ...

- Projet clé en main
- Gestion et planification de l'approvisionnement
- Plan marketing
- Formation et manuels d'opération

POUR INFORMATIONS: (514) 534-4655

PAIGET
SERVICES AUX ENTREPRISES
Comptabilisez pour l'avenir

Établissez votre propre cabinet

30 ans d'expérience et 335 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 progiciel sur mesure
- Territoire disponibles: Est du Québec, Estrie, Lanaudière

Pour information: (514) 933-4520 ou 1-800-665-4520

◆ Carrefour de l'auto

BMW 525i 1992

Gris argent, intérieur cuir gris pâle. Sièges chauffants, lecteur multi-CD.
4 roues supplémentaires avec pneus d'hiver Yokohama et enjoliveurs. 89 500 km.

25 000 \$
(418) 836-8128

MAZDA RX-7 1993

Couleur grise. 24 000 km

36 000 \$
(819) 293-6220

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

IMMOBILIER

Le Groupe Alfid achète l'Hôtel Maritime



Photo: Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

L'Hôtel Maritime était en vente depuis le mois de février dernier. La transaction a été conclue le 2 octobre dernier.

Le Groupe Alfid-Promanac vient de se porter acquéreur de l'Hôtel Maritime pour un montant évalué à 3 M\$, soit beaucoup moins que les dernières évaluations municipales.

En effet, dans le rôle triennal 1992-1994, l'évaluation de l'immeuble était de 8,5 M\$. Elle passait à 7 M\$ durant le rôle 1993-95.

Situé rue Guy, à l'angle du boulevard René-Lévesque, l'Hôtel Maritime avait fait faillite le 10 janvier dernier. La dette s'élevait alors à 5,8 M\$.

Jean-Jacques Laurans, président du Groupe Alfid, s'est dit confiant d'avoir fait un bon achat. « C'est quand ça va mal qu'il faut acheter : il y a des occasions et il faut

les saisir », a-t-il laissé entendre.

D'ailleurs, le Groupe s'est porté acquéreur de quelques immeubles depuis le début de l'année, le plus récent étant la Place Dorchester, un immeuble de 200 logements situé rue Saint-Mathieu, à Montréal.

Le Maritime est toutefois le premier hôtel du Groupe Alfid-Promanac.

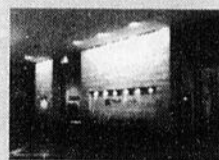
En fait, le Groupe Alfid devient l'actionnaire principal de l'hôtel, puisque l'achat a été effectué en association avec des partenaires européens. Selon Jean-Jacques Laurans, les nouveaux propriétaires déboursent 1,2 M\$ en argent comptant et assumeront une hypothèque de 1,8 M\$.

« Nous n'allons pas avoir les mêmes problèmes que les anciens propriétaires, qui devaient assumer une hypothèque plus élevée. Le prix des chambres était peut-être trop élevé, mais les propriétaires ne pouvaient pas faire autrement », a-t-il indiqué.

L'Hôtel Maritime compte 214 chambres, réparties sur 14 étages. « C'est un hôtel trois étoiles, avec une clientèle traditionnellement composée de touristes. La situation est très bonne l'été, mais l'hiver est beaucoup plus tranquille », a indiqué Jean-Jacques Laurans. Celui-ci entend développer le marché des gens d'affaires.

STEPHANE LABRÈCHE

EST-CE PURE IMAGINATION OU LA MAISON TRUST ROYAL S'ÉLÈVERAIT-ELLE AU-DESSUS DES AUTRES, CES JOURS-CI ?



Maison Trust Royal s'est vue décerner le prestigieux prix « TOBY » par l'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles du Canada (BOMA) dans la catégorie des Édifices anciens et restaurés. Cependant, les honneurs reviennent, de plein droit, à l'équipe de gestionnaires et aux employés en

MAISON TRUST ROYAL
ÉDIFICE DE L'ANNÉE 1995



BOMA INTERNATIONAL

place qui ont permis aux locataires, de garder le sourire tout au long des travaux de rénovations de l'immeuble. Ils méritent notre prix spécial «TPSL» pour le «traitement aux petits soins des locataires», car cela fait partie intégrante d'une gestion de qualité lorsque l'on croit au travail bien fait.

Le tout, combiné à des bureaux de qualité supérieure, nous permet de mettre en pratique un service à la clientèle hors pair. Les locataires de la Maison Trust Royal apprécient la magnifique plaza et le nouveau hall d'entrée qui profite, dorénavant, d'un éclairage naturel supérieur. Ils apprécient également le système de ventilation dont l'entrée d'air frais est supérieure aux normes, les douze ascenseurs ultra modernes et, bénéficient d'un centre de conférence situé au seizième étage... Malgré ces avantages, les locataires préfèrent, en premier lieu, l'équipe qui fait que tout roule sur des roulettes! Ce n'est pas sans raison que l'équipe de gestion marche haut et droit au-dessus de la compétition!

Vous envisagez changer d'air et d'en savoir plus sur l'immeuble, venez nous rencontrer. Nous vous expliquerons comment le «TPSL» nous permet d'être le numéro 1 des immeubles d'expérience au Canada. Appelez-nous au 842-8636.

MAISON TRUST ROYAL

630, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST

CANDEREL

MONTREAL • OTTAWA • CALGARY • VANCOUVER

Carrières



LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est à la recherche d'un(e)

Représentant(e) des ventes - Publicité

Le(la) candidat(e) souhaité(e) a le désir de faire carrière dans la vente et est prêt(e) à relever un défi. La connaissance du milieu de la vente de publicité auprès d'agences et de clients est un atout.

- 3 à 5 ans d'expérience de vente et bilingue.
- Habiletés pour présentations orales et écrites.
- Connaissance du **PMB** et **NADBANK** sera un atout.
- Sens de l'organisation et connaissance de l'utilisation d'un PC.
- Nous offrons un territoire établi et vous serez rémunéré(e) strictement à commission.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae à:

Mme Joanne Proulx, directrice associée,
1100, boul. René-Lévesque ouest, 24e étage,
Montréal, Qc H3B 4X9

Membre du

GROUPE
TRANSCONTINENTAL
G.T.C. LTÉE

Nous offrons des chances
d'emploi égales à tous

IMMOBILIER

Le Canadien National vend deux propriétés

Le Canadien National (CN) poursuit la liquidation de ses éléments d'actif immobiliers. En effet, deux propriétés ont été vendues durant la semaine du 16 au 20 octobre, à Montréal : le site du Club Price et celui

de Sprint Canada, tous deux se trouvant sur la rue Bridge, près du pont Victoria.

Rappelons qu'en août dernier, le CN a mis près de 100 M\$ d'éléments d'actif immobiliers sur le marché

dans le but de réduire sa dette, avant la privatisation de la société. Les deux terrains font partie de ces éléments.

La superficie du terrain du Club Price, situé au 300, Bridge, s'approche de 508 000 pi². Le terrain est



Photo : Jean-Guy Paradis LES AFFAIRES

Price Costco vient d'acheter la propriété sur lequel se trouve le Club Price de la rue Bridge, à Montréal. Le Club Price de Saint-Hubert (photo) appartient déjà à l'entreprise.

Y'A DES MATINS

6h à 9h

Joane Prince

Dany Turcotte

& CFGL

105,7 fm

RADIO Passion

Circulation Denis Niquette

Météo Hélène Denis

évalué à 5,1 M\$ et l'immeuble, à 2,7 M\$, pour un total de 7,8 M\$.

Roger Plamondon, associé chez Northwest Atlantic Canada, a refusé de dévoiler le montant de la transaction pour l'instant. Northwest est la compagnie de courtage qui s'occupe de tout ce qui touche l'immobilier pour Price Costco Canada (Club Price).

« Cette transaction est combinée à une autre qui a eu lieu à Vancouver, où Price Costco a aussi acheté le terrain qui appartenait au Canadien National », a-t-il dit.

Selon lui, il ne reste au Québec que trois sites où Price Costco n'est pas propriétaire du terrain : les Club Price de Saint-Laurent, d'Anjou et du Marché central.

De ces trois sites, celui d'Anjou est le seul qui soit complètement autonome puisqu'il n'est pas rattaché à un centre commercial. « Si le propriétaire veut vendre, nous allons écouter », a indiqué Roger Plamondon.

Sprint Canada

L'autre terrain vendu par le CN est celui de Sprint Canada, situé au 400, rue Bridge.

Cet emplacement est plus petit que le terrain du Club Price : il a une superficie totale un peu supérieure à 43 000 pi². L'évaluation municipale est de 305 600 \$ pour le terrain et de 695 900 \$ pour l'immeuble, ce qui donne une valeur totale de 1 M\$.

Juri Koor, président du conseil de Sprint Canada, a lui aussi refusé de dévoiler le montant de la transaction. « La propriété est devenue disponible, nous avons fait une analyse des coûts et nous avons décidé d'acheter. »

Par ailleurs, le terrain du CN situé tout près du marché Atwater, dont le prix de vente est évalué à 3,2 M\$, n'a toujours pas trouvé preneur. « Nous avons beaucoup de demande, mais rien n'a abouti jusqu'à maintenant », a déclaré René Bellerive, vice-président de Colliers Pierremont. Le courtier est aussi responsable de la vente des deux propriétés de la rue Bridge.

STÉPHANE LABRÈCHE

Ça saute aux yeux !



De toute évidence, nos publications sont les meilleurs outils de communication pour les investisseurs, cadres et propriétaires d'entreprises. De page en page, elles génèrent des occasions en or et privilégient les échanges fructueux.

Un simple coup d'oeil permet d'apprécier la qualité du contenu, l'impact visuel et la pertinence des articles. Des dossiers en profondeur analysent toutes les sphères de l'économie. Pour assurer votre présence dans le monde des affaires, choisissez l'une de nos publications. Elle vous conduira tout droit au carrefour des idées innovatrices et des projets audacieux.

Nos publications sont les meilleurs tremplins pour les gens d'affaires. En les consultant, vous ferez le saut !

INFORMATIQUE & TECHNOLOGIE
INFO·TECH
M A G A Z I N E

PME

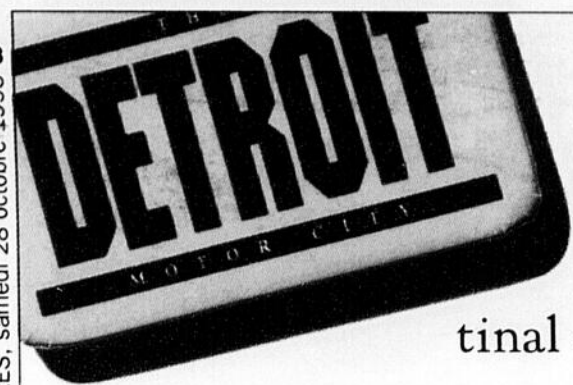
LES **AFFAIRES**
Le No 1 de la finance et de l'économie au Québec

REVUE **COMMERCE**

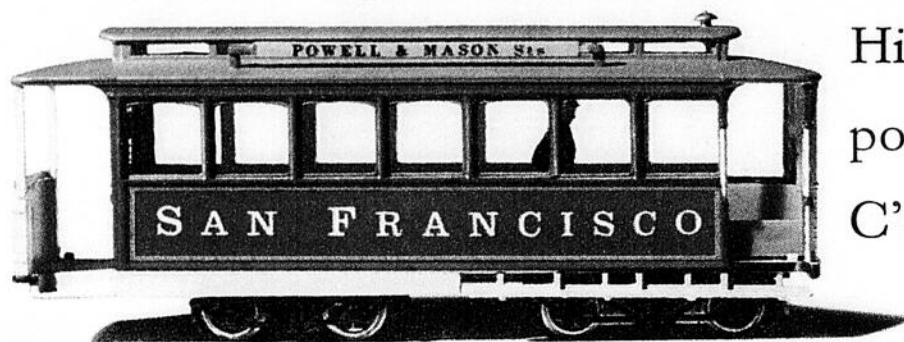
MAGAZINE **Affaires** PLUS

En affaires pour voir et être vu !

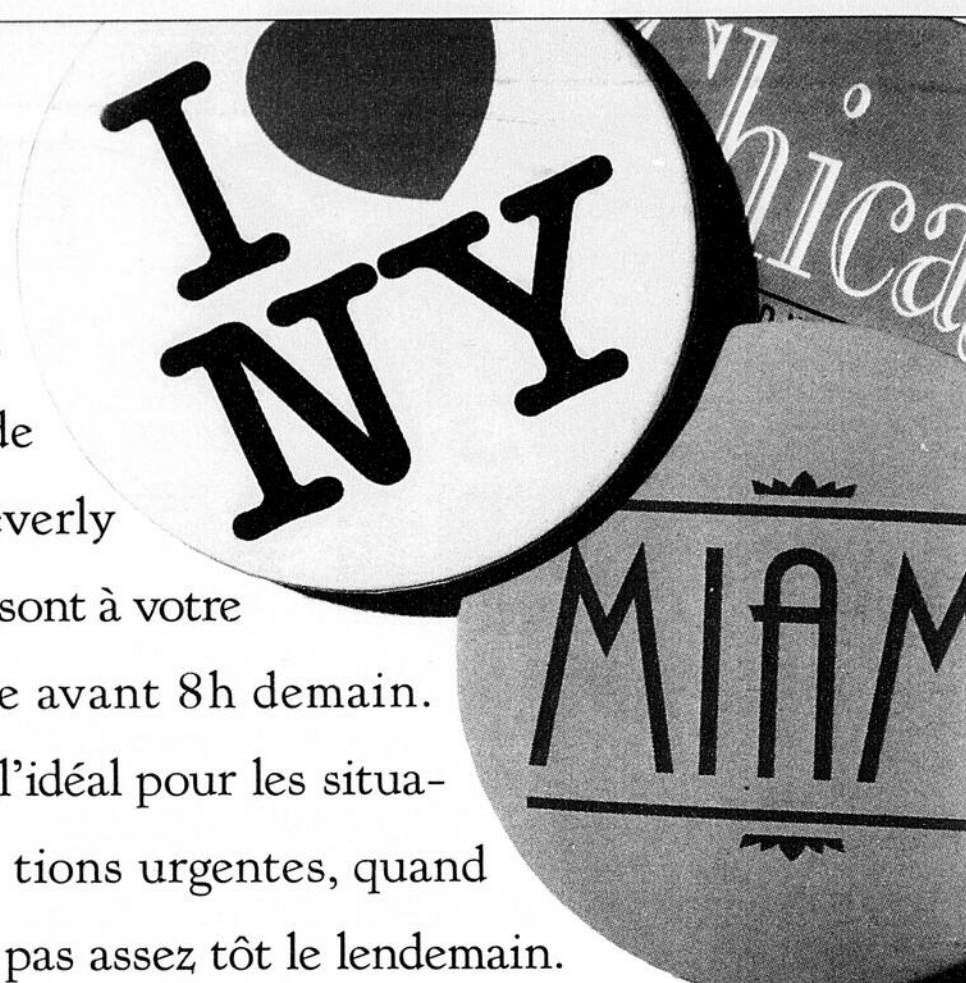
 Publications
TRANSCONTINENTAL
inc.



UPS présente le tout nouveau service matinal « Early AM » vers les États-Unis. Pour la première fois, plus de 1300 villes américaines, de Boston à Beverly



Hills, sont à votre portée avant 8h demain. C'est l'idéal pour les situations urgentes, quand votre service de courrier habituel ne livre pas assez tôt le lendemain.



Un seul courrier vous offre l'Amérique avant 8h demain.



Notre procédé de dédouanage électronique accélère la livraison de votre colis. Notre réseau de dépistage cellulaire surveille son trajet du départ au Canada jusqu'à l'arrivée aux États-Unis. Et UPS confirme par téléphone l'heure de livraison et le nom de la personne qui l'a reçu. Lorsque votre envoi urgent doit se rendre plus tôt que prévu chez nos voisins du sud, composez le 1 800 7425-UPS.



Demain matin, soyez en Amérique quand les affaires commencent. Sinon, elles commenceront sans vous.



Commanditaire officiel de l'équipe olympique canadienne