

# Quand le stress au travail rend agressif...

p. 19

# LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE  TRANSPORT INTERNATIONAL

ISO 9002 Certifié

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

Semaine du 14 au 20 août 1999

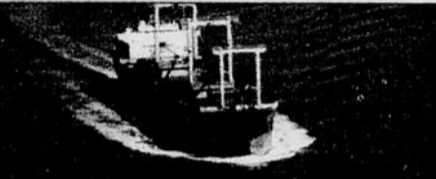
Vol. LXXI No 33

56 pages

### Industrie navale

#### Syntek relaque un contrat de 3,6 milliards pour Davie

Le nouvel acquéreur du chantier maritime de Lévis veut construire trois frégates militaires pour le Chili p. 7



### Dons d'entreprise

#### Les bénévoles devront se passer des 14 M\$ d'Imasco

Plus de 800 organismes ont profité de la générosité du holding en 1998 p. 9

### Entreprendre

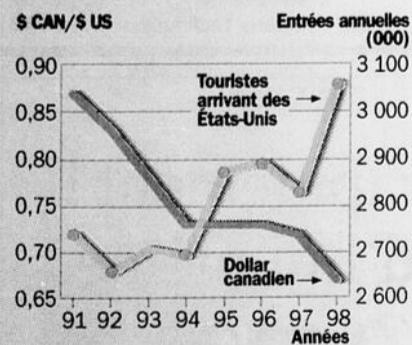
#### SNF réussit à changer la ferraille en dollars

L'entreprise de récupération de métaux de Laval entend augmenter son chiffre d'affaires de 100 M\$ en deux ans p. 11



### Coup d'oeil

#### Évolution du dollar canadien et nombre de touristes arrivant des États-Unis



Sources : Statistique Canada; Études économiques, Mouvement Desjardins.

## Le golf

# Respectez-vous l'étiquette?

- Le Canada a le plus fort taux de participation au monde p. 3
- Consolidation en vue dans l'industrie p. 4
- Les tournois sont une belle occasion de placement publicitaire p. 5



## Contre-performance de Télélobe

# Charles Sirois s'explique

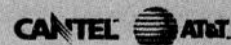
- Le titre de la multinationale des télécommunications a perdu la moitié de sa valeur depuis quatre mois p. 25



GRAND COMME ÇA!



Ici comme ailleurs au pays, gardez le contact avec le monde des affaires et avec vos proches grâce au plus vaste réseau numérique au Canada.



www.cantelatt.com

© 1999 Cantel Inc. / AT&T Corp. Tous droits réservés.



### 3 L'actualité

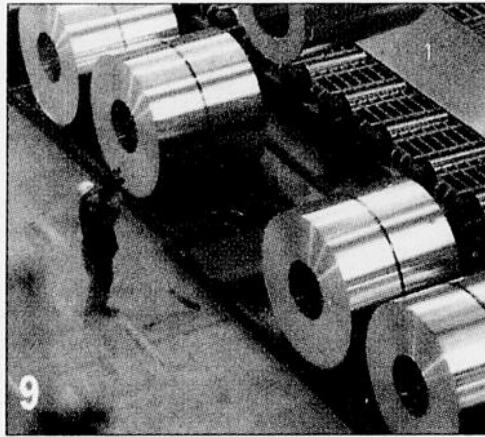
#### Éditorial

**Les jeunes libéraux sont en faveur d'une plus grande présence du privé dans le financement de la santé.** Il est temps que la société ouvre un débat sur cette question p. 6

#### Opinions

**Les gouvernements devraient prendre des mesures pour rendre le secteur manufacturier plus productif en prévision d'un éventuel renforcement du dollar canadien** p. 6

**Alcan Aluminium, Pechiney et Alusuisse Lonza ont confirmé la tenue de discussions en vue de la fusion des trois sociétés** p. 9



**Statistique Canada confirme que le secteur manufacturier canadien est vigoureux et que les bénéfices sont en hausse** p. 10

### 11 Entreprendre

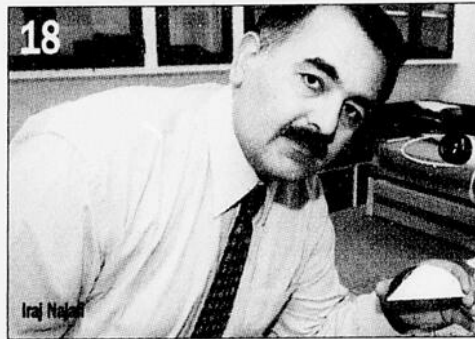
**Le groupe Suzie Shier ouvre une première bannière au Québec à l'intention des pré-adolescentes, La Senza Girl** p. 14

**Le sort de l'usine d'Alcatel, dans l'est de Montréal, et de ses 160 travailleurs est loin d'être joué, ont appris LES AFFAIRES** p. 15

**Citibank, la deuxième plus importante banque étrangère au pays, a bien l'intention de profiter de la nouvelle législation pour s'imposer** p. 16

**Les consommateurs assisteront à une belle guerre de marketing pour la distribution des services de télévision à la carte** p. 17

**Grâce à sa puce optique, Lumenon pourrait révolutionner l'industrie** p. 18



### 19 Management

**Nous avons lu pour vous présente un guide pour gérer sa carrière : Les 7 secrets des personnes qui ne sont jamais au chômage** p. 23

### 25 Investir

**Laperrière & Verreault stabilisent sa performance avec l'achat de Dorr-Oliver** p. 26

**Rogers Cantel et Entreprises Call-Net, les dernières cibles de la guerre des télécoms** p. 31

### 47 Immobilier commercial



François Lefebvre

**Les propriétaires devront gérer les réseaux de télécommunications de leurs immeubles, a dit le CRTC dans une récente décision** p. 47

#### Rubriques

ADRESSES INTERNET	18
BOURSES	38 À 44
CARRIÈRES	20-21
DE BONNE SOURCE	7
FISCALITÉ	21
FONDS MUTUELS	33 À 35
GAGNANTS/PERDANTS	38
INVESTISSEMENTS	12
MARKETING	17
MONDE DU TRAVAIL	22
NOUS AVONS LU POUR VOUS	23
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
PROFESSIONNELS	22
RESSOURCES NATURELLES	30
RÉSULTATS FINANCIERS	45-46
REVUE DES MARCHÉS	37
TAUX D'INTÉRÊT	36
TECHNOLOGIE	18
TRANSACTIONS D'INITIÉS	26
VIGILANCE INTERNET	24

### La semaine prochaine : Dossier spécial sur le financement de l'entreprise

#### LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

Air Canada . . . . . 45	Cayer JCB (Groupe) . . . . . 12	Fletcher Challenge Paper of New Zeland . . . . . 30	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Pratt & Whitney . . . . . 22
Alcan . . . . . 9	Celestica . . . . . 32	Fonds de solidarité FTQ . . . . . 11	LG Technologies (Groupe) 32	Primerica . . . . . 16
Alcatel . . . . . 15	Chapters . . . . . 38	Forex (Groupe) . . . . . 30	Look Communications . . . . 17	Réparation de soupapes Varennes . . . . . 12
Alliance Atlantis Communications . . . . . 27	Cisco Systems . . . . . 18	Forzani (Groupe) . . . . . 12	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Rodrigue Biron et Associés 7
Alusuisse Lonza . . . . . 9	Citibank . . . . . 16	Gérald Robitaille et Associés 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	Rogers Cantel Mobile Communications . . . . . 31
AT&T . . . . . 25	CitiFinance Canada . . . . . 16	Global Crossing . . . . . 25	Madelimer . . . . . 12	Rogers Communications . . . 31
AT&T Canada . . . . . 31	CMA Chalifour, Marcotte et associés . . . . . 51	Goldman Sachs . . . . . 38	Mainframe . . . . . 27	Salter New Media . . . . . 45
AT&T Corp. . . . . 31	Corporation Roulec . . . . . 12	Héroux (Groupe) . . . . . 12	Imasco . . . . . 9	Salter Street Film . . . . . 45
Banque Toronto-Dominion . 9	Corporation TrizecHahn . . . 49	Imasco . . . . . 9	Industries C-MAC . . . . . 32	Sico . . . . . 45
BCE . . . . . 25	Descartes Systems Group 38	Industries Davie . . . . . 7	Investissement Québec . . . 32	Slocan Forest Products . . . 32
Beaucage (Groupe) . . . . . 12	Donohue . . . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	JDS UNiphase . . . . . 18	SNF inc. . . . . 11
Bleuetière de Montreuil . . 12	Duro Vitres d'autos . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Star Choice . . . . . 17
Boise Cascade Corp. . . . . 30	E Trade . . . . . 45	Lecompte Construction . . . 12	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Suzy Shier . . . . . 14
Breuvages F. Brisson et Fils (Les) . . . . . 12	ExpressVu . . . . . 17	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Syntek Technologies . . . . . 7
British Telecom . . . . . 31	Fairfax Financial . . . . . 38	Finnie Manufacturing . . . . . 12	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	Talisman Energy . . . . . 38
Canada Trust . . . . . 9, 16	Finley Forest Industries . . . 32	Fletcher Challenge Canada 30	Madelimer . . . . . 12	Téléglobe . . . . . 25
Canderel . . . . . 16, 51	Finley Forest Industries . . . 32	Fletcher Challenge Paper of New Zeland . . . . . 30	Mainframe . . . . . 27	Tembec . . . . . 32
	Finley Forest Industries . . . 32	Fonds de solidarité FTQ . . . . . 11	Imasco . . . . . 9	Versus Technolgies . . . . . 45
	Finley Forest Industries . . . 32	Forex (Groupe) . . . . . 30	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Forzani (Groupe) . . . . . 12	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Gérald Robitaille et Associés 7	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Global Crossing . . . . . 25	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Goldman Sachs . . . . . 38	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Héroux (Groupe) . . . . . 12	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	
	Finley Forest Industries . . . 32	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	Imasco . . . . . 9	
	Finley Forest Industries . . . 32	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	Industries C-MAC . . . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	Investissement Québec . . . 32	
	Finley Forest Industries . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	Ivanhoé . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	JDS UNiphase . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Madelimer . . . . . 12	Jillian's Entertainment Corporation . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Mainframe . . . . . 27	Laperrière & Verreault (Groupe) . . . . . 26	
	Finley Forest Industries . . . 32	Imasco . . . . . 9	Les centres commerciaux Cambridge . . . . . 51	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries C-MAC . . . . . 32	Louisiana-Pacific Corp. . . . 30	
	Finley Forest Industries . . . 32	Industries Davie . . . . . 7	Lumenon Innovative Lightwave Technology . . . . . 18	
	Finley Forest Industries . . . 32	Ivanhoé . . . . . 51	Madelimer . . . . . 12	
	Finley Forest Industries . . . 32	JDS UNiphase . . . . . 18	Mainframe . . . . . 27	

## Le point

# Golf : le Canada a la plus forte participation au monde

Baby-boomers, femmes et ados font sonner les caisses

Martin  
Jolicoeur

Derrière ses airs de douce tranquillité, la pratique du golf - autrefois réservée à une certaine élite - connaît au pays une croissance phénoménale.

L'approche de la retraite pour des millions de baby-boomers, l'intérêt croissant des femmes pour ce sport dont elles étaient jadis exclues, et la venue de Tiger Woods, élevé au rang de super vedette, semblent assurer au golf une pérennité inespérée.

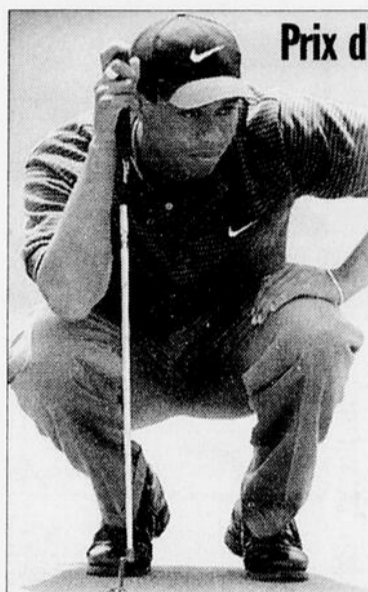
Si la tendance se maintient, 5,2 M de Canadiens se seront rués cet été sur l'un des 2 500 terrains de golf que compte le pays. Cela représente une

augmentation de 8 % par rapport à 1996, mais plus encore, le plus haut taux de participation à ce sport au monde.

## Plus de femmes et de jeunes

En effet, contre toute attente, une étude menée récemment pour le compte de l'Association royale de golf du Canada (RCGA) révèle qu'avec un taux de participation de 20 %, le Canada surpasse étonnamment son puissant voisin américain (11,9 %). Le Canada brille loin devant, suivi par la Nouvelle-Zélande (12,6 %) et le Japon (12,5 %).

Outre le vieillissement de la population, qui a toujours été



■ Tiger Woods, super vedette du golf.

## Prix d'une partie de golf dans le monde<sup>1</sup>

Japon	150 \$
Chine	132 \$
Iles Caïman	100 \$
Espagne	97 \$
Québec	39 \$
États-Unis	30 \$

1 : Les prix indiqués sont ceux de 1993. Ils représentent une moyenne sur les terrains publics, en fin de semaine avec la location d'une voiturette.

Source : Tourisme Québec  
Tableau : LES AFFAIRES

recteur du recrutement des membres à la RCGA.

Non seulement leur nombre est en croissance - il s'établirait à 425 000 ou 18 % de la clientèle - mais les 17 ans et moins joueraient plus de parties par saison qu'ils ne le faisaient il y a deux ans. Avec 4 M de parties, leur fréquentation des terrains aurait augmenté de 11 % entre 1996 et 1998.

Les terrains ont dû s'ajuster avec des tarifs plus bas et le développement d'écoles de formation s'adressant à cette nouvelle clientèle, explique Marcel Pigeon, vice-président de l'Association des propriétaires de terrains de golf du Québec. Ces écoles sont des plus populaires cet été.

## Les commerçants se frottent les mains

Pendant ce temps, les détaillants profitent de la manne. La boutique Oberson, à Laval, s'est lancée dans l'aventure en consacrant ce printemps le quart de son espace à une nouvelle section de golf.

Chez Sports Experts et André Lalonde Sports, qui font de même depuis des années, on avoue prendre plaisir à jouer de cet engouement qui serait en voie de supplanter le lucratif marché des patins à roues alignées.

Selon Benoît Dufresne, président de Sports Argenson (bannière André Lalonde Sports), les ventes de chaussu-

res et d'équipements complets (sacs et bâtons) à prix intermédiaire ne cesseraient de croître. Depuis cinq ans, dit-il, le marché du golf aurait augmenté de 15 % par année, une croissance que Richard Dufresne, directeur du marketing chez Chuck Brown Golf, fixe plutôt autour de 10 %.

En plus de ses six boutiques dans les régions de Montréal et d'Ottawa, Chuck Brown vient de mettre sur pied une division corporative pour répondre au marché des cadeaux d'entreprise offerts aux clients et aux employés modèles, ainsi qu'à l'occasion des tournois de golf de plus en plus nombreux.

Marcel Paré, directeur de la bannière Sports Experts pour le Groupe Forzani, remarque que les bâtons de golf à valeur ajoutée (ergonomiques et autres) ainsi que le vêtement de golf pour femme se vendent particulièrement bien.

« C'est maintenant in de s'habiller en golf. » De telle sorte que tous, y compris les moins sportifs, font grimper les chiffres de vente des produits normalement associés au golf. ■

AUTRES TEXTES  
SUR LE GOLF  
EN PAGES 4 ET 5

## Le Québec fait bande à part

À la différence du reste du pays, où le golf connaît une croissance continue depuis 10 ans, le Québec ferait bande à part, avec une stagnation sinon une baisse de son intérêt pour ce sport.

C'est ce qui ressort de la plus récente étude nationale sur la pratique du golf au Canada, commandée par l'Association royale de golf du Canada (RCGA), en collaboration avec l'Association canadienne de l'industrie du golf (ACIG) et l'Association canadienne des golfeurs professionnels (PGA).

Cette étude révèle notamment que loin de croître, le nombre de golfeurs n'a jamais cessé de diminuer au Québec depuis 1990. Au moment de l'étude, en 1998, le nombre de Québécois affirmant pratiquer le golf s'élevait à 870 000 amateurs, alors qu'ils étaient 885 000 en 1996 et 924 000 en 1990. Il s'agit là d'une décroissance de 6 % depuis 1990 et de 2 % depuis 1996.

Pendant ce temps, la pratique du golf a crû de 8 % en moyenne au Canada avec des pointes de croissance impressionnantes en Saskatchewan (26 %) et au Nouveau-Brunswick (25 %) entre 1996 et 1998. L'Ontario a connu une augmentation de la pratique du golf de 9 %.

« Ces chiffres n'indiquent pas pour autant que le golf est malade au Québec, même s'il est clair qu'il n'y a pas eu de croissance », nuance Paul MacDonald, directeur du recrutement des membres de la RCGA. En effet, avec un taux de participation de 13,8 % de la population québécoise en 1998, la proportion de joueurs au Québec dépasserait encore celle des États-Unis, qui s'établit à 11,9 %.

Ces résultats ont pour effet de rendre perplexes l'industrie québécoise du golf qui, sans oser les contester ouvertement, s'interroge néanmoins sur les raisons d'un tel recul. Phil Gribbin, président de l'Association de golf du Québec (AGQ), espère redresser la situation par l'application d'un programme éducatif (*Premier élan*) visant à faire mieux connaître le golf auprès des jeunes Québécois.

Financé par la Corporation financière MacKenzie, ce programme permet à deux professionnels du golf d'offrir des sessions de golf itinérantes dans diverses communautés du Québec. On tente également de populariser le golf dans les écoles du Québec qui, comme au Séminaire de Sherbrooke, seraient en mesure d'offrir ce sport aux étudiants à titre d'activité parascolaire. On aimerait également former des enseignants. (MJ) ■

## EXPERTS EN RECRUTEMENT DE REPRÉSENTANTS DES VENTES



- Recrutement de vendeurs sur la route
- Présentation simplifiée des CV des candidats
- Évaluation des habiletés de vente
- Références vérifiées
- Garantie de service

514.876.9669

**SIRIUS PERSONNEL**

1, Place Ville Marie, bureau 2821, Montréal (Québec), H3B 4R4  
Télécopieur: 514.876.1192

## AUGMENTEZ VOS VENTES

Nouvelle édition

Séminaire

### La vente stratégique<sup>MD</sup>

Instructeur : Roger St-Hilaire

Available in english  
Montreal: October 7th & 8th  
Call for more information

Vous apprendrez comment :

- Conclure la vente (closing)
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Communiquer avec confiance
- Justifier vos prix
- Prospecter en l'an 2000
- Argumenter avec aplomb
- Faire plus d'affaires avec vos clients

Montréal 23 et 24 août / 9 et 10 septembre  
Québec 26 et 27 août / 20 et 21 septembre

Faites comme 75 000 personnes depuis 27 ans

Atteignez des sommets comme jamais auparavant

## FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE

Séminaire

### Relation avec la clientèle

Instructeur : Simon St-Hilaire

Available in english  
Montreal: October 12th  
Call for more information

Vous apprendrez comment :

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Gérer votre clientèle
- Fidéliser votre clientèle
- Surmonter les reticences de vos clients
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Évaluer vos clients, leurs attentes, leurs problèmes
- Maintenir votre motivation personnelle

Montréal 1<sup>er</sup> septembre / Québec 8 septembre

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

Inscrivez-vous dès maintenant

Tél. : Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246

Québec : (418) 626-7498

Téléco. : (418) 626-6264 Internet : www.roger-st-hilaire.com

Cours de vente  
Roger St-Hilaire  
Formateur agréé à la SQDM

# Vague de consolidation en vue dans l'industrie du golf

Seuls les terrains les mieux gérés survivront

Martin  
Jolicoeur

L'été a beau être chaud et humide, cela n'empêche pas les propriétaires de nombreux terrains de golf au Québec d'avoir des sueurs froides.

« Le golf a bien changé, s'exclame avec nostalgie Marcel Pigeon. Il n'y a plus rien comme avant. » Le vice-président de l'Association des propriétaires de terrains de golf du Québec (APTGT) a peine à garder le sourire lorsque vient le temps de réfléchir aux changements que connaît actuellement l'industrie.

C'est qu'en dépit de conditions météorologiques optimales et de la présence de quelque 800 000 golfeurs au Québec, l'accroissement du nombre des terrains de golf force les propriétaires à se livrer une concurrence féroce pour réussir à tirer leur épingle du jeu. « Considérant le nombre stagnant de joueurs, il commence à y avoir pas mal de terrains », avoue Raymond Gaudet, président de l'APTGT et propriétaire du Club de golf Montcalm.

Depuis 10 ans, la grande région de Montréal aurait vu naître 33 nouveaux terrains de golf. En incluant les agrandissements des terrains déjà existants, c'est pas moins de 55 nouveaux parcours de 18 trous, pour un total de 990 trous, qui ont vu le jour en 10 ans.

## Des projets et des acquisitions

À ces terrains s'ajoutent les projets d'au moins trois constructions de golfs distincts de 36 trous dans l'ouest

## Portrait de l'industrie du golf au Québec

- les clubs de golf emploient 9 650 personnes
- près de 330 000 personnes sont de vrais golfeurs (plus de cinq parties de golf par année)
- quelque 65 000 Québécois jouent plus de 50 parties annuellement
- l'industrie engendre un chiffre d'affaires de 630 M\$ annuellement (frais de jeux, tournois, achat d'équipement, etc.)
- les dépenses moyennes des golfeurs québécois sont de 895 \$ par année
- en 1996, il y avait 341 terrains de golf au Québec, deux fois plus qu'en 1970 (181)
- au cours d'une saison, il se joue environ 8 340 000 parties de golf au Québec
- un terrain de 18 trous est rentable lorsqu'il enregistre 22 000 parties par année

Source : Tourisme Québec (1998)  
Tableau : LES AFFAIRES

■ **Marcel Pigeon :**  
« Je ne suis pas capable de comprendre pourquoi les promoteurs continuent à construire tant de terrains. Il va falloir que ça arrête un jour.

de l'île de Montréal, à Rivière-des-Prairies et à Tremblant, ainsi qu'un quatrième terrain de 45 trous, dont le lieu reste à déterminer dans la région de Montréal.

« Je ne suis pas capable de comprendre pourquoi les promoteurs continuent à construire tant de terrains, dit M. Pigeon. Il va falloir que ça arrête un jour. Sinon ça va faire comme les salles de quilles; tout le monde va finir par fai-

re faillite. »

Même si un nombre important de faillites est peu prévisible, Michael Van Aelst, analyste financier pour le compte de CIBC-Wood Gundy, s'attend à voir encore quelques années de brasses-camarades dans l'industrie.

Il s'attend à des fermetures, à plusieurs acquisitions et, n'en déplaie aux propriétaires de terrains actuels, à la

construction de nouveaux terrains de golf. « Qu'il semble y avoir une surcapacité d'accueil des golfeurs à l'heure actuelle ne signifie pas que de nouveaux terrains de golf, correctement administrés, ne sachent pas tirer leur épingle du jeu. »

M. Van Aelst insiste sur le fait que le golf est plus qu'un hobby : il constitue une industrie qui doit être mieux administrée. Pour s'en tirer dans

## Les Laurentides comptent le plus grand nombre relatif de terrains de golf<sup>1</sup>

	Nombre d'habitants par 18 trous de golf
Laurentides	9 342
Charlevoix	10 476
Cantons-de-l'Est	10 908
Gaspésie	12 582
Outaouais	13 320
Lanaudière	14 580
Abitibi-Témiscamingue	16 326
Montérégie	17 532
Mauricie-Bois-Francs	19 476
Chaudière-Appalache	20 124
Manicouagan	25 668
Duplessis	27 684
Région de Québec	28 458
Bas-Saint-Laurent	32 490
Laval	35 262
Saguenay-Lac-Saint-Jean	42 048
Montréal	149 940

1 : L'équilibre entre l'offre et la demande est de 18 trous par 25 000 habitants, selon la National Golf Foundation. Toutefois, les terrains des régions touristiques accueillent une importante clientèle de l'extérieur, ce qui explique en partie leur grand nombre relatif de terrains.

Source : Tourisme Québec (1996)

Tableau : LES AFFAIRES

un tel marché de concurrence, l'industrie a vu naître des propriétaires de terrains multiples. ClubLink Corporation, propriétaire et gestionnaire de 29 terrains de golf au Canada, dont Le Dôme, à Hull, et Cedar Brooks, dans la région de Montréal, constitue l'exemple le plus sérieux à l'heure actuelle.

À plus petite échelle, au Québec, le club Le Versant, plus grand complexe de golf au Canada avec un total de 72 trous à Terrebonne en plus d'un cinquième parcours à Sainte-Scholastique (Le Victorien), a fait figure de pionnier. « Plus de terrains nécessitent plus d'employés, dit Nadia Dimenna, directrice du Versant. Mais quatre ter-

rains ne nécessitent pas quatre cuisiniers ou quatre surintendants. Ça nous en prend qu'un seul », fait-elle valoir.

Peu importe le moyen, Roger Legault, gouverneur de la RCGA et propriétaire du club de golf Venise, en Estrie, affirme que l'industrie devra nécessairement s'ajuster à un contexte et à une clientèle qui ont changé. La clientèle a moins d'argent qu'auparavant et la concurrence est plus féroce.

« Peu importe leur grandeur, seuls les terrains les mieux administrés et répondant le mieux aux besoins de leur clientèle sauront survivre, estime-t-il. C'est vrai dans le golf comme de toute autre industrie. » ■

Le Lexus RX 300 : 3,9 % / 428 \$\* par mois.  
Autrement dit : une invitation à laquelle il serait impardonnable de ne pas donner suite.

Pendant un temps limité, le RX 300, déclaré « Utilitaire sport de l'année 1999 » par Motor Trend Magazine, vous est offert à ce taux de location imbattable! Détails auprès du concessionnaire Lexus.  
1 800 26-LEXUS • www.lexuscanada.com

À la conquête de la perfection. LEXUS

\*Le taux d'intérêt de 3,9 % s'applique aux locations de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. pour les modèles Lexus RX 300 1999 neufs. Approbation du crédit requise. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT : RX 300 (suffixe A) Taux d'intérêt : 3,9 % - Durée : 36 mois - P.D.S.E. : 46 460 \$ - Acompte : 7 900 \$ - Mensualités : 428 \$ - Dépôt de garantie : 500 \$ - Maximum de 24 000 km/an. Frais de 15¢/km pour chaque kilomètre supplémentaire (10¢/km si prévu avant la signature du contrat de location). Frais de transport, préparation, immatriculation et toutes taxes applicables en sus. Pour des détails complets sur cette offre, veuillez communiquer avec le concessionnaire Lexus. L'offre prend fin le 31 août 1999. † Motor Trend Magazine, décembre 1998.

## Le point

# Le golf est un bon allié publicitaire

Il existe de multiples occasions d'affaires

Danielle  
Turgeon

Le Club de golf de la Vallée du Richelieu accueillera du 26 au 29 août l'Omnium Senior AT&T Canada, de la division américaine de la Professional Golf Association (PGA), un tournoi que le Québec reçoit pour la première fois.

Les AT&T Canada, Top-Flite, Brasseries Molson et Ford ont sauté sur l'occasion d'associer leur nom à cet omnium de prestige. Ils y voient une occasion unique de se rapprocher de leur clientèle.

« Les amateurs de golf sont des gens d'affaires et nous nous intéressons particulièrement au sous-segment des propriétaires de PME », explique Denis Trudeau, vice-président, ventes, pour le Québec.

Depuis qu'AT&T Canada a pris la relève de Du Maurier il y a deux ans, le golf repré-

sente 50 % de son budget de commandite total. La commandite en titre de l'Omnium lui donne droit à des privilèges, comme d'inviter des clients potentiels au PRO-AM, où ils auront l'occasion de jouer avec les professionnels invités au tournoi. Son nom est également associé à tout le matériel promotionnel.

## Gagnez une auto de luxe

« Un annonceur peut faire du millage en amont et en aval du tournoi et se rapprocher ainsi de son groupe cible », explique Sébastien Fauré, conseiller d'Optimum Fusion, une firme spécialisée en commandites qui avait suggéré à Bell de prendre une option sur l'Omnium Canadien Bell, un autre prestigieux tournoi. Le golf attire une clientèle plus fortunée et éduquée que la moyenne; des gens regroupés dans une at-

## Les tarifs des commanditaires de golf les plus visibles

**Tournoi international :** jusqu'à plusieurs millions de dollars  
**Tournoi professionnel de la PGA au Québec :** entre 60 000 \$ et 75 000 \$  
**Tournoi professionnel québécois :** de 15 000 \$ à 20 000 \$  
**Tournoi privé :** 1 000 \$ à 3 000 \$

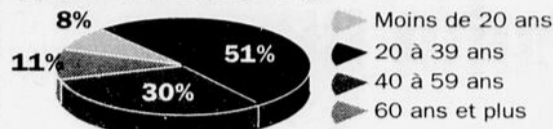
Source : Optimum Fusion  
Tableau : LES AFFAIRES

mosphère décontractée, ce qui les rend plus réceptifs aux offres.

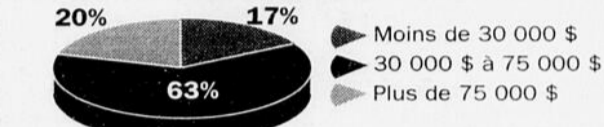
S'associer aux tournois professionnels locaux, nationaux et internationaux nécessite des investissements considérables. « On rejoint par contre des golfeurs assidus », souli-

## Un groupe cible intéressant

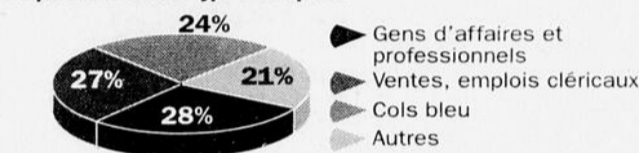
### Répartition selon les groupes d'âge



### Répartition selon les groupes de revenu



### Répartition selon le type d'occupation



Source : Golfmark, d'après une étude de la National Golf Foundation  
Graphique : LES AFFAIRES

gne M. Fauré. Ce sont les mêmes que l'on retrouve dans les clubs privés et semi-privés

de la province. Des joueurs au profil socio-économique supérieur.

Les concessionnaires d'automobiles n'hésitent pas à remettre des voitures de luxe en prix. « Les clubs recherchent des prix pour les spéciaux comme le trou d'un coup, les distances les plus longues, etc. », explique Robert Scott, directeur des ventes de Volvo. Pour nous, c'est un investissement publicitaire intéressant. Le produit est là et les joueurs prennent le temps de bien le regarder.

« Je ne joue pas au golf, indique Jean Bourbonnais, fondateur et vice-président d'Alis Technologie. Je préfère faire partie de conseils d'administration liés au secteur de l'informatique. »

M. Bourbonnais note qu'à Seattle, l'entourage de Microsoft fait plutôt de la voile; en Europe, il est plus important de se faire voir dans les milieux culturels et, au Japon, le golf est réservé à un club sélect. Chacun son style. (DT) ■

## Une publicité peu coûteuse

La beauté du golf, c'est qu'il peut être utilisé comme véhicule publicitaire sans qu'il en coûte une fortune. Une entreprise peut organiser son propre tournoi; elle réunit alors toute sa communauté

d'affaires et fait souvent d'une pierre deux coups en remettant une partie des fonds à une oeuvre de charité.

« Au Québec, il y a des milliers de tournois, dit Pierre Laporte, porte-parole du Club de golf de Lachute, qui accueille environ 200 tournois par année. Ces temps-ci, il y en a beaucoup en informatique, pharmaceutique et télécommunications. »

Autre option : celle de participer à peu de frais, en tant que commanditaire, aux tournois amateurs de son secteur d'activité. Des événements qui rassemblent 300, 500, 900 personnes pour une journée au même endroit.

Le Conseil canadien des détaillants en alimentation réserve cinq terrains pour un tournoi qui réunit des marchands, grossistes et représentants du secteur.

Tous les fabricants sont intéressés à y être visibles sous différentes formes : affichage publicitaire sur le tertre de départ, remise de prix de présence, organisation de concours. Au cours de la journée, il semble même qu'il y a parfois des dégustations à l'amiable autour des verts...

Le type de visibilité varie énormément. Selon Claude Tarte, président de Golfmark Communications, il n'en tient qu'à une entreprise d'être créative. « Il est possible de faire de la promotion sur le terrain avant les départs, dit-il. Si l'activité prend moins de cinq minutes, elle ne retarde pas les joueurs et sera admise. » ■

# Gens d'affaires, respectez-vous l'étiquette du golf ?

Il n'y a pas de meilleur endroit pour connaître la personnalité d'un partenaire

Vous en connaissez peut-être. Ils frappent le sol avec leur bâton ou vont même jusqu'à jeter leur sac à l'eau, découragés de leur performance !

Si vous comptez vous servir du golf pour améliorer vos relations d'affaires, sachez qu'il n'y a pas de meilleur endroit pour découvrir la personnalité de quelqu'un. Certaines entreprises américaines amèneraient même d'éventuels employés clés à jouer au golf, question de mieux savoir à qui ils ont affaire.

Entre partenaires d'affaires, certaines règles sont à suivre pour ne pas perdre la face. « Le golf est avant tout une façon d'établir de bonnes relations personnelles, dit Monique Deviard, vice-présidente de la firme de relations publiques GPC Concordia communication. En quatre ou cinq heures, le sujet des affaires finit par arriver en cours de route. »

C'est ce que confirme Yves Sanssouci, président-directeur général du Centre de recherche informatique de Montréal : « Officiellement, on ne veut pas trop en parler, mais ça finit par arriver. Sur le terrain, on se fait des amis, les affaires viennent après. »

Doit-on attendre le moment propice, au risque qu'il ne vienne jamais, ou aborder de front la question des affaires

## Quelques règles de bienséance au golf

1. Éteignez vos téléphones cellulaires.
2. Pensez d'abord à développer de bonnes relations personnelles.
3. Sachez à quelle catégorie appartiennent vos partenaires; les golfeurs assidus n'en ont que pour leur handicap et ne discutent pas affaires sur le parcours.
4. Ne vous attendez pas à signer un contrat sur le terrain; vous pourriez n'avoir des retombées que six mois plus tard.
5. Ne mettez pas de pression sur vos partenaires.
6. N'évaluez pas vos problèmes sur la place publique.
7. Restez calme et bon joueur.
8. Si vous n'aimez pas ce sport, abstenez-vous !

sur le parcours ?

Les opinions divergent. « En semaine, quand je joue au golf, c'est uniquement

dans le but de faire des affaires, dit Maurice Rompré, président d'Iridium Canada. Mes objectifs sont toujours très précis. Le terrain de golf est un endroit idéal pour discuter sans rien signer. »

D'autres qui préfèrent se concentrer sur leur jeu n'apprécient guère les grandes discussions sur le terrain. Les golfeurs assidus n'en ont que pour leur handicap. Sachez à quelle catégorie appartiennent vos partenaires.

« Si vous mettez de la pression au deuxième trou sur un joueur qui n'est pas réceptif, la partie va être longue ! N'en faites pas trop », précise M<sup>me</sup> Deviard.

Si votre partenaire arrive au bureau le lendemain du match et qu'il est inondé d'information de votre part, il pourra se sentir bousculé.

Les rencontres de golf n'ont pas que des dénouements heureux. Certains ont mis fin à des partenariats à la suite d'une partie.

Les amateurs vous le diront : s'ils découvrent qu'un invité est mauvais perdant, ils ne le réinviteront pas. « On joue au golf par plaisir, indique Claude Tarte, président de Golfmark Communications, et ce n'est jamais drôle quand quelqu'un perd les pédales. »

Et si vous n'avez pas la pi-

## MAXIMISEZ VOS RÉSULTATS

www.formax.qc.ca

### LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

pour maximiser vos ventes

- La motivation
- La prospection
- La prise de rendez-vous
- La présentation de vente
- Le closing et les objections
- Le suivi

### PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 2 sept. et 20 octobre
- Québec: 14 sept. et 18 nov.

### LE COACHING D'UNE ÉQUIPE

pour obtenir le maximum de votre équipe

- La confiance en soi
- Les relations humaines
- Le code d'éthique des leaders
- La motivation de l'équipe
- Les décisions difficiles
- Les conflits

### PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 16 sept. et 3 nov.
- Québec: 27 octobre

• Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation  
Votre investissement: 189 \$  
(taxes en sus • inscription requise • agréé par Emploi-Québec)

AUSI DISPONIBLES

Service à la clientèle - télémarketing  
Séminaires privés, conférences et consultations

1-800-361-0666 • (450) 774-0666 • Fax: (450) 774-2161



GUY BOURGEOIS

FORMAX  
FORMATION • MOTIVATION

GUIDE ZipCom DES ENTREPRISES  
www.lamec.com

RÉPERTOIRE DE 1 000 000 D'ENTREPRISES DU QUÉBEC et DU CANADA SUR CD-ROM

300 000 FAX  
MISES À JOUR TRIMESTRIELLES

(514) 861-0025 poste 237  
1-877-go-lamec

# Opinions

EDITORIAL

## Aura-t-on enfin un débat sur la santé ?

Les jeunes libéraux proposent que l'État fasse plus de place au secteur privé dans le financement des soins de santé.

Leur analyse est simple. L'État n'a pas assez d'argent pour faire face aux besoins en soins de santé. Non seulement les listes de malades en attente de soins s'allongent, mais la population vieillit. Puisque l'espérance de vie augmente et que les personnes âgées requièrent de plus en plus de soins à mesure qu'elles vieillissent, le financement public ne suffira pas à fournir des soins adéquats.

Autre facteur important, le coût de plus en plus élevé des nouvelles technologies et des nouveaux médicaments continuera d'ajouter de la pression sur le financement du système.

La solution des jeunes libéraux est de permettre au personnel médical d'utiliser les ressources disponibles (salles d'opération, équipements pour examens et analyses) pour soigner des malades qui sont prêts à payer pour les services dont ils ont besoin. Cet équipement serait utilisé en dehors des heures pendant lesquelles les hôpitaux s'en servent. Présentement, des blocs opératoires sont souvent libres en fin de journée à cause des compressions budgétaires. Des salles d'opération pourraient être rouvertes.

Ce faisant, l'État ferait d'une pierre deux coups : 1. le financement privé de soins ferait économiser de l'argent au système public; 2. on libérerait ainsi les listes d'attente pour d'autres patients. Le gouvernement pourrait utiliser l'argent économisé pour soigner plus rapidement les personnes qui préféreraient toujours se faire soigner aux frais de l'État.

Le chef libéral, Jean Charest, n'a pas rejeté la proposition, mais il a protégé ses arrières face aux idéologues qui font peur au monde en disant qu'il ne veut pas d'un système à deux vitesses. En réalité, on a déjà un système à deux vitesses ! On sait tous que l'accès aux soins est plus rapide pour les personnes qui ont des amis dans le système.

Une augmentation du financement privé réduirait au maintien de deux principes mentionnés par M. Charest : l'accessibilité et l'universalité. En effet, loin de réduire l'accès aux soins, une contribution accrue du privé

augmenterait leur disponibilité pour ceux qui attendent. Il est temps d'admettre que l'accessibilité est un mythe, comme en témoignent les longues listes d'attente pour des soins considérés importants et urgents. De plus, la proposition n'entrave pas le principe de l'universalité.

Cela presse qu'on débâte davantage au Québec et au Canada de l'avenir du système de santé puisqu'il est évident que son mode de financement actuel ne pourra faire face aux besoins de demain.

La réforme souhaitée par les jeunes libéraux est en ligne avec d'autres préoccupations de nombreux jeunes, qui veulent moins d'intervention de l'État dans l'économie, une baisse du fardeau fiscal et un système d'éducation plus performant et plus exigeant (plus d'heures de cours, un financement adéquat et des écoles à vocation particulière).

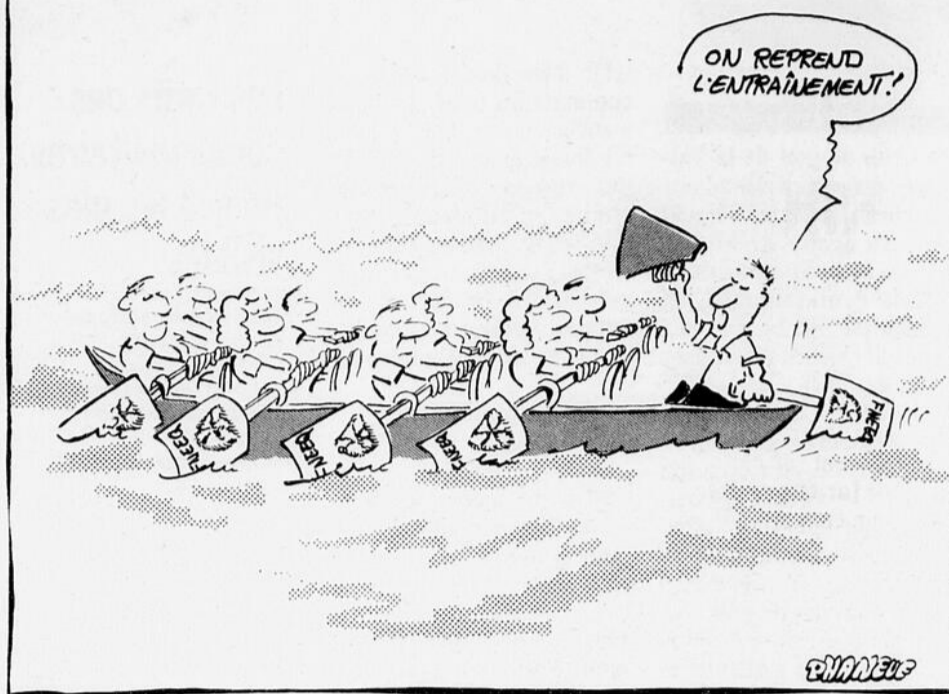
Les ailes jeunesse des partis politiques sont depuis longtemps des aiguillons de changement pour les dirigeants de leur organisation. Jusqu'à récemment, elles militaient généralement à gauche, demandant tantôt un nouveau programme d'intervention de l'État, tantôt une nouvelle réglementation.

Grâce notamment aux jeunes chambres, aux jeunes libéraux et au Parti de l'action démocratique, les jeunes sont de plus en plus nombreux à tenir un discours réaliste en matière de politique économique et à exiger un meilleur équilibre entre le rôle du public et le rôle du privé. Contrairement aux jeunes péquistes qui refusent d'engager le débat sur la santé et s'accrochent au *statu quo*, ils sont de plus en plus nombreux à voir venir la liasse de factures qu'ils auront à payer pour les rêves et les excès de leurs prédécesseurs. C'est de bon augure. ■



Jean-Paul Gagné

VERS DE NOUVEAUX MANDATS!



POINT DE VUE

## Notre secteur manufacturier n'est pas assez productif

Dans son classement de 1999, le World Economic Forum plaçait les États-Unis au deuxième rang de la compétitivité internationale parmi les 59 pays recensés, derrière Singapour. Le Canada faisait bonne figure au cinquième rang mondial.

Le World Economic Forum utilise pour ses classements une notion très large de la compétitivité, qui englobe tout ce qui touche la capacité générale d'un pays à contribuer à la capacité concurrentielle des entreprises nationales. On tient compte des investissements productifs, de l'adoption de nouvelles technologies, de la qualité de la main-d'œuvre, des infrastructures et du contexte réglementaire et fiscal de chaque pays.

Il ne faut pas confondre le concept de compétitivité et la notion de productivité. Cette dernière mesure, dans une industrie ou dans l'ensemble de l'économie, la valeur ajoutée réelle de ce qui est produit par unité de temps de travail. Elle s'obtient en divisant la valeur ajoutée réelle par l'emploi total. Plus les équipements de production sont modernes, plus élevée est la productivité des travailleurs. De même, plus grande est la valeur réelle de ce qui est produit, plus forte est la productivité.

Pour une économie, ce sont le stock de capitaux disponibles dans un pays à un moment donné, le progrès technologique et l'éducation des travailleurs qui sont à la base de la productivité. De fait, les coûts unitaires de main-d'œuvre dans les industries manufacturières, qui sont une bonne mesure de la compétitivité industrielle, ont progressé de 55 % au Canada de 1980 à 1997, mais de seulement 19 % aux États-Unis, lorsque ces coûts sont mesurés dans les monnaies nationales respectives.

Cependant, la dépréciation de la devise canadienne, qui est passée de 0,85 \$ US en 1980 à 0,72 \$ US en 1997, a fait en sorte que les coûts unitaires canadiens dans le secteur manufacturier, exprimés en dollars américains, se sont accrus de 30 % de 1980 à 1997. Par conséquent, la dépréciation du dollar canadien a compensé, à concurrence de plus des deux tiers, la faiblesse de la productivité et les plus fortes hausses salariales au Canada.

En 1980, le Canada détenait sur les États-Unis un avantage de l'ordre de 14 % en dollars américains au chapitre des coûts unitaires de main-d'œuvre manufacturière. C'est pourquoi, malgré un retard dans les gains relatifs de productivité au cours des 18 dernières années, le Canada, avec un dollar faible, demeure concurrentiel par rapport aux États-Unis.

Une étude de KPMG confirme qu'un dollar canadien à 0,65-0,66 \$ US confère un avantage de 7,8 % dans le choix d'un emplacement d'une entreprise industrielle au Canada comparativement aux États-Unis. En réalité, il faudrait que le dollar canadien rebondisse d'au moins 18 % pour annuler l'avantage concurrentiel canadien. Le véritable test pour le secteur manufacturier canadien surviendra quand la devise canadienne s'appréciera vers sa valeur de parité des pouvoirs d'achat, soit environ 0,85 \$ US. C'est alors que la faible progression de la productivité manufacturière canadienne risque de provoquer une crise de compétitivité.

Il faut en conclure que n'eût été de la faiblesse du dollar canadien, la compétitivité du secteur manufacturier canadien aurait fortement souffert des faibles gains relatifs au chapitre de la productivité. Ce devrait être une cause d'inquiétude, à moins que le Canada souhaite emprunter la voie de certains pays en voie de développement et laisser continuellement sa monnaie se déprécier pour préserver sa compétitivité internationale. Les gouvernements devraient prendre des mesures énergiques dès maintenant pour rendre le secteur manufacturier canadien plus productif en prévision d'un éventuel renforcement du dollar canadien. ■



Rodrigue Tremblay

Professeur à l'Université de Montréal  
Adresse électronique : rodrigue.tremblay@umontreal.ca

LES AFFAIRES

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

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné  
Directeur de l'information : Stéphane Lavallée  
Directeur sections Actualité et Entreprendre : Francis Vailles  
Directrice section Investir : Dominique Beauchamp

Directeur des cahiers spéciaux : Michel Clermont  
Directeur des cahiers répertoires : Gilles Gagnon  
Chef de pupitre : Jean-Luc Renaud

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

Tirage : Directeur : François Blodin  
Service à la clientèle (9h00 à 17h00) : Téléphone : Montréal : (514) 392-2010 À l'extérieur de Montréal : 1 800 361-7215  
Télécopieur : (514) 392-4724 Courriel : abonnement@transcontinental.ca

Tarifs d'abonnement (au Québec) :  
Journal Les Affaires (52 fois l'an) : 1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,45\$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,67\$). Duo : Journal Les Affaires (52 fois l'an) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par an) : 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,96\$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 103,47\$).  
En kiosque : journal Les Affaires 1,95\$ (+ taxes = 2,24\$) l'exemplaire ; magazine Affaires Plus 2,95\$ (+ taxes = 3,39\$) le numéro.  
Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

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

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

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

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

Transcontinental  
ÉDITION



## De bonne source

Dominique Beauchamp



Francis Vailles

## Plusieurs nouvelles promotions à la SAQ

La nouvelle structure organisationnelle de la **Société des alcools du Québec (SAQ)**, en vigueur depuis le 28 juin, a mené à plusieurs promotions internes.

D'abord, trois des vice-présidents de l'ancienne structure ont été nommés au poste nouvellement créé de 1<sup>er</sup> vice-président. **Claude Marier** devient vice-président, direction commerciale; **Gérald Plouffe** occupera ce poste à la direction financière et **Claude H. Roy** devient 1<sup>er</sup> vice-président, direction corporative. À cette équipe se joint l'ex-dirigeant du **Groupe Dans un jardin**, **Jean-Claude Gagnon**, à titre d'adjoint exécutif-conseil de direction, dont la mission sera de faciliter le travail du président et directeur général de la SAQ, **Gaétan Frigon**.

Deux cadres de la SAQ obtiennent des promotions sous la direction de Claude Marier. Il s'agit d'**Alain Proteau**, vice-président, exploitation de détail, et de **Guy Cousineau**, vice-président, développement. Ces deux derniers dirigeants sont officiellement en poste depuis le 28 juin. Sous cette direction commerciale, **Philippe Landry** continuera à assumer la responsabilité du marketing (vice-président, marketing); **Claude Hill** demeure vice-président, logistique et distribution. Le poste de vice-président, exploitation de gros, sera comblé prochainement.

Par ailleurs, à la direction financière, **Jean D'Aquila** troque son job de trésorier contre celui de vice-président, finances. Le 1<sup>er</sup> vice-président de cette division, **Gérald Plouffe**, aura également un vice-président, ressources informationnelles, à sa charge, un poste qui sera comblé sous peu.

La SAQ a réalisé un chiffre d'affaires de 1,6 milliard de dollars durant l'exercice terminé le 31 mars 1999, son plus fort volume de vente depuis 20 ans, en hausse de 11 % par rapport à l'année précédente.

### Natcan connaît un départ et une arrivée

Depuis le début d'août, **Gestion de portefeuille Natcan** a un nouveau vice-président, service à la clientèle et développement, en la

personne de **Richard Beaulieu**.

Jusqu'en 1998, M. Beaulieu se trouvait à la **Banque Laurentienne**, où il a été trésorier, puis président de la division de fonds communs de placement. Détenteur d'une maîtrise en Sciences économiques (M.Sc.) de l'**Université Queen**, en Ontario, M. Beaulieu a été gestionnaire de titres à revenus fixes chez **Canaganex**.

Son mandat? « Poursuivre le service à la clientèle avec les produits de base. Mais aussi développer des créneaux plus pointus comme la gestion active internationale, les obligations à haut rendement et la gestion de répartition d'actif à l'aide de produits dérivés », énumère-t-il.

Le prédécesseur de M. Beaulieu, **René Del-sanne**, a quitté Natcan pour s'établir à son compte. Il s'associe à **Jean-Claude Dorval**, de Québec, pour ouvrir le bureau montréalais d'**Expertise financière J-C Dorval 1999**, une firme de consultation pour les caisses de retraite et la gestion de fortunes privées.

### Jocelyn Tremblay et Huong Q. Vu changent de chapeaux

Depuis le 19 juillet, l'ex-président et directeur général de la **Société des alcools du Québec**, **Jocelyn Tremblay**, est le nouveau vice-président et directeur général des **Vins Philippe Dandurand** et de son pendant ontarien, **Philippe Dandurand Wine**.

M. Tremblay venait du concurrent **Maison Charton Hobbs**, où il occupait à temps plein la fonction de président du conseil. Cette dernière ne se retrouve toutefois pas Gros-Jean comme devant, puisqu'elle a recruté **Huong Q. Vu** à titre de directeur général. M. Vu, qui est entré en fonction le 5 juillet, était au cours de la dernière année vice-président, exploitation de gros, à la SAQ.

Chez Hobbs, il devient concurrent de son ancien patron, puisqu'il était, l'année auparavant, adjoint de l'ex-pdg de la SAQ **Jocelyn Tremblay**, de même que vice-président, ventes et mise en marché. ■

## Syntek reluque un contrat de 3,6 milliards pour Davie

Kathy Noël

Le nouvel acquéreur des **Industries Davie**, l'américaine **Syntek Technologies**, s'envolera vers le Chili pour tenter d'y décrocher un contrat de 3,6 milliards de dollars (G\$) pour le chantier maritime de Lévis, ont appris LES AFFAIRES.

Selon nos informations, Syntek courtise le gouvernement chilien en vue de soumissionner pour la construction de trois frégates militaires de plus d'un milliard de dollars chacune. La société veut sa part d'un contrat d'une valeur totale de 11 G\$ pour huit frégates, qui doit être signé au plus tard en décembre.

Cette commande fournirait du travail pendant six ans à plus de 1 300 ouvriers du chantier de Davie. Cependant, les chances d'obtenir cette inscription au carnet de commande sont discutables, car le Canada se joint *in extremis* à l'Allemagne et à la France, qui sont déjà sur les rangs depuis janvier.

Chez **Rodrigue Biron et associés**, la firme mandatée par le syndicat pour trouver un acheteur, on confirme qu'on participera à une mission qui se prépare pour la fin août au Chili. Rappelons que Syntek a déposé une offre d'achat de 13,2 M\$ sur Davie en mai dernier. Ce nouvel acquéreur s'est présenté sans contrat en poche pour le chantier maritime. Il mène, depuis, plusieurs démarches en vue d'amener de l'eau au moulin. Entre-temps, la société a demandé un délai supplémentaire, jusqu'au 31 août, pour poursuivre la vérification diligente de Davie. Les intervenants dans le dossier soutiennent que ces délais n'ont rien à voir avec la recherche de contrats et croient que la transaction n'est pas compro-

mise. Les acheteurs doivent aussi rencontrer le client brésilien **Petrobras**, le 15 septembre, afin de trouver une entente pour le financement des plates-formes **Amethyst**, un contrat de 300 M\$ US. La **Société pour l'expansion des exportations (SEE)** s'est dit prête à participer au projet. Les travaux débutés en février ont pris fin en août, faute de financement.

« Nous incitons plutôt les acheteurs à mettre leur énergie sur ce contrat, qui est plus à portée de main », indique **Claude Desrosiers**, associé chez **Rodrigue Biron** et associés. En ce moment, 1 389 employés travaillent chez Davie. Or seulement 75 employés s'affairent à terminer les travaux sur la plate-forme **Spirit of Columbus**, pour laquelle la SEE a confirmé un prêt de 64,7 M\$. Le seul autre contrat inscrit au carnet de commandes est celui des 23 bulbes de sonar pour la défen-

se américaine, d'une valeur de 50 M\$ sur cinq ans. Devant la possibilité que Syntek n'ait pas conclu son offre d'achat à temps pour l'assemblée des créanciers, repoussée au 15 septembre, le syndicat **Gérald Robitaille et associés** travaille sur un plan B, incluant des entreprises québécoises. « Nous demeurons convaincus qu'il faut maintenir le chantier en vie », commente **Pierre Delisle**, vice-président du syndicat de Québec. Au moment d'aller sous presse, le président de Syntek, **Reuven Leopold**, n'avait pas retourné nos appels. ■

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



800-448-8108  
www.anderinger.com

### LA CITATION DE LA SEMAINE

« Malgré une croissance économique indéniable, il faut regarder la réalité bien en face. Les contribuables sont surimposés. Ils sont écrasés par le poids d'une bureaucratie trop lourde. L'environnement de travail est moins attrayant et risque d'encourager l'exode des cerveaux. Il y a des carences profondes dans la formation d'une main-d'oeuvre qualifiée et adaptée à la réalité du marché, si bien que la compétitivité des entreprises pourrait en souffrir. »

- Gilles Taillon, président,  
Conseil du Patronat du Québec, 5 août 1999.

### POUR DES RÉUNIONS D'AFFAIRES RÉUSSIES

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

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

1888 922-0404  
OU (450) 243-0404

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



## LES PRIX QUÉBÉCOIS DE LA CITOYENNETÉ

DÉBUT DE LA PÉRIODE DE MISE EN CANDIDATURE  
**POUR NOUS FAIRE CONNAÎTRE LES PROCHAINS LAURÉATS,  
NOUS COMPTONS SUR VOUS !**

Vous connaissez une personne, une entreprise ou un organisme qui mériterait d'être honoré en raison de sa contribution exceptionnelle au renforcement de la vie démocratique et de l'exercice de la citoyenneté du Québec? Communiquez avec nous!

Pour obtenir un formulaire de mise en candidature ou des renseignements, adressez-vous au Secrétariat des Prix québécois de la citoyenneté en composant le (514) 873-1630 ou le 1 800 831-4347. Vous pouvez également vous procurer ce formulaire dans les bureaux régionaux du ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration du Québec et dans les bureaux de Communication-Québec.

Gouvernement du Québec  
Ministère des Relations avec les citoyens  
et de l'Immigration

LE PRIX **JACQUES-COUTURE**  
POUR LE RAPPROCHEMENT INTERCULTUREL

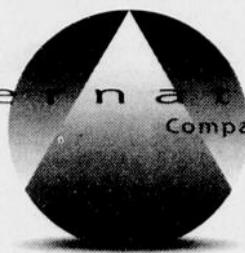
LE PRIX **CLAIRE-BONENFANT**  
POUR LES VALEURS DÉMOCRATIQUES

LE PRIX **ANNE-GREENUP**  
POUR LA SOLIDARITÉ

**DATE LIMITE D'INSCRIPTION :**  
**30 SEPTEMBRE 1999**

Québec

L'Alternative  
Compagnie d'assurance sur la vie



Suite à l'assemblée générale de ses actionnaires, L'Alternative, compagnie d'assurance sur la vie, présente son conseil d'administration.



**Michel Fragasso**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Michel Fragasso au poste de président du conseil de la Société.

Titulaire d'un baccalauréat en sciences de l'administration (Finance) de l'Université Laval, M. Fragasso est président de Capital Teraxis inc., filiale des Services financiers CDPQ et président de la division Services financiers Teraxis inc. de cette entreprise.

Il est également président du Conseil des fonds d'investissement du Québec et gouverneur du Conseil des Distributeurs de l'Institut des fonds d'investissement du Canada.

Au cours de sa carrière, M. Fragasso a occupé plusieurs postes de direction dans le domaine de la finance. Il a notamment été membre du Comité de Réglementation de l'Institut des fonds d'investissement du Canada, administrateur de la Fédération des Caisses populaires du Québec et président de la Caisse populaire de Québec.

M. Fragasso est actuellement chargé de cours en management à l'Université Laval, à l'Université de Sherbrooke et à l'Université du Québec, et membre de l'Institut québécois de planification financière.



**André Charbonneau**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. André Charbonneau au poste d'administrateur de la Société.

M. Charbonneau, qui est président d'A.V.P. Assureurs-Vie Professionnels et qui possède une vaste expérience du domaine du courtage d'assurances, est consultant en marketing actif et passif. Titulaire d'un baccalauréat en administration publique, option sciences politiques, de l'Université de Montréal, et titulaire d'une licence intermédiaire en assurance de personnes, il a travaillé pour de nombreuses compagnies d'assurance : London Life, Mutuelle d'Omaha, Groupe Financier Empire, L'Industrielle-Alliance et Assurance-Vie Desjardins. Cette dernière lui a rendu hommage plusieurs fois, en reconnaissance de son efficacité dans l'exercice de la profession de courtier.



**L'Hon. Pierre H. Vincent,**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Pierre H. Vincent au poste d'administrateur de la Société.

Avocat spécialisé en droit commercial, en droit corporatif et détenteur d'une maîtrise en fiscalité, M. Vincent consacre ses activités professionnelles actuelles à la médiation commerciale et à l'enseignement. Il est professeur à la maîtrise en gestion de projets à l'Université du Québec à Trois-Rivières et possède également une entreprise de développement immobilier.

Au cours de sa carrière, il a assumé des responsabilités de très haut niveau en politique ainsi que dans le milieu des affaires. M. Vincent a été ministre de l'Environnement, ministre de la Consommation et des affaires commerciales, ministre d'État aux Affaires indiennes et du Nord canadien ainsi que secrétaire parlementaire du ministre des Finances, du vice-premier ministre et du ministre du Revenu, de 1984 à 1993.

Il a par ailleurs occupé plusieurs postes de direction chez Uniforêt, dont il a été secrétaire corporatif, chef du contentieux et vice-président, Affaires juridiques et environnement.

Auparavant, M. Vincent avait été administrateur et gestionnaire de la bannière Jean Coutu, en Mauricie.



**Claude Carignan**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Claude Carignan administrateur et secrétaire de la Société.

Membre du Barreau du Québec, M. Carignan est associé du cabinet Binette, Carignan, avocats, où il se spécialise dans les litiges civils, le droit commercial, les relations de travail et le droit matrimonial.

M. Carignan, qui enseigne le droit du travail et le droit commercial à l'Université de Montréal, a publié, à titre de coauteur, un ouvrage intitulé *La Loi sur les décrets de convention collective annotée*.



**Henri Kélada**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Henri Kélada administrateur et premier vice-président du conseil de la Société.

Docteur en droit de l'Université du Caire, en Égypte, et licencié en droit de l'Université Laval, M. Kélada est membre du Barreau du Québec depuis 1974. Avocat en pratique privée — notamment dans le domaine de la responsabilité et des assurances — ainsi que médiateur dans les domaines du droit civil et du droit commercial, il enseigne actuellement les techniques juridiques au Collège Ahuntsic.

Au cours de sa carrière, M. Kélada a publié plusieurs ouvrages sur le droit civil, dont *Le code civil du Québec annoté* et un *Précis de droit québécois*.

M. Kélada a siégé au sein du conseil d'administration d'Aquila Communications Limitée de 1976 à 1996. Il a également donné des cours sur la réforme du Code civil du Québec, dans le cadre de la formation permanente du Barreau du Québec.

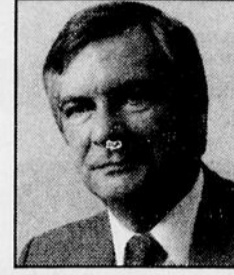


**Gilles McCann**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Gilles McCann au poste d'administrateur et deuxième vice-président du conseil de la Société.

Au cours des 33 dernières années, M. McCann a occupé de nombreux postes de direction au sein d'IBM Canada. Il est actuellement directeur du programme d'amélioration continue au sein de cette entreprise. À ce titre, il est responsable de la contribution à la productivité, du programme de qualité ISO et des programmes de formation. Il a précédemment assumé diverses fonctions au sein du groupe administratif du Canada : directeur, Approvisionnement, Services informatiques, Transport, Distribution et Laboratoire, directeur de la Fabrication, et directeur de la Planification, du Contrôle et du Personnel.

Il a suivi plusieurs cours pour cadres en exercice à l'Université Western Ontario, à l'Université de Montréal et à l'École internationale IBM, à Bruxelles.



**Charles Pelletier**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Charles Pelletier au poste d'administrateur de la Société. M. Pelletier, qui est titulaire d'une maîtrise en sciences comptables et d'une maîtrise en sciences commerciales de l'Université Laval, est professeur émérite de cette institution depuis février 1997.

Il a également enseigné à l'Université de Sherbrooke, à l'école du Barreau du Québec, à l'Institut Canadien des Comptables Agréés et à l'Institut des banquiers canadiens.

Jusqu'en 1992, M. Pelletier était associé principal de Caron Bélanger Ernst & Young. De 1992 à 1996, il a été administrateur, membre du comité administratif et président du Comité de planification et du budget de la Banque du Canada.

Sa longue carrière dans l'enseignement universitaire lui a donné l'occasion de siéger au Comité de direction du programme de maîtrise en fiscalité de l'Université de Sherbrooke. Il a également été directeur pédagogique du programme de Certificat en planification financière personnelle, offert par l'Université Laval.

Membre de nombreuses associations du domaine fiscal ou financier, M. Pelletier a fondé l'Institut québécois de planification financière, qu'il a présidé jusqu'en 1992.



**Roland Seyer**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Roland Seyer au poste d'administrateur de la Société.

M. Seyer, qui est titulaire d'un doctorat en études vétérinaires de l'Université de Montréal (Saint-Hyacinthe), possède une longue expérience en gestion d'entreprise en milieu rural. Il est administrateur de la Caisse populaire de Roxton Falls.

M. Seyer a créé l'une des premières associations de vétérinaires du Québec, le Service Vétérinaire Johnson.

Il avait auparavant dirigé plusieurs entreprises de distribution ou de gestion.



**Pierre Brochu**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Pierre Brochu au poste d'administrateur de la Société.

M. Brochu, président de l'Ordre des comptables agréés, compte plusieurs années d'expérience dans l'administration de sociétés. Il est actuellement président et chef de la direction de Télébec, filiale à part entière de BCE.

Précédemment, il a été premier vice-président, Finances et Administration, Division des Services locaux, puis premier vice-président, Finances et Stratégie, Groupe technologie et réseau de Bell Canada.

M. Brochu, qui a également exercé les fonctions de contrôleur adjoint, Rendement et Contrôle chez BCE, a aussi été vice-président et chef des opérations financières chez Corby Distilleries et directeur des Finances chez Rothmans, Benson & Hedges.



**Yves Cloutier**

L'assemblée générale des actionnaires de L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, a nommé M. Yves Cloutier au poste d'administrateur de la Société.

M. Cloutier, qui est titulaire d'un baccalauréat en pharmacie de l'Université Laval, est propriétaire de la Pharmacie Yves Cloutier et gère quatre sociétés. M. Cloutier a une longue expérience de la gestion comptable, de la gestion de portefeuilles et de la gestion du développement de sociétés.

*L'Alternative est une nouvelle institution financière entièrement québécoise et à capitaux privés. Elle détient un permis délivré par l'inspecteur général des institutions financières du Québec. Cette société a été créée par le Groupe A.V.P. Assureurs-Vie Professionnels inc.*

*L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, est membre de la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP), qui administre un fonds de garantie dont la mission est de fournir une protection aux titulaires de police de ses sociétés membres.*

*L'Alternative, Compagnie d'assurance sur la vie, propose des contrats d'assurance-vie dont les formalités médicales ont été réduites grâce à l'utilisation d'un formulaire simple, qui permet d'établir rapidement le profil de santé de la personne qui souhaite s'assurer. Le développement de l'entreprise repose sur le marketing direct.*

# Les bénévoles devront se passer des dons d'Imasco

En 1998, la société a versé 14 M\$ à 800 organismes

Danielle Turgeon  
Francis Vailles

Le démantèlement d'Imasco risque d'avoir des répercussions importantes sur le financement de plus de 800 organismes, projets et programmes spéciaux au Canada.

Selon son *Rapport annuel des dons*, Imasco a accordé près de 14 M\$ en 1998, dont 3,5 M\$ à des organismes du Québec. Les montants proviennent directement du siège social (7,9 M\$), mais également de ses entreprises à propriété exclusive, soit **Imperial Tobacco** (197 000 \$),

**Shoppers Drug Mart/Pharmaprix** (280 000 \$) et **Canada Trust** (3,7 M \$). Imasco parraine aussi un programme de soutien aux arts canadiens, *Les Arts du Maurier*, qui a distribué 1,9 M\$ l'an dernier.

Imasco sera démantelée si les actionnaires approuvent, en janvier prochain, la propo-

sition de **British American Tobacco** (BAT), qui veut privatiser Imasco et ne conserver qu'Imperial Tobacco. Shoppers Drug Mart/Pharmaprix, le Canada Trust et **Genstar Development Company**, la filiale immobilière d'Imasco, seraient alors vendus.

Les organismes qui bénéfi-

cient de la générosité d'Imasco pourront-ils compter sur celle des acquéreurs? Souffriront-ils de ce manque de revenus possible?

Centraide a reçu plus d'un demi-million de dollars en dons en 1998 d'Imasco. **Michèle Thibodeau-DeGuire**, sa présidente-directrice générale, risque de voir partir l'un des ses cinq principaux donateurs.

« Chaque fois qu'il y a des fusions ou des acquisitions, il faut revoir nos partenariats. Habituellement, les entreprises qui ont leur siège social au Québec soutiennent davantage leur communauté. Mais il en reste de moins en moins. Et Imasco jouait pleinement son rôle », explique-t-elle.

Autre exemple : l'**Institut de cardiologie de Montréal**, qui a reçu une somme de 100 000 \$ en 1998, première tranche d'un montant total de 500 000 \$. Il en va de même pour l'**Institut neurologique de Montréal** et de nombreux autres.

L'**Accueil Bonneau** est un autre bénéficiaire. Lors de l'explosion du refuge pour itinérants, l'an dernier, Imasco avait fourni 25 000 \$. « La société était un partenaire de longue date et nous pouvions toujours compter sur elle, explique **Soeur Nicole Fournier**, directrice générale de l'Accueil Bonneau. C'est



**LCA**  
Les Logiciels  
Concept-Allegro Inc.

Solutions points de vente incluant système comptable complet pour seulement **350 \$** par mois

Simplicité Flexibilité Performance

Tél. : (450) 681-8147  
Fax : (450) 681-2552  
Sans frais : 1-888-681-8144  
allegro@videotron.ca

l'instabilité des dons qui nous cause de l'incertitude. »

## Des dons d'Imperial Tobacco ?

**Peter McBride**, vice-président, communications et relations avec les investisseurs d'Imasco, assure que l'entreprise respectera les engagements pris à long terme. Mais pour les dons plus ponctuels, rien n'est encore décidé. « Je ne peux dire si le niveau des dons restera le même après le démantèlement. Je présume qu'une partie d'entre eux seront transférés chez Imperial Tobacco », dit M. McBride.

Soulignons que les 14 M\$ sont distribués en dons et non en commandites. Ils ne sont donc pas soumis à la *Loi sur le tabac* (C-71), qui vise à restreindre les activités promotionnelles des manufacturiers de tabac. En octobre 2000, ces derniers ne pourront plus obtenir de visibilité par la commandite. ■

# La vente du Canada Trust ne touche pas la filiale Meloche Monnex

Réjean Bourdeau

Les clients de **Meloche Monnex** peuvent dormir sur leurs deux oreilles. Le courtier-assureur ne sera pas touché par la vente possible de son propriétaire, le **Canada Trust**, à la **Banque Toronto-Dominion**, une transaction qui survient dans la foulée du démantèlement d'Imasco.

« Cette transaction ne change rien pour nous », explique **Alain Thibault**, président et chef de la direction.

Il rappelle que l'exploitation de Meloche Monnex est autonome et rentable.

De plus, la Banque TD n'a pas de filiales d'assurances spécialisées dans le marché de l'affinité (associations de diplômés, groupes profes-

sionnels, etc.).

Meloche offre également des produits d'assurance pour les créneaux de l'automobile, de l'habitation, des voyages, des professionnels autonomes, ainsi que de l'assurance santé, invalidité et vie. « Il n'y aura donc pas de consolidation ou de rationalisation de notre côté », dit M. Thibault. Avec des primes de 284 M\$ et un bénéfice d'exploitation de 9,9 M\$ pour l'exercice au 31 décembre, la société compte 900 employés permanents et une centaine de contractuels.

Meloche Monnex possède des bureaux à Montréal, Toronto, Kitchener, Edmonton, Calgary et Halifax. Elle s'appête à ouvrir une succursale à Vancouver, annonce M. Thibault.

Depuis le début de l'année, la société a augmenté ses revenus de 15 % par rapport à la même période l'an dernier.

## Occasions d'affaires

Si la transaction TD/Canada Trust se réalise, la filiale **CT assurance directe**, de Meloche Monnex, profitera d'un plus grand bassin de clients à qui elle pourra offrir ses produits d'assurance automobile et habitation.

« On passerait ainsi d'un potentiel de 3 M de clients à un bassin de 10 M », explique le président. Les produits de CT assurance directe sont aussi offerts à l'ensemble des consommateurs.

Dans ce cas, l'entreprise pourrait augmenter l'effectif

de 60 employés du service des ventes de Kitchener (Ontario).

Il faudra toutefois attendre encore longtemps avant de compléter tous ces changements, puisque la vente du Canada Trust à la TD sera conclue en février, si les actionnaires d'Imasco l'acceptent, précise M. Thibault.

Au début du mois, la TD a annoncé son intention d'acquérir le Canada Trust pour 8 milliards de dollars (G\$). Ce faisant, elle passera de la cinquième banque canadienne en termes d'actif (208 G\$) à la troisième place (258 G\$). On estime que 275 succursales au pays seront fermées et que 5 000 postes seront abolis, par congédiement ou attrition, au cours des trois années de la consolidation. ■

# Alcan-Pechiney-Alusuisse prendraient le premier rang mondial

François Rivérin

Les trois producteurs d'aluminium **Alcan Aluminium**, **Pechiney** et **Alusuisse Lonza** ont confirmé la tenue de discussions en vue de la fusion des trois sociétés.

La nouvelle société, qui porterait le nom d'Alcan, deviendrait le plus important producteur de lingots et de produits d'emballage d'aluminium au monde, devant la société américaine **Alcoa** (New York, AA, 65,63 \$ US), présentement au premier rang.

Selon les informations qui ont filtré le 10 août, **Jacques Bougie**, présentement président et chef de la direction d'Alcan, dirigerait le nouveau groupe. Il serait secondé par **Jean-Pierre Rodier**, président actuel du conseil d'administration de Pechiney, au poste de chef de l'exploitation.

Les actionnaires actuels d'Alcan auraient 44 % des actions de la nouvelle société, ceux de Pechiney, 29 %, et ceux d'Alusuisse Lonza, 27 %.

Dans un premier temps,

## Coup d'oeil sur la transaction Alcan-Pechiney-Alusuisse

	Valeur boursière M\$ US	Nombre d'employés	Rang Mondial <sup>2</sup>	Rendement de l'avoir <sup>3</sup> (%)
Alcan	6 947	39 000	2	7,61
Pechiney	4 468	33 085	4	12,62
Alusuisse	7 363	29 289	n.d.	18,07
Alcan mondial <sup>4</sup>	19 000	101 374	1 <sup>1</sup>	n.d.
Alcoa <sup>5</sup>	23 000	103 500	1	17,2

1 : après la fusion  
2 : en fonction de la capacité de production d'aluminium avant la fusion  
3 : en 1998  
4 : nom fictif de la nouvelle société née de la fusion Alcan-Pechiney-Alusuisse  
5 : Alcoa est le plus important producteur d'aluminium au monde actuellement, mais passerait au second rang après la fusion.

Tableau : LES AFFAIRES

Alusuisse Lonza créera une filiale inscrite en Bourse pour sa filiale **Lonza**. Dans un deuxième temps, Alcan et Alusuisse amorceront la fusion, en attendant que Pechiney obtienne tous les consentements requis, notamment ceux de ses travailleurs.

Alcan aurait à verser également un dividende spécial aux actionnaires de Pechiney et d'Alusuisse, dont le montant n'est pas encore connu.

La production annuelle des

trois sociétés atteint 2,76 M de tonnes, juste assez pour permettre à la nouvelle société de se déclarer numéro un mondial de l'aluminium. Alcoa en produit 2,7 M de tonnes par année. La production de la nouvelle société représente environ 15 % de la production d'aluminium primaire mondiale.

Par contre, Alcoa afficherait une plus grande valeur boursière, à 23 milliards de dollars (G\$) US comparative-

ment à 19 G\$ US, selon le cours actuel des actions. Alcoa emploie également plus de personnes. Cependant, les ventes combinées des trois atteindraient près de 25 G\$, nettement plus que celles d'Alcoa, à 15,5 G\$ US.

Selon les analystes, le projet de fusion devra recevoir l'approbation du bureau de surveillance de la concurrence de l'Europe. Certains perçoivent également de nombreux problèmes de gestion en raison du choc que pourrait créer le contact de cultures d'entreprise fort différentes.

Toutefois, les analystes sont unanimes en ce qui a trait à la synergie créée par la fusion. Il y a d'abord la synergie géographique : Alcan devait payer des tarifs douaniers pour vendre son aluminium en Europe, tarifs qui seront éliminés puisque les installations de Pechiney et d'Alusuisse approvisionnent la région.

Par contre, Pechiney et Alusuisse profiteront de la forte présence d'Alcan en Amérique du Nord et en Amérique du Sud.

De plus, la création d'un géant de l'aluminium permet-

tra de mieux servir les mégaclients comme **General Motors**, pour l'automobile, ou **Coca-Cola**, un des grands consommateurs de canettes d'aluminium.

## Siège social à Montréal ?

De même, la concurrence de l'acier et du plastique force les producteurs d'aluminium à livrer leur produit au prix le plus bas possible, tout en dégagant un profit raisonnable pour leurs actionnaires. Pour cela, il faut

abaisser les coûts, ce que la fusion permettra.

Quant à l'emplacement du siège social, rien n'a encore transpiré. Même si Alcan est le plus gros acteur des trois, rien ne garantit que le siège social restera à Montréal. Alcan a déjà transféré une partie du centre décisionnel à Cleveland (Ohio), pour le groupe transformation mondial. Le groupe aluminium primaire reste à Montréal. D'autres prétendent que New York serait également un emplacement possible pour le nouveau siège social. ■



**Restaurant Le Bordelais**

Un emplacement idéal pour les gens d'affaires.

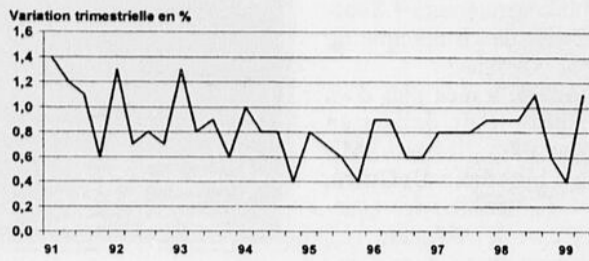
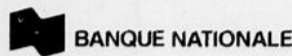
Service attentionné et discret, cuisine raffinée, vaste stationnement.

1000 ouest, boulevard Gouin, Montréal  
Tél. : (514) 337-3540 • Fermé le lundi

L'ACTUALITÉ

Le pouls de l'économie

### Évolution des coûts unitaires de main-d'oeuvre aux États-Unis



Source : Datastream

Même si la hausse trimestrielle de 1,1 % (3,3 % en variation annuelle) des coûts unitaires de main-d'oeuvre observée au deuxième trimestre aux États-Unis est l'une des plus élevées des dernières années, elle demeure relativement faible. Pour le moment, tous les indicateurs d'inflation sont au plancher. Le dégonfleur du produit intérieur brut, la plus large mesure d'inflation, n'a augmenté que de 1,6 % en variation annuelle pour cette période.

### Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	juin	0,1	1,2	6,7
Nouvelles commandes	mai	1,1	-1,4	1,9
Commandes en carnet	mai	-0,4	-0,5	-1,3
Mises en chantier (000)	juin	1,571	1,665	1,684
Production industrielle	juin	0,2	0,2	2,2
Balance commerciale (M\$)	mai	-26,895	-24,069	-253,4
Prix à la consommation	juin	0,0	0,0	1,7
Prix à la production	juin	-0,1	0,2	0,2
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	juin	4,3	4,2	4,4
Revenu personnel	juin	0,7	0,3	5,0
Indicateur avancé US	mai	0,3	-0,1	1,6
<b>Canada</b>				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	juin	0,2	0,4	3,9
<b>Demande intérieure</b>				
1. Ventes au détail	mai	0,4	-0,2	3,3
Ventes de voitures (000)	mai	-2,4	-1,4	2,8
2. Livraisons manufacturières	mai	1,0	-0,8	4,1
Nouvelles commandes	mai	2,8	-1,5	4,1
dont : biens durables	mai	3,9	-3,0	7,0
3. Inventaires manuf. (M\$)	mai	0,5	0,8	4,5
Ratio stocks/expéditions	mai	1,26	1,27	1,30
4. Mises en chantier (000)	juin	150,7	143,5	140,4
<b>Production</b>				
Produit intérieur réel	mai	0,3	0,3	2,4
Production industrielle	mai	0,2	0,3	1,7
dont : manufacturière	mai	0,0	0,2	3,5
Construction	mai	0,2	0,4	-0,1
Services	mai	0,4	0,3	3,0
<b>Secteur extérieur</b>				
Exportations de marchandises	mai	0,5	-0,2	8,8
Importations de marchandises	mai	0,1	0,2	7,4
Balance commerciale (M\$)	mai	2443,4	2342,7	24039,3
<b>Inflation</b>				
Prix à la consommation <sup>4</sup>	juin	0,1	0,3	1,1
Prix industriels <sup>4</sup>	juin	0,1	0,1	0,4
<b>Marché du travail</b>				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	juin	7,6	8,1	8,0
- Québec	juin	9,6	9,9	10,0
Rémunération hebdomadaire	mai	-0,1	-0,1	1,7
<b>Statistiques trimestrielles</b>				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	I-99	4,2	4,7	3,1
Investissements †	I-99	4,8	5,9	5,6
Revenu personnel disponible †	I-99	1,7	2,7	2,4
Profits des entreprises †	I-99	25,6	13,0	-6,0
% d'utilisation des capacités industri.	I-99	83,1	82,6	82,0
PIB ÉTATS-UNIS †	II-99	2,3	4,3	3,9

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

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

# Statistique Canada confirme que le secteur manufacturier est vigoureux

La prospérité du secteur transpire également de ses bénéfices

Les dernières statistiques publiées par Statistique Canada à l'endroit du secteur manufacturier sont fort encourageantes. Les livraisons continuent de progresser sur une pente ascendante et les commandes en carnet ont connu un rebond.

**Le secteur semble être à l'abri d'une récession prochaine.**

Qui plus est, le secteur manufacturier a créé de nombreux emplois depuis le début de l'année. Au cours du premier semestre de 1999, ce secteur a enregistré un gain avoisinant les 108 000 emplois!

La prospérité du secteur manufacturier canadien transpire également de ses bénéfices. Ceux-ci sont en effet en forte progression depuis juin 1998.

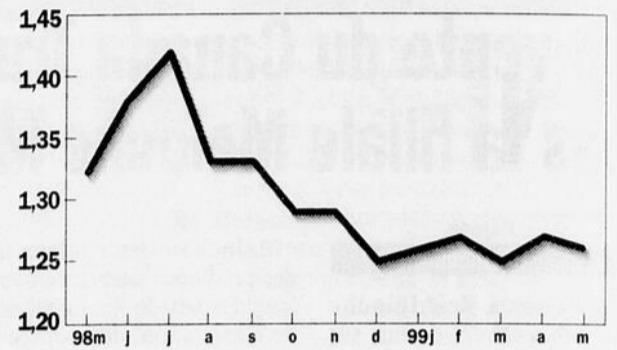
Le secteur manufacturier semble donc être à l'abri d'une récession prochaine.

Les secteurs qui ont fait montre de la plus forte croissance de leurs livraisons en mai dernier sont ceux des aliments, des véhicules automobiles et des produits électriques et électroniques.

On se rappelle que le secteur des véhicules automobiles avait enregistré une baisse de ses livraisons en avril. Mais la hausse observée en mai a compensé cette diminution. Ce secteur bénéficie d'une forte demande, tant au pays qu'au-delà de la frontière.

Il faut toutefois souligner que la progression des livraisons des industries porteuses,

### Le ratio des stocks aux ventes près d'un creux historique



Source : Statistique Canada

bien que positive, s'avère plus faible qu'au second semestre de 1998 alors qu'elle avait connu une forte accélération après plusieurs mois de stagnation.

Par ailleurs, certaines industries ont vu leurs livraisons diminuer en mai. Les secteurs des aéronaves et pièces et de la machinerie sont de ceux-là.

Les statistiques les plus récentes ayant trait aux bénéfices du secteur manufacturier attestent la santé économique de ce secteur.

En effet, au premier trimestre de 1999, les bénéfices de ce secteur croissaient au rythme de 1,4% et cette bonne performance faisait suite à deux autres trimestres consécutifs d'embellie.

Ce sont encore une fois les industries liées au secteur de l'automobile qui se sont démarqué le plus au chapitre de ce redressement des bénéfices. Les entreprises de bois d'oeuvre et de papier ne sont pas demeurées en reste. Ces entreprises jouissent de la bonne tenue des mises en chantier tant au Canada qu'aux États-Unis.

Les manufacturiers sont également redevables de la prospérité des affaires du côté des détaillants. En effet, les ventes de ces derniers sont en forte progression depuis l'automne 1998. Au premier trimestre de 1999, leurs profits ont bondi de 13,6%, leurs revenus d'exploitation ayant enregistré une remontée de 2,5%, qualifiée de «spectaculaire» par Statistique Canada.

Depuis le début de l'année, les stocks des fabricants ont tendance à augmenter lentement. En mai, leur croissance s'est établie à 0,5%, ce qui a porté leur niveau à 50,3 milliards de dollars.

Il reste que le ratio des stocks aux ventes continue de fluctuer près d'un plancher historique. En mai, celui-ci

était aussi bas que 1,26, en baisse en regard du mois précédent.

Par le passé, un faible ratio des stocks aux ventes signalait que les entreprises étaient en voie de regarnir leurs stocks, ce qui était synonyme d'une remontée de la production et partant, de l'emploi.

Mais il n'en est plus ainsi maintenant. Du fait de l'informatisation de plus en plus poussée de leurs activités, les entreprises gèrent maintenant leurs stocks au plus serré. Le ratio des stocks aux ventes a donc perdu de son pouvoir en matière de prévision du profil de la production industrielle.

La stagnation, voire la diminution, des prêts commerciaux à court terme des banques est d'ailleurs la contrepartie de la faiblesse du ratio des stocks aux ventes.

En effet, les prêts bancaires à court terme servent en bonne part à financer les stocks des entreprises. Mais en raison du niveau historiquement bas du ratio des stocks aux ventes, ces prêts piétinent. Les banques voient donc s'échapper un débouché très important pour elles par le passé. Le dollar a dégringolé de nouveau récemment, alors qu'il semblait se diriger vers les 69 cents américains. Bien que la mauvaise nouvelle soit un renchérissement des biens importés et donc une perte de pouvoir d'achat, la bonne est une baisse des prix de nos exportations à l'étranger. Les manufacturiers devraient donc en bénéficier au cours des prochains mois. ■

## COGNICASE

Avis de nomination



Luc Roy

Monsieur Ronald Brisebois, président et chef de la direction de COGNICASE INC., annonce la nomination de monsieur Luc Roy au poste de vice-président exécutif, ressources humaines et administration. Monsieur Roy est associé fondateur de Roy, Bourassa et Associés, une société spécialisée dans les technologies de l'information, récemment acquise par le Groupe COGNICASE.

Monsieur Roy, membre de la corporation des comptables en management de la province de Québec (CMA) entrera en fonction à compter de septembre prochain.

COGNICASE, l'une des plus importantes compagnies canadiennes en technologies de l'information est un fournisseur international de solutions d'affaires à valeur ajoutée et de logiciels spécialisés. Afin d'aider ses clients à atteindre leurs objectifs d'affaires et accroître leur compétitivité, COGNICASE compte plus de 2 500 ressources spécialisées présentes dans une vingtaine de villes situées en Amérique du Nord, en Europe et en Australie. L'entreprise offre une gamme complète de solutions globales en technologies de l'information : impartition complète ou partielle, développement de sites Web/commerce électronique, migration de plates-formes, implantation PGIR (ERP), développement d'applications et de logiciels client/serveur, architecture et gestion de réseaux et logiciels pour la conversion automatisée et le développement d'applications vers Internet. De plus amples informations au sujet de COGNICASE sont disponibles à l'adresse électronique :

www.cognicase.com



Raymond Théoret

Raymond Théoret, Ph.D., est professeur d'administration à l'UQAM.

# Entreprendre

## ● Citibank est décidée à profiter de la nouvelle législation au Canada

La deuxième plus grande banque étrangère au pays veut intensifier ses relations avec sa clientèle prioritaire, les entreprises d'envergure mondiale p. 16

## ● Les télé distributeurs intensifient la lutte sur le terrain et s'arrachent la clientèle

Les consommateurs assistent à une guerre qui repose sur un marketing agressif p. 17

**Ordiplan** inc.

12 années  
de réalisations en  
gestion et diffusion  
de l'information

Internet  
Intranet  
Extranet

Montréal : (450) 442-2399  
Québec : (418) 686-0044  
Toronto : 1-888-554-5579

www.ordiplan.com

# SNF a découvert le secret pour changer la ferraille en dollars

L'entreprise de récupération de métaux aspire à augmenter son chiffre d'affaires de 100 M\$ en deux ans

Denise  
Proulx

Oubliez le récupérateur artisanal sillonnant les rangs des petits villages en vieille camionnette toute bosselée, qui s'introduit presque en voleur dans votre cour à la recherche de ferraille ! Chez SNF, la récupération de métaux se fait à l'échelle industrielle.

L'entreprise de Laval, lancée il y a 26 ans par Jean-Guy Hamelin et son frère Bernard, - avec, justement, une camionnette comme principal équipement de travail - récupère et recycle pas moins de 600 000 tonnes de métaux ferreux et 40 000 tonnes de matériaux non ferreux par année. Les camions-remorques remplis de véhicules aplatis en galette que vous rencontrez sur les autoroutes viennent probablement de SNF. L'entreprise est le principal récupérateur dans ce domaine au Québec. Elle surpasserait d'au moins six fois en volume son plus proche concurrent.

D'abord lancée en 1973 sous la raison sociale Hamelin Fer et Métaux, SNF s'est graduellement adaptée à la réalité de ses succès. En quelques années, le nom d'origine est changé pour la Société nationale de ferraille, qui deviendra SNF en 1992. « Les Asiatiques avaient bien du mal à lire et prononcer notre nom. On a choisi de leur simplifier la vie », raconte le président, Jean-Guy Hamelin.

En juin dernier, alors que le Fonds de solidarité FTQ y injectait 25 M\$, SNF est devenue une société de portefeuille qui chapeaute 10 filiales et qui engrange pour 150 M\$ de revenus au Québec, dans les Maritimes, et dans une partie des États-Unis, de l'Europe et de l'Asie.

## SNF en un coup d'oeil

<b>Activité</b>	Récupération et recyclage de métaux ferreux et non ferreux
<b>Siège social</b>	Laval
<b>Nombre d'employés</b>	325
<b>Chiffre d'affaires</b>	150 M\$ CA
<b>Marchés</b>	Est du Canada, États-Unis, Mexique, Tunisie, Inde, Pakistan, Corée
<b>Actionnaires</b>	Bernard et Jean-Guy Hamelin, Fonds de solidarité FTQ
<b>Année de fondation</b>	1973



PHOTOS - Michel LeBlond

Avec l'injection d'argent neuf, SNF projette de faire passer son chiffre d'affaires de 150 à 250 M\$ d'ici deux ans, à partir de ses quatre centres régionaux de Laval, de Saint-Augustin-de-Desmaures, de Cacouna et de Jonquière. De plus, SNF détient une entente avec Municipal Recycling d'Argentina, à Terre-Neuve, pour l'expédition de métaux en bateau vers l'étranger.

« Notre stratégie est d'augmenter nos ventes de métaux tant au niveau national qu'international. Le monde du recyclage est en grande consolidation, nous voulons conserver notre place de leader », explique Jean-Guy Hamelin.

En plus de traiter la ferraille, SNF s'affaire à redonner une valeur au fluff, (les tapis, coussins de sièges et autres matériaux qui ne sont pas métalliques dans un véhicule), en les traitant et les of-

■ Bernard Hamelin et Jean-Guy Hamelin, fondateurs de SNF, feront plusieurs acquisitions et fusions au cours de la prochaine année.

frant comme recouvrement à la place de la terre dans les décharges publiques. Les clients de SNF sont les grandes multinationales manufacturières telles Dofasco, Q.I.T. fer et titane, Ivaco, Stelco, Ispat-Sidbec et Las-

### Des acquisitions en région

Les frères Hamelin auraient pu se contenter de bien faire ce qu'ils réussissent déjà. Mais leur désir de croissance les incite à procéder à des acquisitions. « Pour avoir une force d'action, nous voulons devenir le plus important joueur dans plusieurs régions du Québec », ajoute Bernard Hamelin.

C'est ainsi qu'au printemps dernier, SNF acquérait Métaux Lucien Côté, de Jonquière, et Létourneau Métal, d'Alma. Les deux entreprises ont été jumelées à la filiale Industriel Métal, de Jon-

quière, tout en permettant à leurs administrateurs et employés de continuer à y oeuvrer. D'autres acquisitions régionales sont planifiées au Québec et dans les Maritimes d'ici les 24 prochains mois.

« Nous croyons au développement régional et jugeons important d'y participer. Les fusions et acquisitions améliorent notre présence régionale et nous donnent la marge de manoeuvre nécessaire pour diminuer les coûts de transport de la collecte et des ventes », dit Jean-Guy Hamelin.

Parallèlement aux acquisitions, SNF veut hausser au maximum la performance de ses installations technologiques. « Pour assurer la qualité du produit, nous devons maximiser l'automatisation de la manutention. » Cet automne, SNF investira 3 M\$ dans la construction d'une

nouvelle usine de séparation de métaux non ferreux. Cet investissement à l'usine de Laval permettra de récupérer plus de 30 000 tonnes de métaux non ferreux supplémentaires. Quelque 500 000 \$ seront également consacrés à la modernisation du système informatique, afin d'obtenir des données entre les usines et avec l'étranger, en temps réel. « Nous prévoyons aller en Bourse dans trois ans. En fait, tout dépendra du marché », dit Jean-Guy Hamelin.

Bien que le marché des matériaux récupérés soit attirant du côté des États-Unis, SNF songe en premier lieu à consolider le marché de l'est du Canada. « Il y a encore beaucoup à développer dans les environs. C'est sûr que si des occasions d'affaires se présentent en Ontario et en Nouvelle-Angleterre, nous ne les laisserons pas passer. Mais ce n'est pas notre priorité », explique Jean-Guy Hamelin. ■



# Le Groupe Beaucage vendra les nouvelles voitures coréennes Kia

Martin  
Jolicoeur

Le Groupe Beaucage investira près de 1 M\$ au cours des prochaines semaines dans la construction d'une concession automobile de marque coréenne Kia, à Sherbrooke. Adjacent à celui de Sherbrooke Nissan, le bâtiment de 7 000 pi<sup>2</sup> constituera la 10<sup>e</sup> concession automobile du Groupe Beaucage. La construction, qui commencera bientôt, devrait être finalisée pour octobre. Huit emplois seront créés. ■

## Sherbrooke Éconosports • 500 000 \$

Groupe Héroux vient d'investir 500 000 \$ dans l'établissement à Sherbrooke d'Éconosports, la première boutique de la nouvelle bannière canadienne du Groupe Forzani, qui possède déjà Podium, Sports Experts, Zone

Athlétique et Intersport au Québec. La boutique, qui occupera 8 000 pi<sup>2</sup> sur la rue King Ouest (l'ancien DeLuxe Automobile), permettra l'embauche d'une quinzaine de personnes. (MJ) ■

## Drummondville Duro Vitres d'autos • 450 000 \$

Les propriétaires de Duro Vitres d'autos, de Drummondville, investiront 450 000 \$ dans le déménagement et la construction d'un nouveau bâtiment de 2 200 pi<sup>2</sup> sur le boulevard Lemire. Le nouveau local devrait ouvrir ses portes dès la mi-septembre. (MJ) ■

## Varenes RSV • 350 000 \$

Réparation de soupapes Varenes (RSV), spécialisée dans la réparation et l'entretien des soupapes de contrôle et de sûreté manuelles, inves-

tit 350 000 \$ dans l'agrandissement de ses locaux et l'achat d'équipement moderne. Cet investissement permettra d'accroître les activités de 40 % et de créer quatre nouveaux emplois. (MJ) ■

## Valleyfield Lecompte Construction • 275 000 \$

Lecompte Construction a investi 275 000 \$ dans l'acquisition d'un nouvel édifice d'une superficie de 5 000 pi<sup>2</sup> à Valleyfield, ce qui lui permettra de remédier à son problème de manque d'espace. Ce projet devrait permettre la création de cinq emplois. (MJ) ■

## Grande-Entrée Madelimer • 267 500 \$

Madelimer, une entreprise

de Grande-Entrée, aux Îles-de-la-Madeleine, investit 267 500 \$ dans la réalisation d'un projet pilote visant la production de moules précurités emballées sous vide.

L'entreprise tente d'évaluer la faisabilité technique et financière d'une future production commerciale.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation contribue au projet par une aide de 60 750 \$. (MJ) ■

## Anjou Goupe Cayer JCB • 250 000 \$

Groupe Cayer JCB, une firme oeuvrant dans la fabrication, l'importation et la distribution de fromages, vient de compléter un investissement de 250 000 \$ qui visait la rénovation complète de ses installations, situées à Anjou. Si tout se déroule comme prévu, ce récent investissement pourrait être suivi d'un

agrandissement vers le printemps prochain. (MJ) ■

## Valleyfield Les Breuvages F. Brisson & Fils • 250 000 \$

Les Breuvages F. Brisson & Fils, de Valleyfield, spécialisés dans le domaine des boissons gazeuses et de l'eau de source, investissent 250 000 \$ dans le déménagement de ses activités. L'entreprise fera l'acquisition d'un édifice de plus de 6 000 pi<sup>2</sup> mieux adapté à ses besoins. Le nombre d'employés devrait passer de 9 à 14 au cours des trois prochaines années. (MJ) ■

## Finnie fabriquera des tentes pour l'armée

L'entreprise Finnie Manufacturing, de Lacolle, a obtenu un important contrat de fabrication de diverses composantes de tente en tissu pour le compte du ministère de la Défense nationale.

Pour la somme totale de 556 641 \$, l'entreprise fabriquera 3 100 sacs de rangement, 37 bâches de taille, 150 doublures, 240 tentes pour cinq personnes, 380 tentes pour 10 et 2 600 attaches.

La livraison de tous ces produits, prévue d'ici la fin de décembre, permettra à la PME de créer 10 emplois et en consolidera 30 autres. (MJ) ■

## Le bleuets du Saguenay poussera dans la région du Témiscamingue

Pour répondre à la demande croissante, un producteur de bleuets du Saguenay vient d'ouvrir une bleuetière au Témiscamingue, une région propice à cette culture.

La Bleuetière de Montreuil, avec ses 1 000 hectares de culture, deviendra la plus grande bleuetière commerciale au Québec, a fait valoir Gérard Doucet, copropriétaire.

Pour mettre sur pied le projet qui s'étend sur 10 ans, M. Doucet s'est associé à Denis Jutras, président de la Corporation Roulec, de Nédélec, petite municipalité située à une centaine de kilomètres au sud de Rouyn-Noranda.

La récolte à la bleuetière de Montreuil commencera 15 jours avant celle du Saguenay

puisque le climat y est plus clément.

« Le Témiscamingue est propice à la culture du bleuets et prolongera notre saison de 15 jours », dit M. Doucet.

### Le marché des bleuets frais

Le Québec produit entre 25 et 30 M de livres de bleuets par année, dont la majorité est exportée.

La nouvelle bleuetière permettra d'ajouter 5 M de livres à la production québécoise et donnera l'occasion à M. Doucet de créer un nouveau marché, celui des bleuets frais vers Toronto, Détroit, Chicago et Syracuse, en plus de mieux servir ses clients et acheteurs de bleuets congelés qui sont japonais, australiens, allemands et français.

À l'heure actuelle, il y a une centaine de fermes commerciales de bleuets au Québec.

Selon M. Doucet, la province a un grand retard à rattraper sur le reste de l'Amérique du Nord, qui s'est mise à la culture commerciale plus tôt. Ainsi, alors que le Québec détenait 60 % de la production de bleuets en Amérique du Nord dans les années 60, avec ses 12 M de livres, aujourd'hui il ne détient que 10 % de la production avec 25 M de livres.

Toujours selon M. Doucet, la demande pour les bleuets augmente d'environ 8 % par année depuis 10 ans. (SD) ■

Le symbole de notre réussite, on le garde bien au chaud.  
Sous le capot.



Mazda Millenia S 1999

Achetez à partir de  
**34 995 \$\***

OU

LOUEZ À PARTIR DE

**399 \$\*\*** par mois, pour 48 mois  
Comptant initial de 5 700 \$  
Transport et préparation INCLUS!

OU

OBTENEZ UN TAUX DE

FINANCEMENT DE **1,9%†** à l'achat,  
jusqu'à 48 mois

C'est pas qu'on veuille éviter de se faire remarquer. On tient plutôt se faire remarquer pour les bonnes raisons. Comme cette réussite technologique impressionnante qu'est le moteur à cycle Miller de 210 chevaux. Ce vigoureux V6 possède toute la fougue d'un V8 - vous en serez surpris chaque fois que vous appuierez sur l'accélérateur. La Mazda Millenia S. Le luxe intégral.

#### Caractéristiques de série :

- Roues de 17 po en alliage d'aluminium
- Toit ouvrant vitré escamotable à commande électrique avec pare-soleil
- Système antipatinage électronique et freins antiblocage
- Volant inclinable à commande électrique à mémoire
- Réglage de la température entièrement automatique

Moteur breveté à cycle Miller  
Son moteur est considéré comme un  
des dix meilleurs au monde\*

Coup de foudre! Coup de fougue!



VISITEZ NOTRE SITE WEB : [www.mazda.ca](http://www.mazda.ca) - Informez-vous au sujet du programme Mazda pour les diplômés.



Offres réservées aux particuliers et portant sur les Mazda Millenia S 1999 neuves, modèle K4LN79TR00, en stock chez les concessionnaires. \* Frais de transport et préparation (795 \$), immatriculation, assurances et taxes en sus. Autres offres d'achat disponibles sur tous les modèles neufs en inventaire. \*\* Taux de location personnalisée Mazda: Offre portant uniquement sur la location-bail ou détail pour une période de 48 mois, des Mazda Millenia S 1999. Comptant initial de 5 700 \$ ou échange équivalent, premier et dernier versements mensuels et dépôt de sécurité de 500 \$ exigés. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Sujet à l'approbation de Credit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km; frais de 8¢ le km additionnel. Autres options de location disponibles. † Financement consenti par l'entremise de la Banque de Nouvelle-Écosse. Sur approbation du crédit. Exemple de financement à l'achat: 10 000 \$ au taux de 1,9%; 48 paiements de 216,52 \$; coût d'emprunt de 392,96 \$; total à payer de 10 392,96 \$. Les concessionnaires peuvent vendre et louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Le modèle illustré peut différer et est utilisé à titre indicatif seulement. Offres d'une durée limitée à compter du 26 juillet 1999. \*Ward's Auto World (1995-1998)

### RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA

l'outil indispensable  
du relationniste  
avant-gardiste.

PLUS DE 10 000 TITRES,  
NOMS, INSCRIPTIONS  
DE LA PRESSE ÉCRITE  
ET ÉLECTRONIQUE DU  
CANADA

**CLUB DE  
PRESSE BLITZ**  
(514) 722-4121

aussi:  
SERVICE DE MESSAGERIE  
DE PRESSE

® Marque de commerce de Clarica, compagnie d'assurance sur la vie.



En matière d'investissements, les choix abondent. Il en va de même pour les assurances de personnes. Chez Clarica, autrefois Le Groupe La Mutuelle, nous vous aidons à y voir clair en nous assurant de bien comprendre vos besoins et vos objectifs avant de vous proposer des solutions. Parce que, dans la vie comme dans vos finances, c'est tellement plus simple quand c'est clair. [www.clarica.com](http://www.clarica.com)



**CLARICA**<sup>®</sup>

*Investissements et assurances de personnes. Depuis 1870.*

# Suzie Shier ouvre des boutiques pour pré-adolescentes

La Senza Girl veut accaparer 20 % de ce marché d'un milliard de dollars

Suzanne  
Dansereau

Juste à temps pour la rentrée scolaire, *La Senza* se lance à fond de train dans la mode pour les pré-adolescentes.

Cette chaîne de lingerie pour dames, qui appartient au détaillant **Suzie Shier**, de Dorval, ouvrira son premier *La Senza Girl* au Québec à la fin d'août, au *Centre Fairview Pointe-Claire*, a-t-on appris. Il s'agirait de la première boutique

destinée exclusivement aux pré-adolescentes au Québec.

En avril dernier, cinq magasins *La Senza Girl* ont été ouverts en Ontario, sans gros tapage publicitaire. « Le concept a si bien fonctionné que

nous avons décidé d'en ouvrir 18 d'ici la fin de l'année au Canada », a indiqué **Laurence Lewin**, président de *La Senza*.

M. Lewin est en pourparlers afin de trouver d'autres emplacements. Si tout se déroule

comme prévu, il y pourrait y avoir 10 boutiques *La Senza Girl* au Québec d'ici la fin de l'an 2000, promet-il.

Les boutiques de la *Senza Girl* n'ont rien à voir avec la lingerie. On y vendra toute la gamme de vêtements que por-

tent les filles de 8 à 14 ans, des sous-vêtements jusqu'aux manteaux, en passant par les pyjamas. Selon M. Lewin, le marché de la mode pour les pré-adolescentes est en explosion. « Au Canada, il s'élève à plus d'un milliard de dollars par année, précise-t-il. Notre objectif est d'obtenir 20 % de marché d'ici quelques années. »

## Plan de marketing bien ficelé

Le projet de *La Senza Girl* a été soigneusement élaboré par les experts en marketing de *La Senza*. Les vêtements seront abordables et *funky*, avec beaucoup d'accessoires amusants.

Les boutiques ne seront pas trop grandes (800 pi<sup>2</sup>) et seront très *branchées*. On portera beaucoup d'attention à la musique et à l'éclairage, soigneusement choisis par des spécialistes. Des ordinateurs seront disponibles sur place pour accéder à Internet. « Les jeunes filles ont elles aussi pris le virage d'Internet et nous envoient énormément de courriel », souligne M. Lewin.

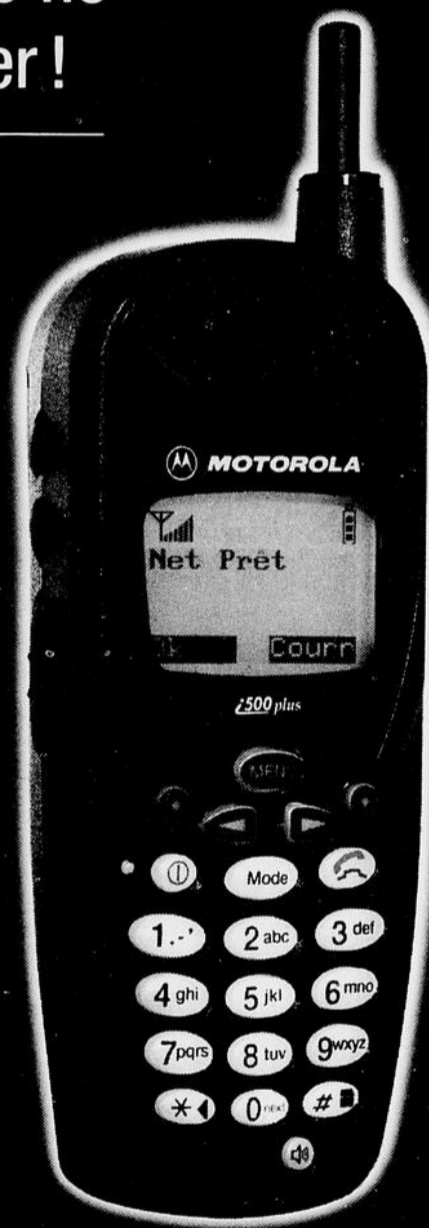
L'équipe de marketing a également prévu un plan de fidélisation avec une carte VIP ainsi que des programmes communautaires dans les écoles (pour soutenir des parades de mode, par exemple).

Même les employées de la boutique seront triées sur le volet. Agées en moyenne de 19 ans, elles suivront une formation spéciale pour apprendre à traiter avec les pré-adolescentes. « Nous avons constaté que les filles de cet âge savent exactement ce qu'elles veulent, relate M. Lewin. Elles ont un sens de la mode très développé. Ce sont des acheteuses enthousiastes, mais si une vendeuse n'agit pas correctement, c'est fini. »

*La Senza* a décidé de garder le même nom pour sa chaîne de vêtements pour pré-adolescentes, car on s'est aperçu que les filles de cet âge magasinent avec leur mère qui, elles, connaissent bien et apprécient *La Senza Lingerie*. « Nous avons une marque de commerce qui fonctionne bien, pourquoi s'en défaire ? » lance Laurence Lewin.

Suzie Shier exploite 175 magasins *La Senza* au Canada, dont 42 au Québec, en plus des *L.A. Express*, *Silk and Satin* et une toute nouvelle boutique, appelée *Annex*, lancée cette année. Le détaillant de Dorval vient toutefois de fermer ses boutiques pour petites tailles. Elle a également affiché des pertes de 1,3 M\$ au cours du premier trimestre qui a pris fin le 1<sup>er</sup> mai. ■

## Technologie Internet : pour une fois qu'acheter vite ne veut pas dire payer cher !



Offre de lancement  
i500plus  
**79 \$**

Et voici le i500plus de Motorola, la toute nouvelle génération d'appareils Mike prêts pour Internet. Aucun autre téléphone n'est si évolué ou polyvalent que Mike. Avec le Contact Direct, le téléavertisseur alphanumérique, la messagerie vocale évoluée avec fonctions de télécopie et bien sûr l'accès à Internet, c'est vraiment le téléphone de l'avenir. Et c'est vraiment le temps de l'acheter.

Disponible uniquement chez les détaillants Mike autorisés. Pour plus de renseignements, ou pour obtenir une démonstration en personne, communiquez avec nous au 1 888 779-MIKE (6453) ou visitez notre site au [www.clearnet.com](http://www.clearnet.com). Durabilité et fiabilité de Motorola.

**MIKE**  
CLEARNET

Passez voir un détaillant Mike près de chez vous :

### Candiac

D2 Technology  
89, chemin Saint-François Xavier  
(450) 635-5480

### Hull

Communication Sergau Inc.  
144, rue Freeman  
(819) 595-5151

### Joliette

Multicom Communication 2000 Inc.  
94, Baby  
(450) 752-2266

### Laval

Digital Radio Communication Inc.  
1811, boulevard Curé-Labelle  
(450) 973-3443

D.L. Communication  
1521, autoroute Laval 440  
(450) 682-3888

Raytech Electronique Inc.  
1451, boulevard des Laurentides  
(450) 975-1015

### Levis

Naviclub Ltée  
5054, Saint-Georges  
(418) 835-9279

### Montréal

Action Telecom Inc.  
1531, rue Notre-Dame Ouest  
(514) 989-9952

Boutique Clearnet  
950, rue Sainte-Catherine Ouest  
(514) 871-1414

Communications Anjou Inc.  
770, rue Notre-Dame Ouest  
(514) 875-9512

Darsigny Communication Mtl  
5600, Métropolitain Est, Suite 2  
(514) 259-1988

Instant Page Inc.  
1682, rue Mont-Royal Est  
(514) 527-2550

Radio Service LCT Inc.  
7537, boulevard Henri-Bourassa Est  
(514) 953-4864

### Québec

Centre de Communications d'affaires  
Clearnet  
2700, Jean Perrin, Bureau 114  
(418) 847-1647

### Saint-Hyacinthe

Darsigny Communication  
892, Des Cascades  
(450) 773-1988

### Saint-Jean-Christophe

Expert-Cell Telecom  
1042-A, rue Des Bégonias  
(418) 839-2200

### Sainte-Foy

Communications CellWeb Inc.  
1995, Jean-Talon Sud, # 102  
(418) 698-6533

### Ville Saint-Laurent

CCEB  
7955, route Transcanadienne  
1-800-290-2232

Centre de Communications d'affaires  
Clearnet  
440, Isabey  
(514) 344-4200

PC Page Communication Inc.  
4760, Côte Vertu  
(514) 339-1130

# Fermeture d'Alcatel : la partie est loin d'être perdue

Dominique  
Froment

Malgré l'annonce de la fermeture de l'usine d'Alcatel rue Hochelaga, à Montréal, la situation est loin d'être désespérée pour ses 160 travailleurs.

Le journal LES AFFAIRES a appris qu'Alcatel a mandaté la firme de consultants Marcon Management pour trouver un acheteur, à qui elle serait prête à vendre l'usine pour une bouchée de pain.

Rappelons qu'Alcatel a annoncé le 3 février dernier qu'elle transférerait la production de son usine de Montréal à celle de New Holland, en Pennsylvanie. Initialement, la fermeture devait se faire le 30 juin, mais elle a d'abord été repoussée au 27 août. Puis, au lieu de fermer l'usine d'un coup le 27 août, la direction d'Alcatel a opté pour une fermeture progressive d'ici la mi-novembre 1999.

Pierre Ducharme, qui pilote le dossier d'Alcatel chez Marcon Management, confirme qu'Alcatel serait prête à offrir « des conditions très, très, très favorables » à un



■ Alcatel est prête à vendre son usine 1 \$.

éventuel repreneur de son usine. Celui-ci devra cependant remplir deux obligations principales : rebaucher les employés d'Alcatel et fabriquer un produit qui ne concurrencera pas Alcatel. Présentement, l'usine de la rue Hochelaga fabrique des câbles pour les télécommunications.

« Plus l'acheteur reprendra d'anciens employés d'Alcatel, plus les conditions d'achat pourraient être intéressantes », précise M. Du-

charme. Il nie toutefois qu'Alcatel cherche ainsi à réduire les primes de séparation qu'elle aura à verser.

**Intérêt du Fonds FTQ**

« Que l'usine ferme ou qu'un autre propriétaire en poursuive l'exploitation, les primes de séparation ont déjà été négociées, affirme M. Ducharme. Les sociétés européennes ont une conscience sociale plus poussée que les américaines. Alcatel a fait beaucoup d'argent avec cette usine et elle considère qu'il est de son devoir d'essayer de préserver les emplois dans la mesure du possible. »

Le principal défi de M. Ducharme sera de trouver une nouvelle vocation à cette usine de 100 000 pi<sup>2</sup>. Le consultant a déjà contacté la Société générale de financement

(SGF), la Caisse de dépôt et placement du Québec et le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ) pour solliciter leur appui. « Ils se sont tous montrés ouverts, mais aucun ne peut s'engager formellement avant d'avoir vu un projet de relance concret ». Il n'est pas exclu que cette usine devienne un fournisseur d'Alcatel.

Par ailleurs, Gaëtan Ducharme, vice-président, fabrication, de l'usine, a confirmé qu'« Alcatel est très sensible à la préservation des emplois. » Il nous a cependant conseillé de contacter l'autre M. Ducharme (de Marcon) pour en savoir davantage sur les possibilités de relance de l'usine.

De son côté, Éric Choquette, secrétaire du syndicat des employés, a confié que son syndicat, la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), travaille fort présentement avec le Fonds FTQ pour trouver une nouvelle vocation. « Nous tâtons présentement le pouls de clients potentiels. Le Fonds FTQ serait particulièrement intéressé à aider les employés et les cadres à racheter leur usine. »

Selon M. Choquette, l'usine d'Alcatel a réalisé un bénéfice net de 19 M\$ en 1998 sur un chiffre d'affaires de 77 M\$. Alcatel estimerait néanmoins pouvoir économiser 30 M\$ sur cinq ans en transférant sa production en Pennsylvanie. ■

## 20 M\$ investis par le fonds de la CSN

Fondation, le fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi, poursuit sa progression avec des investissements en entreprise qui atteignent près de 20 M\$ au 31 mai dernier.

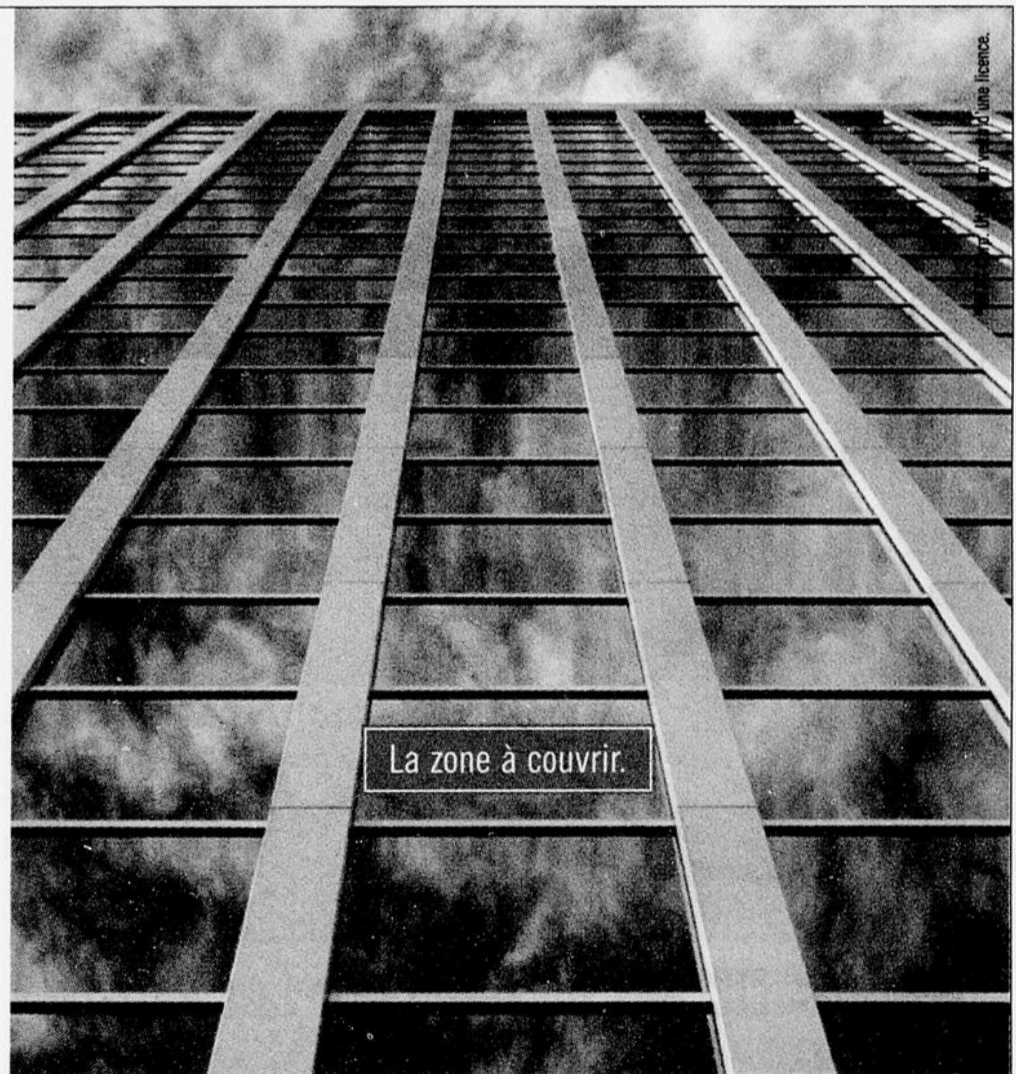
Depuis le 31 janvier dernier, au moins six entreprises ont bénéficié de l'aide de Fondation. Il s'agit de Bois Nova, à Rédemption dans le Bas-Saint-Laurent, de Le Cotonnier, à Mascouche, des Studios Art

média, à Québec, de Vision Chrysler Jeep, à Baie-Comeau, des Meubles Saint-Ferdinand, à Bernierville, de la Scierie Y.F. Cossette, dans les Bois-Francs et en Outaouais.

Certains investissements dans des localités telles La Rédemption ou Bernierville ont permis la conservation d'emplois dont la disparition aurait sérieusement affecté la communauté. (MJ) ■




Votre réseau.



La zone à couvrir.

Le Canada occupe une superficie de plus de 10 millions de kilomètres carrés. Pourtant, cela ne représente que 1,9 % de la surface terrestre. Votre réseau devrait donc couvrir 510 millions de kilomètres carrés de plus pour être accessible à l'échelle planétaire. Ce qui soulève la question suivante : votre réseau régional est-il à la hauteur? Le réseau d'AT&T Canada, lui, l'est. C'est le seul réseau transparent d'envergure nationale à compter pas moins de 154 points de présence. AT&T est également le seul fournisseur de télécommunications au monde à desservir tous les pays du globe. C'est le réseau qui relie le monde.

 **AT&T Canada**

Le réseau qui relie le monde

www.attcanada.com

# Citibank souhaite profiter de la nouvelle législation.

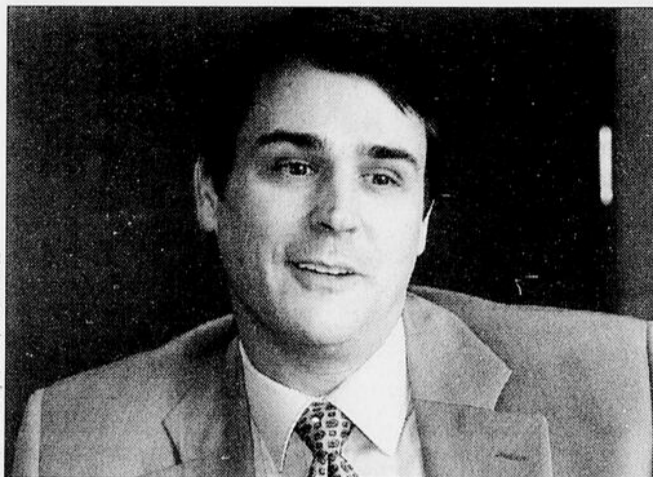
Stéphane  
Labrèche

**C**itibank Canada, la deuxième plus importante banque étrangère au pays, veut intensifier ses relations avec sa clientèle première : les entreprises d'envergure mondiale.

Citibank compte en effet profiter de la nouvelle législation canadienne pour demeurer le chef de file auprès des grandes sociétés oeuvrant à l'échelle planétaire.

Le projet de loi C-67, qui vient d'entrer en vigueur, permet aux banques étrangères d'établir des succursales spécialisées dans les activités commerciales plutôt que d'établir des filiales canadiennes distinctes.

Ce changement leur donne davantage de possibilités de financement. Citibank sera ainsi en mesure de prêter davantage à **Bombardier** ou à **Quebecor**, toutes deux très présentes à l'extérieur du Canada. « On ne peut pas concurrencer les institutions canadiennes pour les produits canadiens. Par contre, nous voulons être la plus importante banque internationale de nos clients », déclare



■ Michel Roberts : « Les sociétés québécoises sont de plus en plus présentes à l'international. »

Michael Roberts, le nouveau chef de la direction de Citibank Canada.

## Rejoindre les particuliers

Présente dans plus de 100 pays, l'institution mise d'ailleurs beaucoup sur ce secteur d'activité. Au Canada, le service de financement international compte en fait pour 85 % des 9,8 milliards de dollars (G\$) d'actif de Citibank Canada.

L'institution financière entend également intensifier sa

présence auprès des particuliers. En mai, Citibank a pourtant vendu ses cinq succursales canadiennes au **Canada Trust**.

Cette transaction témoigne du peu d'intérêt qu'ont les banques étrangères à concurrencer les institutions canadiennes dans certains champs d'activité, où leur proximité leur confère un avantage indéniable. En fait, Citibank a jugé qu'il n'était pas essentiel d'entretenir un coûteux réseau de succursales pour rejoindre sa clientèle. Les clients n'iront pas à la ban-

que, c'est la banque qui ira chez eux ! Elle le fera par le truchement de l'électronique (téléphone et Internet) et par celui des milliers de représentants de sa division **Primerica**.

M. Roberts indique que le site Internet de Citibank, qui devrait voir le jour au début de l'an 2000, offrira une fenêtre sur le monde de la finance et rien n'est exclu. « En plus des services traditionnels

(prêts, hypothèques, cartes de crédit), nous regardons aussi la possibilité d'offrir des services de courtage », révèle M. Roberts.

De leur côté, les 5 000 planificateurs financiers de Primerica offriront des assurances, des prêts hypothécaires, des actions et autres produits financiers directement au domicile des clients ou à leur travail. Rappelons que Primerica a joint les rangs de l'institution avec

la fusion de **Citicorp**, société mère de Citibank, et de **Travelers Group**, en octobre 1998. Citigroup, dont le siège social est à New York, détient un actif total de 668,6 G\$ US. Citibank Canada oeuvre dans six secteurs d'activité. Outre le financement corporatif et les services bancaires aux particuliers (**Citibanking**), l'institution fait aussi la gestion de portefeuille pour les gens fortunés, offre les cartes **Visa** et **Diners Club** et effectue des prêts aux particuliers par le truchement de **CitiFinance Canada**, dont le réseau compte une quarantaine de bureaux. ■

■  
**Le financement international compte pour 85 % des 9,8 milliards de dollars d'actif de Citibank.**  
■

## L'aventure immobilière est finie pour Citibank

Avis aux intéressés, **Citibank** ne s'intéresse plus à l'immobilier. Le retrait de l'institution de ce marché s'est d'ailleurs récemment fait sentir au Québec. Citibank est en partie responsable de la vente du portefeuille immobilier de **Canderel** à **Oxford Properties**, survenue au printemps dernier.

C'est que l'institution ne voulait pas renouveler le prêt de Canderel, forçant ainsi le promoteur montréalais à se chercher un nouveau financier. Ses efforts ont mené à une transaction avec Oxford. Citibank a été remboursée et s'est bien gardé de participer à la transaction.

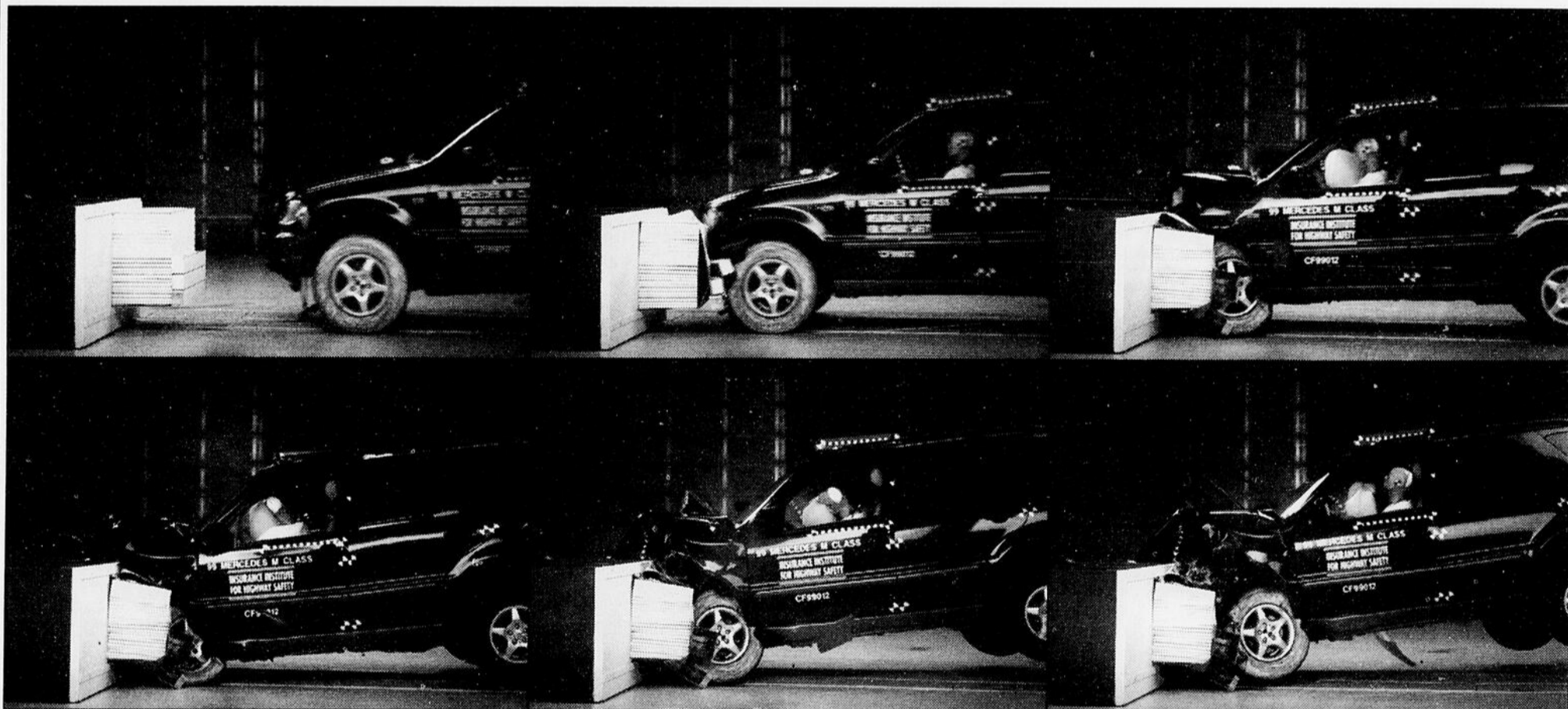
Plus récemment, l'institution financière a

vendu deux bâtiments, dont l'**Édifice Dominion Square**, pour 60 M\$.

« Ce n'est pas qu'on se retire complètement du marché, mais il est clair que l'immobilier n'est pas un secteur privilégié. C'est le cas partout, pas seulement au Canada », indique le chef de la direction de Citibank Canada, **Michael Roberts**.

Citibank n'est pas la seule institution financière à retirer ses billes de l'immobilier.

Plusieurs institutions ont connu des difficultés à la suite de l'effondrement du marché immobilier au début des années 90 et elles tentent aujourd'hui de réorienter leurs placements. (SL) ■



Après 113 ans en tête pour la sécurité, voici nos 2,7 secondes les plus glorieuses.

► **LA CLASSE M. À PARTIR DE 47 550\$\***  
En 1886, après avoir donné naissance à l'automobile, Mercedes-Benz s'est mise en route pour un siècle d'innovations en donnant priorité à la sécurité.

► Imaginez notre fierté quand, sur les quinze utilitaires sport de grandeur moyenne qui ont subi les rigoureux tests de collision de l'Insurance Institute for Highway Safety, la Mercedes-Benz

de Classe M a obtenu les meilleures notes et a été jugée le « Meilleur choix ».

► Lors du test de collision frontale asymétrique particulièrement sévère à 40 mi/h (64 km/h) – celui qui reflète le mieux les collisions frontales sérieuses du monde réel – aucun véhicule n'a obtenu de

meilleures notes que la Classe M.

► On a louangé la Classe M pour la façon dont son habitacle conservait son intégrité, avec très peu ou pas de pénétration. Ceci est dû en partie à la zone d'absorption supplémentaire spéciale qui entoure les montants du pare-brise et peut dissiper une partie de l'énergie d'impact sur les côtés du véhicule.

► En fait, zone à absorption progres-

sive, freins ABS et coussin gonflable ne sont que quelques-unes des innovations Mercedes-Benz qui ont ensuite été adoptées par l'industrie automobile. Ces innovations ont fait leurs preuves encore et encore et aident à rendre la Classe M, qui possède plus de systèmes de sécurité que tout autre utilitaire sport, le plus sécuritaire de sa catégorie.

► Pour connaître l'adresse du conces-

sionnaire Mercedes-Benz agréé le plus proche, composez le 1 800 387-0100. Ou visitez notre site web à [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca)



Mercedes-Benz

L'avenir de l'automobile

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada Inc. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 36 mois à faible kilométrage, avec valeur de reprise fixe, pour une ML320 Éléance 1999, un taux d'intérêt annuel de 5,5 % et un coût d'acquisition de 53 500 \$; transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 7 906 \$ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 499 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 499 \$, plus taxes, représentant un total de 17 964 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparations sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 c le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 35 845 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les accessoires en option sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. \*P.D.S.F. de la ML320 Classique 1999. ©Mercedes-Benz Canada Inc., 1999, Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler.

## Marketing

# Télédistribution : c'est à qui fera la meilleure offre

Stéphane  
Labrèche

Les hostilités ont grimpé d'un cran au cours des dernières semaines dans le secteur de la télédistribution.

Grâce à son nouveau satellite, **ExpressVu** fait valoir qu'elle est désormais en mesure d'offrir plus de canaux que son concurrent direct, **Star Choice**.

Pour donner du poids à son offensive, la filiale de **BCE** indique qu'elle remplace gratuitement les systèmes de ses concurrents. De plus, **ExpressVu** a annoncé qu'elle compte offrir Internet à moyen terme.

La riposte de **Star Choice** n'a pas tardé. Le lendemain de l'attaque surprise, **Star Choice** faisait valoir que son système n'était aucunement désuet et que, de toute façon, elle avait récupéré la capacité laissée libre par le départ d'**ExpressVu** sur le satellite *Anik* pour augmenter le nombre de canaux offerts. De plus, **Star Choice** annonçait qu'elle allait prochainement migrer vers un satellite plus performant. Et elle aussi offre de remplacer gratuitement les systèmes de ses concurrents.

Cette stratégie pour conquérir une part des 11,2 M clients potentiels à l'échelle canadienne coûte cher : près de 500 \$ en moyenne pour attirer un abonné, sans compter les programmes de remplacement gratuit. Résultat : les nouveaux venus ne couvrent pas leurs frais.

Pour le troisième trimestre, **Star Choice** (la seule cotée à la Bourse) annonçait une perte nette de 179 M\$, comparativement à 10 M\$ pour l'exercice précédent. « L'augmentation de la perte nette correspond aux dépenses relatives à la campagne menée par **Star Choice** à l'échelle nationale, à la hausse des frais découlant de l'amortissement sur 24 mois des subventions pour l'équipement, conjuguée à la baisse des intérêts créditeurs sur les soldes de caisse existants », fait valoir l'entreprise dans un communiqué.

Il faut dire que les efforts de recrutement ont porté fruit. Depuis le 31 août 1998, le nombre d'abonnés a bondi de 89 %; il atteignait 206 500 abonnés au 31 mai dernier. Et il a continué de progresser puisque, à la mi-juillet, **Star Choice** comptait 225 000 clients au pays.

Difficile toutefois de dire quand **Star Choice** sera rentable. Idem pour **ExpressVu**. En fait, les nouveaux acteurs doivent d'abord investir dans la mise en place de leur infrastructure.

**Richard Bertrand**, directeur d'**ExpressVu** pour le Québec, révèle que l'entreprise a jusqu'à maintenant injecté

près de 350 M\$ à cette fin.

La rentabilité dépend de deux facteurs : la vitesse de pénétration et la concurrence. Or, même si le nombre d'abonnés a considérablement augmenté, ces entreprises ont dû déboursier davantage pour obtenir leur clientèle.

« Il y a cependant une diffé-

rence majeure entre **ExpressVu** et **Star Choice** : l'actionnariat », dit un analyste qui désire garder l'anonymat. Selon lui, **Star Choice** contrôlerait mieux ses dépenses parce qu'elle est une société ouverte.

Résultat : il estime que **Star Choice** deviendra rentable autour des 400 000 abonnés

(dans 18 mois) alors qu'**ExpressVu** sortira du rouge lorsqu'elle atteindra entre 600 000 et 700 000 abonnés (dans trois ans).

**Blanc bonnet,  
bonnet blanc**

Les deux sociétés ont la même clientèle cible : les

communautés rurales qui n'ont pas encore accès au câble.

De son côté, le télédistri-  
buteur par micro-ondes **Look Communications** s'active dans le marché urbain, un marché où les câblodistributeurs sont bien installés.

La guerre se joue donc sur le front du marketing. Essen-

tiellement, les télédistri-  
buteurs offrent le même produit : des canaux de télévision, beaucoup de canaux, et une qualité d'image semblable. Seul l'emballage diffère ! En somme, les consommateurs pourront suivre une belle bataille de marketing au cours des trois prochaines années. ■

## Les Forfaits PARTENAIRES PROFESSIONNELS Desjardins

« Quand on est  
à son compte,  
on compte pour  
Desjardins. »



Afin de vous aider à mieux gérer votre entreprise, Desjardins vous fait une offre conçue spécialement pour répondre aux besoins spécifiques des professionnels comme vous qui travaillent à leur compte dans le domaine des services aux entreprises et de la santé : les forfaits Partenaires pour professionnels.

Avec cette offre de service, exclusive à Desjardins, nous vous proposons des solutions d'affaires qui s'adapteront parfaitement à votre réalité d'entrepreneur, à votre volume d'affaires, ainsi qu'à vos besoins de services financiers. Ensemble, comme des partenaires, nous travaillerons au succès de votre entreprise.

Les forfaits Partenaires pour professionnels... parce que vous comptez pour nous.

Informez-vous dès aujourd'hui auprès de votre caisse Desjardins sur ce programme conçu pour les professionnels en mouvement, comme vous!

En collaboration avec **MAKISOFT** partenaire des caisses Desjardins et fabricant québécois de logiciels d'affaires multimédias.  
1 888 MAKISOFT (625-4763)



Visitez notre site Internet  
[www.desjardins.com](http://www.desjardins.com)  
ou appelez au 1 800 CAISSES

# Une PME de Dorval découvre une puce révolutionnaire

La puce optique de Lumenon est moins chère et 64 fois plus puissante

Guy  
Paquin

Les puces électroniques, qui gouvernent le fonctionnement de nos autos comme de nos ordinateurs, sont en voie d'extinction. L'avenir est à la puce optique, qui utilise la lumière au lieu de l'électricité pour accomplir ses tâches.

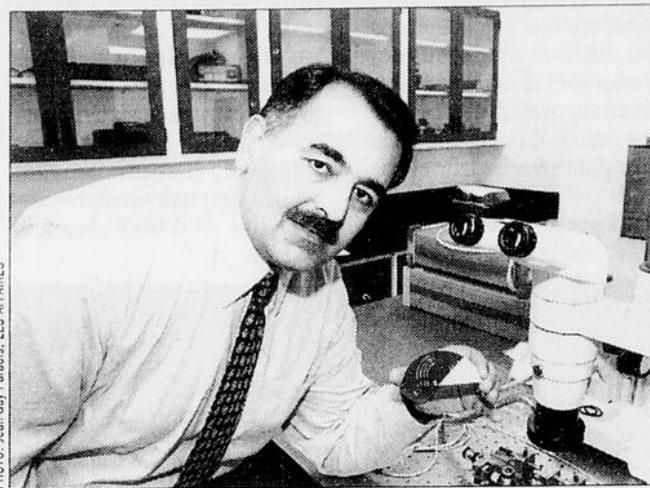
Or, la plus spectaculaire application de la puce optique à ce jour provient d'une petite entreprise de Dorval, Lume-

non Innovative Lightwave Technology (Nasdaq, LUMM, 2,00 \$ US). Lumenon a mis au point une puce qui multiplie par 64 la capacité de transport des fibres optiques utilisées pour la téléphonie et la câblodistribution.

Il existe déjà des appareils qui remplissent cette fonction. La compagnie JDS Uniphase (Nasdaq, JDSU, 83,50 \$ US) en fabrique. Ce sont les multiplexeurs optiques. Ils logent dans des boî-

tiers d'un mètre carré, contenant des lasers, des prismes, des cubes de verre et toute une quincaillerie très coûteuse. Pour chaque mille de fibre optique dont on veut augmenter la capacité, on doit acheter pour 31 000 \$ US de multiplexeurs.

La puce de Lumenon a l'aspect et la taille d'un cédérom. Le docteur Iraj Najafi, un des fondateurs de Lumenon, refuse de dévoiler le prix de ses puces, mais il est clair qu'il les vendra à une fraction



Iraj Najafi, l'un des fondateurs de Lumenon, présente la puce mise au point par la PME de Dorval.

du prix des multiplexeurs actuels. Comment fera-t-il ?

« Il a inventé un procédé de fabrication totalement automatique, qui fabrique des circuits imprimés optiques comme on fabrique les puces électroniques », explique Jacek Chrostowsky, directeur, réseaux optiques, de Cisco Systems (Nasdaq, CSCO, 61 \$ US).

« La clé est dans le mot automatique, car l'assemblage des multiplexeurs habituels se fait à la main et requiert beaucoup de main-d'oeuvre. Quand la demande augmente, JDS embauche un millier de monteurs supplémentaires, et vogue la galère.

« La technique de Lumenon n'exige que de faire tourner les machines plus vite et d'acquérir plus de matières premières. »

Est-il besoin de dire que Cisco, le roi des routeurs pour les réseaux Internet, s'intéresse particulièrement à

Lumenon et siège d'ailleurs à son comité technique ?

## Silicone et verre gélatineux

Pour fabriquer une puce optique, prenez une mince rondelle de silicone. Trempez-la dans un bain de verre gélatineux, juste entre le solide et le liquide.

Avant que le verre ne se solidifie, gravez-y à la lumière ultraviolette un fin réseau, équivalant au circuit imprimé des puces électroniques. À l'aide d'un « détergent » spécial, enlevez tout le verre fraîchement tracé. C'est tout.

Le trajet de la lumière dans le réseau de verre solidifié, la possibilité de modifier ce trajet, de le moduler comme un signal électronique équivalent à un complexe circuit imprimé et, dès lors, la puce fait ce qu'on veut : microprocesseur, routeur, mémoire vive, com-

mutateur ou multiplexeur.

Les premières puces de Lumenon seront sur le marché dès le début de l'an 2000 et les acheteurs seront les géants des télécommunications telles Nortel Networks, Lucent Technologies et Cisco.

« Qu'on nous fournisse les paramètres recherchés et nous fabriquerons des centaines de milliers de puces sur mesure », assure M. Najafi.

Pour l'instant, le géant des connecteurs Molex (Nasdaq, MOLX, 34,12 \$ US), de Chicago, teste les puces dans la vraie vie et ses commandes font tourner la petite usine de Dorval.

La prochaine étape sera de construire, d'ici six mois à un an, une grande usine pour satisfaire à la demande mondiale.

« Notre unité de production actuelle ne peut satisfaire que de 3 à 5 % de la demande totale », confirme Steven Litwin, responsable des relations avec les investisseurs, de Lumenon.

L'entreprise devra disposer de fonds pour financer la construction de l'usine. Un recours à l'épargne publique est envisageable. Lumenon se négocie déjà à Nasdaq (Bulletin Board). Les actionnaires principaux sont les deux fondateurs, Mark Andrews et Iraj Najafi, qui détiennent 8 M d'actions.

Les autres sont l'Université McGill et l'École Polytechnique (1,5 M au total), Molex (3 M), des investisseurs privés et capitalistes de risque (3 M). Le reste (6 M) est entre les mains du public. ■

## LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

### • AFFAIRES •

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

### • CADEAUX D'ENTREPRISES •

BORDUAS, Éditeur & Marchand d'art

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

www.borduas.com

### • COMMERCE ÉLECTRONIQUE •

www.NorthBBQ.com  
Achetez votre Woodflame sur Internet!

### • DÉMARRAGE D'ENTREPRISES •

SDEVIM SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE VILLE-MARIE

Ça bouge au centre-ville de Montréal

Notre site Internet est un des éléments du guichet multiservices qui vous aide à atteindre vos objectifs de réussite.  
www.sde-villemarie.qc.ca

### • IMMOBILIER •

Gestion immobilière Dufour Cinq-Mars Itée  
Nous gérons votre immeuble pour vous !  
(418) 688-8531



www.dcmp.qc.ca

HOPEM

http://www.hopem.com

Offrez vos services professionnels à nos 266 000 lecteurs dont 46% participent à la sélection de fournisseurs

dans notre nouvelle rubrique

Professionnels

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

### • INTERNET •

WEB Votre présence sur le Web ! Serveur - Conception - Domaine  
10% aux lecteurs du Journal Les Affaires  
1-877-464-2926 http://www.jbcreationweb.com

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

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

### TOUT POUR L'IMAGE DE VOTRE ENTREPRISE

• Conception graphique et animation 3D de tout genre  
• Présentation corporative sur CD-Rom  
• Catalogue électronique  
• Conception et hébergement de Site Internet

Illusion Interactive Inc. www.illusioninteractive.com  
courriel : info@illusioninteractive.com tél. : (450) 687-2060

WWW.LOGIF.COM Membre du programme MICROSOFT ISV  
(514) 288-6528 Conception - Hébergement - Logiciels  
Modifiez votre contenu Web vous même avec notre logiciel WEB FACILE à partir de 999\$  
Solution clé en main de Commerce électronique pour 150\$ par mois (Contrat 36 mois requis)

web design millenia multimedia technologies mmt.qc.ca  
TEL: (514) 866-4884

### • RESSOURCES NATURELLES •

Gaz Métropolitain

www.gazmetro.com

### • SERVICES JURIDIQUES •

LE RÉSEAU JURIDIQUE DU QUÉBEC WWW  
Répond à tous vos besoins juridiques  
www.avocat.qc.ca

### • VÉHICULES •

www.chryslercanada.ca

Les 500 plus importantes entreprises au Québec à la même adresse:  
www.lesaffaires.com

LES AFFAIRES.COM

LES AFFAIRES

dossier spécial

RÉUNIONS ET CONGRÈS



Annoncez vos forfaits, produits et services auprès des décideurs.

date de parution : 4 septembre 1999

date de tombée : 20 août 1999

Pour informations : (514) 392-9000

## A & G Conseil devient Proximi-T

A & G Conseil a changé son nom pour Proximi-T.

La firme d'Outremont offre des services dans le domaine du conseil et du déploiement des systèmes de gestion de la clientèle, de gestion intégrée, d'intelligence d'affaires et de commerce électronique.

Son chiffre d'affaires est de 7 M\$ et elle emploie 75 personnes. (DF) ■

ÉQUITÉ:  
EMBAUCHEZ  
DES PERSONNES  
HANDICAPÉES!

AIM CROIT- IAM CARES  
Téléphone:  
(514) 744-2944  
Télécopieur:  
(514) 744-5711  
ATS:  
(514) 744-2613



# Management

## ● Une personne ne peut avoir deux statuts d'emploi à son travail

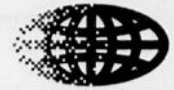
La Cour d'appel a récemment tranché : celui qui choisit les avantages de la constitution en société ne peut se soustraire à ses inconvénients p. 22

## ● Nous avons lu pour vous *Les 7 secrets de ceux qui ne sont jamais au chômage*

Charles-Henri Dumon, dirigeant d'un cabinet français de recrutement, a rédigé un ouvrage en s'inspirant de son expérience personnelle. Il livre moult trucs et conseils p. 23

NOTRE DISCIPLINE  
CONSEIL EN  
MANAGEMENT

**LGS**



DES INTERVENTIONS  
AU COEUR DE L'ACTION  
Tel. : (514) 861-3815  
WWW.LGS.COM

Suzanne  
Dansereau

Un employé jette un cendrier par la fenêtre parce qu'il vient de se disputer avec son supérieur. Un cadre engueule sa secrétaire qui ne lui a pas transmis un message. Un médecin lance le plateau d'instruments chirurgicaux en direction d'une infirmière trop lente à réagir. Sur un chantier, le tournevis d'un ouvrier se transforme en arme.

Au moment où vous lisez ces lignes, il y a peut-être un de vos employés qui se défoule à coups de poing sur son ordinateur à cause d'une commande mal exécutée; un autre qui vient de claquer la porte parce qu'on l'a encore surchargé de travail. Ou encore, deux de vos meilleurs joueurs qui règlent leurs comptes devant leurs collègues stupéfaits.

De plus en plus, nos milieux de travail sont le théâtre de comportements cavaliers et agressifs. Après 10 ans de restructuration, bien des employés et des cadres sont stressés, surchargés de travail, souvent dépossédés de leurs moyens et incertains face à leur avenir... Pas étonnant que les dérapages soient de plus en plus fréquents, disent les experts.

« Lorsque l'environnement de travail change constamment et que la pression augmente, il y a des gens qui ne peuvent pas bien s'adapter et qui perdent le contrôle de leurs émotions, explique la psychologue industrielle **Claude Paquette**, conseiller chez **Raymond Chabot Grant Thornton**. Le nombre de comportements inopportuns augmente et la tolérance envers ces comportements diminue. »

M. Paquette n'a pas de statistiques sur le manque de civilité, mais il dit intervenir de

## Quand le stress au travail rend agressif...

Nos milieux de travail sont le théâtre de comportements cavaliers, une situation qu'il faut corriger

plus en plus souvent dans des séances de *coaching* auprès des cadres pour régler des problèmes de cette nature.

### Impatience, irritabilité...

M. Paquette parle de gens qui sont facilement irritables, qui manifestent leur impatience en tapant du pied ou du crayon lors de meetings ou d'autres qui font des demandes indues auprès de leurs subordonnés (du genre, rentrer au bureau quatre week-ends consécutifs), ou qui éclatent pour un rien. Ce sont des comportements à corriger si on veut maintenir le bon fonctionnement d'une entreprise, suggère-t-il. Ces dernières, selon lui, « ont longtemps misé sur le savoir-faire de leurs employés et elles ont oublié de regarder le savoir-être ».

« Si on tolère ces comportements, ils vont empirer et mener à l'établissement d'un climat toxique », prévient-il.

Le stress au travail n'est peut-être pas la cause profonde de ces écarts de conduite. « Mais c'est ce qui les déclenche et les entretient », explique de son côté **Jacques Sauvageau**, conseiller principal chez **Proact**, une firme qui offre des programmes

d'aide aux employés (PAE). M. Sauvageau ajoute que bien des restructurations ont été faites de « façon sauvage, et les employés traités comme s'ils étaient des numéros ». Selon lui, « on a sous-estimé l'impact que ces restructurations ont eu sur ceux qui restent ». Ceci dit, on peut comprendre les mouvements d'impatience d'un employé, mais sans les justifier.

### L'exemple vient d'en haut

Si le problème concerne tant les cadres que les employés, il a, en revanche, plus d'impact chez les cadres parce que ces derniers ont un rôle de modèle à jouer auprès des autres - et aussi parce qu'ils sont dans une situation de pouvoir, explique Claude Paquette.

En guise de redressement de comportement, les experts recommandent ce qui suit : d'abord, aviser l'employé que son comportement est inacceptable, en lui donnant les faits de façon objective. « Bien des gens ne se rendent pas compte de leur comportement et tombent en bas de leur chaise lorsqu'on leur en parle », relate M. Paquette.

Il faut ensuite leur faire prendre conscience de l'impact que leur comportement a

sur les autres - et sur leur carrière.

« Leur faire comprendre qu'ils n'auront jamais l'allégeance de leur équipe en exprimant ainsi leurs frustrations », poursuit Claude Paquette. Finalement, il faut obtenir de l'employé l'engagement de changer et mettre en place une stratégie de modification de comportement.

« Lorsque vous sentez que vous perdez les pédales, sortez, allez prendre l'air, éloignez-vous du problème, prenez du recul », conseille M. Paquette. S'il s'agit d'un conflit avec un autre employé, évitez de lui parler pendant quelques jours, de façon à ce que la poussière retombe. Et n'oublions pas que les pertes de contrôle sont souvent le signe qu'il est temps de prendre du repos...

### De la colère à la violence

Colère, impuissance et frustration peuvent prendre toutes sortes de forme. Au Québec, nous sommes plus latins - donc plus expressifs - tandis que nos frères au Canada anglais ont tendance à être *passifs-agressifs*, donc plus enclins à utiliser le sarcasme,

par exemple.

Quoi qu'il en soit, la direction d'une entreprise doit savoir distinguer entre des accès de colère passagers - qui doivent quand même être réprimés - et d'autres comportements qui pourraient être plus dangereux. Souvenez-vous que pendant plusieurs années, un brillant professeur à l'**Université Concordia** du nom de **Valery Fabrikant** a déblatéré contre ses supérieurs, convaincu qu'ils étaient coupables de fraude... Il avait aussi l'habitude de faire peur aux employés et de leur faire croire qu'il avait un fusil dans son sac. On connaît la suite...

Chez Proact, Jacques Sauvageau voit de plus en plus d'employés qui présentent un potentiel de violence. Il énumère les signes avant-coureurs : « Lorsqu'un employé s'isole des autres, rumine toujours la même rengaine, menace de s'en prendre à quelqu'un, ou manifeste de l'empathie pour des criminels, il y a un problème sérieux. »

Au cours des derniers mois, M. Sauvageau a eu affaire à un employé qui avait brandi de son casier un couteau doté d'une lame de 12 pouces, un autre qui a failli étrangler une collègue avec qui il avait eu une aventure et une victime de harcèlement rongée par le désir de tuer la personne qui la harcelait. « Il s'agit là de

cas rares, nuance M. Sauvageau, qui relèvent davantage de la pathologie. »

Mais lorsqu'on sait que les problèmes de santé mentale connaissent une croissance importante depuis les 10 dernières années, il faut s'en préoccuper. Les agressions ou menaces devraient être réprimées par une suspension, croit M. Sauvageau. On peut aussi demander à l'employé de subir un test psychiatrique. Après quoi, l'employeur décide si l'individu est apte à réintégrer son travail. Selon M. Sauvageau, « ce serait une erreur grave que de se dire que cela va passer ». ■

## Attention à votre lunch !

Quelle impolitesse vous irrite le plus au travail ? L'Américain **Rob Rosner**, auteur du livre *The Working Wounded*, vient de mettre sur pied un site web ([www.workingwounded.com](http://www.workingwounded.com)) afin de permettre aux travailleurs de faire état de leurs frustrations. Selon ses compilations du site, c'est le vol de nourriture dans les réfrigérateurs communs - et pas les accès de colère de leur patrons - qui serait le problème le plus préoccupant. Un cadenas avec votre lunch ? (SD) ■

## Stress et violence : des chiffres inquiétants

En 1997, la **Banque Royale** et la firme **Angus Reid** ont effectué un sondage auprès de 1 000 travailleurs canadiens. Sur ce nombre, 18 % ont dit que leur milieu de travail était très stressant tandis que 2 % ont avoué qu'ils pourraient craquer à n'importe quel moment.

Ce dernier pourcentage peut paraître faible, mais il signifie que s'il y a 1 000 employés au sein de votre entreprise, 20 d'entre eux sont dans un état de fragilité mentale assez sérieux...

Une autre étude de la Banque Royale effectuée en 1998 dévoile que 31 % des employés sentent qu'ils ont peu d'emprise sur ce qui se passe au travail. Or, la violence est souvent le résultat d'un sentiment d'impuissance...

### Le coût de la violence

Au Québec, une étude produite par la **Confédération des syndicats nationaux (CSN)** calcule que la violence

au travail coûte 100 M\$ par année.

Les Canadiens sont-ils violents au travail ? Un rapport produit par l'**Organisation mondiale du travail (OMT)** indique que nous vivons dans le cinquième pays le plus violent dans le milieu de travail. Ce rapport a suscité un tollé, plusieurs critiques disant qu'il démontrait au contraire à quel point les Canadiens étaient intolérants face à la violence, puisqu'ils étaient plus nombreux à la dénoncer. (SD) ■

# Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

## VICE-PRÉSIDENT CHEF DES OPÉRATIONS ET FINANCES

### Le Poste:

Vice-président responsable des opérations manufacturières et de la gestion financière.

### Les Responsabilités :

#### - Gestion financière :

- Suivi détaillé des coûts de fabrication, des rapports de rentabilité et des ratios financiers.
- Contrôle des achats et des approvisionnements.
- Prix de revient et analyse des résultats de celui-ci.
- Analyse et présentation des projets d'investissements.
- Supervision des états financiers.

#### - Gestion opérationnelle :

- Motiver les membres de l'équipe de gestion de production répartie dans trois (3) usines au Québec.
- Négocier équitablement avec les représentants syndicaux.
- Communiquer ouvertement avec les employés de l'usine.

### Les Exigences :

- Diplôme Universitaire, titre de MBA, C.A. ou C.G.A.
- Expérience pertinente d'au moins 20 à 25 ans dans une compagnie manufacturière.

### Les Qualifications Professionnelles :

- Bilinguisme.
- Expérience en gestion des Opérations et des Finances au sein d'une entreprise manufacturière.

### Les Qualités Personnelles :

- Sens de l'appartenance et du leadership ;
- Capacité de travailler en équipe ;
- Diplomatie et intégrité ;
- Bonnes communications interpersonnelles.
- Motivation personnelle ;
- Sens aigu de la participation active dans l'atteinte des objectifs ;

### Lieu de travail :

- Québec et les environs.

### La Rémunération :

- Jugée selon l'expérience, la compétence et les qualifications.

Veuillez faire parvenir votre "Curriculum Vitae" avant le 23 août 1999 à :

**Louise B. Léonard**  
**LL2 Société Conseil Inc.**  
**Société Conseil en Gestion D'Entreprise et Recrutement**  
 1115 ouest rue Sherbrooke, bureau 406  
 Montréal, (Québec) H3A 1H3  
 No. de télécopieur : 514-848-9693  
 courriel : soco2@pubnix.net  
 Ref : Vice-président opérations finances A

*Ce Poste est offert tant aux hommes qu'aux femmes.*



LL 2 SOCIÉTÉ CONSEIL INC

*Notre client, une multinationale d'envergure est un chef de file dans la distribution d'appareils électronique. Afin de combler une ouverture récente, nous sommes présentement à la recherche d'un(e)*

## DIRECTEUR DES RESSOURCES HUMAINES

Se rapportant directement au Président vous avez le profil d'un solide gestionnaire ayant de fortes aptitudes pour les relations industrielles. Ouvrant dans un environnement non-syndiqué, vous serez en charge de toutes les fonctions reliées aux ressources humaines telles que les bénéfiques, la CSST, les normes du travail, gestion des litiges/conflits, dotation, embauche, et la formation.

En plus d'être responsable de la communication au sein de l'entreprise, vous assurerez la gestion des locaux et l'organisation des activités corporatives. Vous êtes très familier avec les structures de bonification reliées à une équipe de vente et désirez faire part de votre expertise à plusieurs niveaux. Reconnu pour vos capacités de leadership, vous avez démontré vos aptitudes de gestion tout en favorisant le travail d'équipe et la communication en entreprise.

Parfaitement bilingue, vous êtes méticuleux et avez le sens de l'organisation. Détenteur d'un diplôme universitaire en Relations Industrielles ou en Ressources Humaines, vous possédez 5 ans d'expérience dans un poste similaire jumelée à 2 années dans une entreprise de distribution.

Ce poste offre un salaire très compétitif en plus d'une gamme complète d'avantages, bonis de performance et de bénéfices marginaux.

### Sandra Saint-Fleur Boney

sstfleur@drakeintl.com  
 (514) 395-1212 ext 325  
 (514) 395-9922

Drake offre l'équité en matière d'emploi

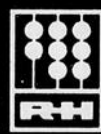
**DRAKE™**

Robert Half est une division de Robert Half International inc., chef de file mondial dans le placement de professionnels dans les domaines de la comptabilité, des finances et de la technologie de l'information.

## Directeur des finances

Notre client, au premier rang mondial du secteur manufacturier, est à la recherche d'un professionnel de la comptabilité pour son usine située à Montréal. Vous serez responsable du budget annuel, du rapport triennal, de la gestion de l'exploitation, du prix de revient, des états financiers et de divers mandats spéciaux.

Vous possédez un titre professionnel en comptabilité et un minimum de dix années d'expérience dans l'industrie manufacturière. Votre feuille de route fait état de votre sens des affaires, de vos grandes capacités intellectuelles, de vos aptitudes pour la communication et de votre remarquable leadership.



**ROBERT HALF®**

Pour obtenir une entrevue confidentielle, communiquez avec notre bureau par courrier au 1, Place Ville-Marie, bureau 2838, Montréal (Québec) H3B 4G4, par téléphone au (514) 875-8585 ou au 1 800 268-1948, par télécopieur au (514) 875-8066, par courriel à [montreal@roberthalf.com](mailto:montreal@roberthalf.com) ou par l'intermédiaire de notre site internet à [www.roberthalf.com](http://www.roberthalf.com). Nous vous invitons à visiter notre site pour en connaître davantage sur notre organisation et ses entreprises affiliées.

ÉDITION 1999

## LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC

La référence du monde financier,  
économique et commercial.

PRÉSENTMENT  
EN KIOSQUE



# Le commerce électronique et les problèmes d'impôt

Le commerce électronique est en train de révolutionner les marchés. Il entraîne toutefois de nombreux problèmes aux administrations fiscales des divers pays concernés à l'égard de l'imposition des revenus.

## Comment imposer ?

De nombreux pays, tels le Canada et les États-Unis, im-

posent le revenu en fonction de deux critères, soit celui de la résidence du contribuable gagnant le revenu ou l'origine du revenu du contribuable. La règle générale veut que le pays d'où provient le revenu puisse imposer ce même revenu. L'origine du revenu est généralement identifiée comme l'endroit où sont exercées les activités économiques générant le revenu.

Cependant, le pays d'origine des revenus cédera habituellement son droit d'imposer le revenu ainsi créé en faveur du pays de résidence du contribuable s'il existe une convention fiscale entre les deux pays.

Ainsi, une convention fiscale fait en sorte que le pays d'origine n'exerce pas son droit d'imposer ce revenu à moins que l'entreprise étrangère y possède un établissement stable.

Le concept d'établissement stable correspond à un lieu fixe d'affaires et sert à éviter la double imposition des revenus provenant de plusieurs pays. Cependant, quant à la notion d'établissement stable, le commerce électronique complique et compliquera considérablement les règles du jeu.

## Un exemple

Voyons, à l'aide d'un exemple, les nombreux problèmes auxquels sont exposées les entreprises canadiennes qui choisissent d'aller de l'avant avec le commerce électronique.

Une entreprise canadienne vend des livres aux États-Unis. Cette entreprise sera imposée au Canada (pays de résidence) et les États-Unis (pays de source) n'imposeront pas les revenus ainsi engendrés à la condition que l'entreprise canadienne n'ait pas d'établissement stable

aux États-Unis.

Afin d'accroître sa compétitivité, l'entreprise canadienne décide désormais de vendre ses livres par l'entremise du commerce électronique. Les contrats sont conclus électroniquement et les livres sont livrés, soit par moyen traditionnel ou par voie électronique.

Dans ce dernier cas, il est difficile d'identifier l'endroit où est situé le consommateur. Le consommateur peut accéder au site Internet de l'entreprise d'un peu partout dans le monde, rendant la détermination du pays de source quasiment impossible. De plus, peut-on conclure que le site Internet ou le serveur de l'entreprise canadienne constitue un établissement stable et, dans l'affirmative, où est-il situé ?

Une entreprise peut également avoir un établissement stable dans un pays si elle y a un mandataire qui agit en son nom. À la lumière de ce principe, est-ce qu'un fournisseur de services Internet (par exemple les sociétés de câblodistribution et de télécommunications) situé aux États-Unis agit à titre de mandataire de l'entreprise canadienne faisant en sorte qu'elle pourrait être imposée aux États-Unis ?

L'autre problème que l'on peut envisager est celui de la qualification du revenu. Par exemple, la vente de livres aux États-Unis qui a créé un

revenu pour l'entreprise canadienne pourrait être considérée, si le livre est livré par voie électronique, comme un contrat de licence et ainsi être automatiquement assujettie à une retenue d'impôt par le pays de source.

Ces questions demeurent à ce jour sans réponse. L'incertitude créée par l'absence de réglementation sur le commerce électronique cause préjudice aux entreprises faisant affaire par le truchement du commerce électronique puisqu'elles ne peuvent prévoir, avec assurance, comment et dans quelle juridiction leurs revenus seront imposés.

La multiple imposition du revenu par des pays ayant des réglementations incohérentes est aussi une menace réelle pour ces entreprises. Certains pays craignent une diminution de leurs recettes fiscales soit, entre autres, parce qu'une entreprise étrangère peut faire des affaires à grande échelle par commerce électronique sans y avoir d'établissement stable.

## Où en sommes-nous ?

Plusieurs pays étudient actuellement les diverses questions soulevées par le commerce électronique. Des groupes consultatifs ont été créés au Canada afin de fournir des conseils d'experts sur les diverses questions.

L'Organisation de coopération et de développement

économique (OCDE) étudie également les enjeux fiscaux du commerce électronique. L'OCDE et les pays industrialisés s'entendent toutefois sur certains principes de base. Ainsi, aucun impôt additionnel ne doit être exigé sur les revenus engendrés par le commerce électronique, et la fiscalité doit être neutre, facile à administrer et permettre une répartition équitable entre les pays. Tous les pays s'entendent également pour ne prendre aucune mesure unilatérale qui aurait comme conséquence une imposition multiple.

Quant aux réglementations fiscales touchant les transactions par commerce électronique, il est à prévoir qu'elles se feront encore attendre. En attendant, l'absence de balises entourant le commerce électronique peut permettre aux entreprises canadiennes de profiter de planifications fiscales intéressantes et ainsi augmenter leur compétitivité sur les marchés internationaux. ■



Hélène Simard

Hélène Simard est associée au bureau de Montréal de Samson Bélair / Deloitte & Touche. Ce texte a été écrit avec la collaboration de Marie-Andrée Charland.

## Nouveau président de Bell Canada International

Michael Sabia accède au poste de président et chef de la direction de **Bell Canada International (BCI)**. Il succède à **Derek Burney**, qui quitte l'entreprise pour diriger **CAE Électronique**, de Saint-Laurent.

M. Sabia est actuellement vice-président exécutif et chef de la direction financière du **Canadien National (CN)**. Il a déjà été haut fonctionnaire au ministère des **Finances** du Canada et au Conseil privé.

BCI, filiale de **BCE**, la plus grande entreprise de télécommunications au Canada, offre des services de télécommunications sans fil en Amérique latine et en Asie par l'entremise de sociétés affiliées. (KN) ■

## Gregor Angus, nouveau directeur général de PNMD

Gregor Angus se joint à **PNMD Communication** à titre de vice-président et directeur général. Il dirigera les activités publicitaires du groupe, soit les services conseils, la planification stratégique, le placement média, la création et la production.

M. Angus a travaillé comme conseiller et gestionnaire de marque chez **Cossette Communication Marketing** et **Tam-Tam/TBWA**. Il s'est occupé notamment des comptes d'**Air Canada**, de **General Motors**, de **Coca-Cola** et d'**Avid Technology**. (KN) ■

www.lesaffaires.com

## Carrières

MANAGEMENT

Nous sommes présentement à la recherche d'un candidat pour le poste suivant :

## DIRECTEUR DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Notre client, une importante société dans le secteur des Technologies de l'information recherche un(e) candidat(e) dynamique ayant de l'expérience dans le développement de marché offrant des services professionnels de consultation ou de solutions d'affaires en Technologies de l'information.

Dans le cadre de cette fonction, vous agirez à titre de chargé de comptes majeurs responsable des activités de mise en marché pour plusieurs clients du milieu de **l'assurance et du secteur bancaire**. À l'intérieur de ce mandat, vous préparerez entre autres les offres de services pour les clients et réaliserez les ventes en conformité avec le plan d'affaires.

Vous avez démontré au cours des dix dernières années un fort leadership et une capacité décisionnelle au-dessus de la moyenne. On vous reconnaît pour votre sens de l'écoute face aux besoins de vos clients. Vous êtes un(e) excellent(e) communicateur(trice) tant en anglais qu'en français et vous avez à votre actif des réalisations concrètes dans ce domaine.

Seules les candidatures retenues recevront un accusé-réception



**OTEMTEX**  
Groupe-Conseil

Montréal • Québec • Trois-Rivières  
Sherbrooke • Ottawa • Moncton

Si ce défi vous intéresse, vous pouvez envoyer votre CV en toute confidentialité à :

**Dotemtex Groupe-Conseil**  
**Jean-Marc Léveillé**

**5000, Jean-Talon Ouest, bureau 290**  
**Montréal (Québec) H4P 1W9**  
**Télécopieur : (514) 736-0371**

Nous souscrivons au principe d'équité en matière d'emploi

Publier vos nominations dans le journal **LES AFFAIRES** témoigne de l'essor et du dynamisme de votre entreprise.

**LES AFFAIRES**

Obtenez plus de renseignements en composant le (514) 392-9000  
1-800-361-5479



# On ne peut revendiquer deux statuts d'emploi à la fois

Celui qui choisit les avantages de la constitution en société ne peut se soustraire à ses inconvénients

« De même que l'oeuf qu'on incorpore dans le mélange à gâteau n'est, irrévocablement, plus de l'oeuf mais du gâteau, de même celui qui, détestable anglicisme, s'incorpore n'est plus ce qu'il était et ne peut, au gré de ses humeurs et de son intérêt, le redevenir ».

La décision rendue récemment par la Cour d'appel dans l'affaire **Technologies industrielles S.N.C. contre Mayer**<sup>1</sup> illustre bien ce savoureux énoncé tiré de l'affaire **Dazé contre Messageries Dynamiques**<sup>2</sup>.

## Les faits

**Laszlo Mayer**, un ingénieur, a conclu, en 1985, deux

conventions avec une filiale de SNC afin de consacrer son double statut d'expert consultant et d'employé :

1- un contrat de consultation d'une durée minimale de trois ans entre une société dont il est l'unique actionnaire et SNC,

2- un contrat d'emploi d'une durée minimale identique lui octroyant un poste de vice-président.

À compter de ce moment, 80 % des services de M. Mayer furent fournis à SNC à titre de consultant et 20 %, à titre d'employé. Trois ans plus tard, M. Mayer, appelé à choisir entre le statut de salarié et de consultant, choisit ce dernier et sa rémunération commença alors à être versée

entièrement à sa société. En 1990, M. Mayer fut informé que le contrat de consultation ne serait pas renouvelé à son expiration le 15 janvier 1991.

Une nouvelle convention fut cependant conclue afin de lui accorder une période transitoire avant la rupture définitive de la relation contractuelle.

Estimant avoir fait l'objet d'un congédiement injustifié alors qu'il bénéficiait d'un contrat d'emploi à durée indéterminée, M. Mayer a poursuivi SNC afin d'obtenir des dommages-intérêts.

L'action fut accueillie en Cour supérieure et SNC fut condamnée à lui payer la somme de 40 644 \$ plus les intérêts et l'indemnité addi-

tionnelle. Ce jugement fut porté en appel par SNC et par M. Mayer qui, par appel incident, cherchait à faire augmenter la condamnation quant au montant des dommages.

## La Cour d'appel tranche

L'appel de SNC fut accueilli. Sous la plume du juge **René Dussault**, la Cour d'appel, à la suite d'un examen approfondi du dossier, conclut que la juge, en première instance, avait erré de façon manifeste et déterminante en concluant que SNC avait utilisé un subterfuge afin de dépouiller M. Mayer de la protection que lui offrait sa relation d'emploi.

La preuve révélait plutôt que c'est M. Mayer qui a, dès le départ et tout au long de sa relation avec SNC, exigé que celle-ci retienne ses services par l'entremise de la société dont il était seul actionnaire. SNC souhaitait que M. Mayer opte pour le statut de salarié mais celui-ci, en raison des avantages fiscaux qu'il en retirait, avait plutôt choisi de

conserver son statut de consultant.

La Cour conclut qu'en l'absence de subterfuge, les principes applicables qui se dégagent de la jurisprudence sont clairs : celui qui choisit les avantages de la constitution en société ne peut se soustraire à ses inconvénients.

## Sur les deux tableaux

Cette conclusion s'appuie sur quelques jugements, dont celui rendu par la Cour suprême du Canada dans l'affaire **Kosmopoulos contre Constitution Insurance**, dans lequel la Cour, appelée à décider si l'actionnaire unique d'une société avait un intérêt assurable dans l'actif de celle-ci, s'est notamment prononcée comme suit : « Ayant opté pour les avantages de la constitution en société, il ne devrait pas lui être permis de se soustraire à ses désavantages. Il ne devrait pas lui être loisible de jouer sur les deux tableaux en même temps ».

Celui qui, comme consultant, contracte sans contrainte avec une entreprise par le tru-

chement d'une société dont il est seul actionnaire ne peut, à la fin de la relation contractuelle, prétendre à la rupture illégale d'un lien d'emploi.

Avant d'en arriver à une telle conclusion, le tribunal saisi d'une action alléguant un congédiement illégal examinera cependant très attentivement l'ensemble des faits afin de qualifier correctement au-delà de l'écrit la véritable relation contractuelle entre les parties. ■

1 : C.A. Montréal juges **Dussault, Deschamps et Robert**, 500-09-001674-951, 1999-05-14, 99T-509

2 : **Dazé c. Messageries Dynamiques**, (1991) R.D.J. 195, à la page 197.

3 : (1987) 1 R.C.S. 2, à la page 11



André Johnson

M<sup>re</sup> André Johnson est associé au sein du cabinet d'avocats Desjardins Ducharme Stein Monast.

# Professionnels

••• COACHING •••

**COMMUNIQUEZ ET CRÉEZ UN IMPACT**  
Coaching : séances privées adaptées à vos besoins.  
Stratégies pour capter et motiver votre auditoire.

**LA COMMUNICATION DYNAMIQUE INC.** Tél. : (514) 989-3116  
Télé. : (514) 695-7401  
1250, boul. René-Lévesque Ouest, Bureau 2200, Montréal (Qc) H3B 4W8

••• DESIGN •••

Gabriel Paiement  
designer / s.d.i.q., a.d.i.q.  
président, directeur général

**Design commercial**

1180, rue Drummond, bureau 770  
Montréal, Québec, Canada H3G 2S1  
tél. : (514) 871-8833 fax : (514) 393-1718

••• DÉVELOPPEMENT ORGANISATIONNEL •••

**Raymond Chabot, Ressources Humaines**

Membre de  
**Raymond Chabot Grant Thornton**

- Psychologie industrielle
- Coaching
- Transition de carrière

François Berthiaume (514) 393-4774  
Pierre Charbonneau (514) 393-4762  
Jules Comtois (514) 393-4803

**Les 500**  
plus importantes  
entreprises au Québec et  
à la même adresse:  
**www.lesaffaires.com**

LES AFFAIRES.COM

••• IMMOBILIER •••

**Le Groupe Ommigestion inc.**

Conseillers  
Gestionnaires de  
relocalisation

**Clément Lalande, ING., MBA**  
Président

1310, rue Cap Éternité  
Laval, Québec  
H7E 3K1

Tél. : (450) 661-0730  
Fax : (450) 661-0061  
E-mail: omni@istar.ca

••• PROMOTIONS •••

**Promotions - Récompenses - Mérites**

**Acrylique Totem**  
Création d'objets en  
verre acrylique avec encastrement.

Une filiale de Decal Commercial 1-800-203-3225

Lancements - Souvenirs - Trophées

••• RELATIONS PUBLIQUES •••

**Frances Eliot Tobin B. Gest.**  
**Spécialiste en organisation d'événements**

Ouverture de bureaux  
Assemblée annuelle  
Fête de famille et d'employés  
Lancement de produits

Tél. : (514) 931-9143  
frances-eliot.tobin@sympatico.ca

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

**Professionnels**

## Les HEC offrent des consultations gratuites

L'École des Hautes études commerciales (HEC) offre aux entreprises de la région de Montréal des consultations gratuites sur la qualité totale. Les services peuvent avoir trait à divers aspects comme le diagnostic relatif à la qualité totale, la réingénierie, le benchmarking, ISO 9000, la réduction du temps de cycle,

le contrôle statistique des procédés, l'évaluation de la satisfaction des clients, l'évaluation des fournisseurs, les mesures de la performance, etc.

Les projets seront réalisés par des étudiants au baccalauréat en administration des affaires ou à la maîtrise en sciences de la gestion inscrits

à des cours sur la qualité totale.

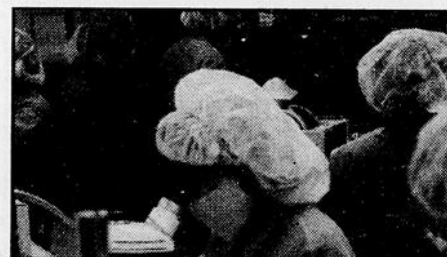
Ces projets seront supervisés par un professeur et se dérouleront entre août et décembre 1999 ou entre janvier et avril 2000.

Les entrepreneurs intéressés doivent communiquer avec **Joseph Kélada**, au (514) 340-6276 ([Joseph.Kelada@hec.ca](mailto:Joseph.Kelada@hec.ca)), ou **Yves Langevin**, au (450) 975-2550 ([langevin@cybernostic.com](mailto:langevin@cybernostic.com)). (DF) ■

LES AFFAIRES

cahier spécial

RECHERCHE ET  
DÉVELOPPEMENT



Annoncez et rejoignez des partenaires  
d'affaires potentiels partout au Québec.

date de parution : 4 septembre 1999  
date de tombée : 20 août 1999  
Pour informations : (514) 392-9000

## Décès d'Elvie Lawrence Smith, de Pratt & Whitney

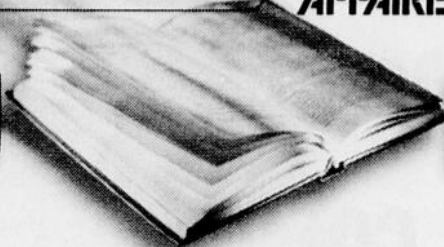
**Elvie Lawrence Smith**, ancien président du conseil et chef de la direction de **Pratt & Whitney Canada**, a succombé à un cancer le 4 août dernier, à l'âge de 73 ans. Les funérailles ont eu lieu à Saint-Lambert, sur la Rive-Sud de Montréal. M. Smith avait pris sa retraite en 1987, mais était demeuré président du conseil jusqu'en 1994.

Il a aussi été président du conseil de l'Association des industries aérospatiales du Canada et il était membre de l'Ordre du Canada. (DF) ■

MANAGEMENT

LES AFFAIRES

NOUS AVONS LU POUR VOUS



François Perreault

Un guide pour mieux gérer sa carrière

Dans le monde des affaires d'aujourd'hui, des expressions telles que « rationalisation », « dégraissage », « mise à pied massive », « abolition de postes », « mise à la retraite prématurée », « downsizing » et « reengineering » sont devenues courantes.

Elles ne touchent plus seulement les employés, car la compression des échelons hiérarchiques fait aussi des victimes parmi les cadres.

Bref, plus personne n'est à

l'abri du chômage forcé.

Les structures du marché du travail sont désormais mouvantes, alors que notre vie professionnelle est constituée d'occasions à saisir et de virages à négocier.

Nos carrières, elles, ne sont plus sur le pilotage automatique.

Ces constats ont amené Charles-Henri Dumon, dirigeant d'un cabinet fran-

çais de recrutement, à écrire *Les 7 secrets de ceux qui ne sont jamais au chômage*, un guide de gestion de carrière.

Un parcours de sept étapes

Révélation pour les uns, évidence pour les autres, ces secrets concernent, bien entendu, les individus et leur

carrière, mais également le contexte économique et social dans lequel ils évoluent.

C'est en fait un parcours personnel détaillé que l'auteur nous invite à suivre.

Le livre commence par inviter le lecteur à analyser le marché du travail, et ensuite à faire une introspection afin d'apprendre à se connaître.

Cette meilleure connaissance permet par la suite d'assurer sa propre promotion et de développer les qualités utiles à l'entreprise de demain.

Finalement, on adapte sa stratégie à son âge, puis on apprend à sortir renforcé d'un accident de carrière.

Conditions essentielles

Parallèlement, on pose les conditions essentielles visant l'atteinte d'une vie équilibrée.

« Dans la vie professionnelle, rien n'est définitivement établi et tout peut changer à chaque instant.

Il faut alors apprendre à vivre avec cela, pour manager sa réussite », y lit-on.

Pour aider le lecteur à y parvenir, Charles-Henri Dumon a choisi une structure simple où il réunit des conseils et observations qui émanent de son expérience de recruteur de personnel.

De la réflexion à l'action

L'ouvrage est surtout composé de pistes de réflexion et d'incitatifs à l'action.

Par exemple, dans le chapitre intitulé « Apprendre à se connaître », l'auteur propose notamment d'évaluer les risques d'être licencié, de mesurer son employabilité, de l'entretenir et d'identifier le travail que l'on désire vraiment accomplir.

Plus orientée vers des actes concrets, la section intitulée « Assurer sa propre promotion » suggère, entre autres, de créer sa valeur ajoutée, d'activer ses multiples réseaux, de se positionner comme offreur de services et d'apprendre à se faire apprécier des autres.

La plupart des chapitres regroupent une vingtaine d'éléments qui vont droit au but.

Le huitième secret

Chaque idée est clairement exprimée et, pour soutenir le tout, l'auteur a ajouté de courtes anecdotes et des citations à méditer.

En conclusion, l'auteur propose un huitième secret, à ne partager avec personne cette fois-ci : « Comment allez-vous interpréter, appliquer et enrichir le contenu de ces sept secrets ? » ■

*Les 7 secrets de ceux qui ne sont jamais au chômage*, par Charles-Henri Dumon, Éditions d'Organisation, 1999, 149 pages, 40,80 \$.



Parutions récentes

Les livres faisant l'objet de ces nouvelles brèves étaient finalistes au Prix du livre d'affaires PricewaterhouseCoopers 1999.

*Capital risque : mode d'emploi*  
Pierre Battini, Éditions d'Organisation, 64,30 \$.

Au menu de ce livre : des trucs pour valoriser une société, lancer des obligations convertibles, rédiger un plan d'affaires gagnant, connaître les critères des investisseurs lorsqu'ils choisissent leurs sociétés, etc. L'auteur livre aussi sa recette aux lecteurs pour qu'ils approfondissent leur perception des investisseurs financiers, sachent ce que ces derniers apprécient et, enfin, puissent négocier sans complexe.

*Démarrer et gérer une entreprise coopérative*  
Conseil de la coopération du Québec, Les Éditions Transcontinental et Les Éditions de la Fondation de l'entrepreneuriat, 24,95 \$.

Trousse de démarrage d'une entreprise coopérative, l'ouvrage vise à mieux faire connaître un modèle que l'on retrouve dans une foule de domaines : agriculture, habitation, transport, etc.

Il traite des principes de la coopération, de la formule coopérative, de son potentiel et des particularités liées à sa gestion.

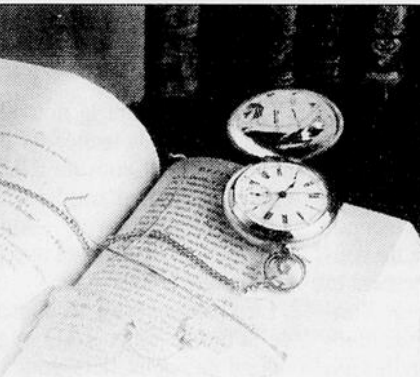
*Gérer les appels d'offres internationaux*  
Isabelle Parienté, Dunod, 49,30 \$.

Ce guide offre des réponses à des questions telles que : Quels moyens utiliser pour détecter les appels qui intéressent l'entreprise ? Comment les sélectionner ? Comment les expertiser financièrement ? Comment formuler une offre efficace ? Quelles démarches accomplir pour remettre une offre ? On y trouve des éléments pratiques, juridiques et financiers pour maîtriser les mécanismes et enjeux de ce type de marché.

*La mobilité internationale : réussir l'expatriation*  
Jean-Luc Cerdin, Éditions d'Organisation, 60,55 \$.

Aujourd'hui, la mobilité internationale semble s'imposer comme une condition à la réussite d'une carrière.

Il devient donc nécessaire de savoir prendre une décision d'expatriation et se préparer à une affectation à l'étranger. L'ouvrage expose les enjeux ainsi que les conditions de réussite de la mobilité internationale.

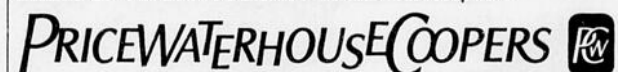


*Le temps de travail de ceux qui ne le comptent pas*  
Bernard Brunhes, Éditions d'Organisation, 56,10 \$.

À travers des enquêtes menées en Allemagne, aux Pays-Bas, en Grande-Bretagne, aux États-Unis et en Espagne, l'auteur répond à des questions comme : Que recouvre la notion de cadre ? Faut-il mesurer le temps de travail des cadres ? Peut-on travailler moins et mieux ? Sous quelles formes peut-on réduire le temps de travail ? Existe-t-il des organisations du travail qui permettent de mieux maîtriser le temps de ceux qui ne le comptent pas ?

Cette rubrique est rédigée en collaboration avec la Librairie de la Coop des HEC. Tél.: 514-340-6400.

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



« LE MONDE VOUS APPARTIENT! »

LES PRIX 2 PAIRES DE BILLETS

DESTINATION LE MONDE AVEC swissair

Gagnez une des 2 paires de billets en classe affaires à destination de n'importe quelle ville du réseau mondial de SWISSAIR

Le concours débute le 14 août et se termine le 27 novembre 1999

Vous trouverez la réponse dans les pages « TENDANCES D'UN SIÈCLE À L'AUTRE » de l'édition du journal LES AFFAIRES du 21 août 1999.

Complétez le coupon de participation et répondez correctement à la question.

Nom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_

Question : Quelle est la proportion de travailleurs autonomes dans l'emploi total au Québec?

Réponse : \_\_\_\_\_

PLUS DE 150 DESTINATIONS AU MONDE !

Règlements disponibles auprès de Publications Transcontinental JLA-1

www.lesaffaires.com

## Vigilance Internet

# Montréal au coeur de l'industrie du savoir

La modernité de l'économie du savoir, locomotive de l'économie montréalaise, est l'une des cartes de visite de la métropole québécoise à l'étranger. De l'Office de développement économique de la Communauté urbaine de Montréal (CUM) ([www.cum.qc.ca/ode](http://www.cum.qc.ca/ode)) jusqu'à Montréal International ([www.montreal-intl.com](http://www.montreal-intl.com)), la métropole est dépeinte comme un carrefour de l'économie du savoir. Jusqu'à quel point cette image correspond-elle à la réalité ?

Connaissances et technologies constituent les deux faces de l'économie du savoir, indique l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) ([www.oecd.org](http://www.oecd.org)).

### Secteurs non traditionnels

La nouvelle économie englobe les secteurs à forte croissance qui ne font pas partie des secteurs traditionnels. On y inclut les secteurs de l'informatique, de l'électronique, des technologies de l'information, de l'aéronautique, pharmaceutique et bio-pharmaceutique, des communications et des services aux entreprises ([www.micst.gouv.qc.ca](http://www.micst.gouv.qc.ca)).

Il s'agit de champs d'activité à forte composante en recherche et développement (R&D) et à emplois hautement spécialisés.

Ces secteurs sont ceux qui se développent le plus, créant en

proportion plus d'emplois que les secteurs traditionnels, remarque le recteur de l'Université de Montréal ([www.forum.umontreal.ca](http://www.forum.umontreal.ca)). En effet, même si les activités de savoir élevé comptent un emploi sur cinq au Québec, elles ont été responsables de la création d'un emploi sur deux de 1984 à 1997.

Elles sont même les seules à avoir créé de l'emploi autour de la dernière période de récession (1989-1993) ([www.micst.gouv.qc.ca](http://www.micst.gouv.qc.ca)).

### Capacité à apprendre et innovation

Pour l'individu, la capacité à apprendre devient primordiale. Pour l'entreprise, l'innovation, soit l'utilisation efficace du savoir technologique et humain, est la clé de voûte de la survie, du développement et du succès, comme le montre l'enquête *Stratégie des entreprises innovatrices et non innovatrices du Canada* de Statistique Canada ([www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)).

L'innovation est la « seule source de croissance durable », soutient l'*Encyclopedia of the New Economy* de la revue *Wired*.

C'est la capacité de l'entreprise à reconnaître avant tout le monde l'existence d'un problème à résoudre en raison, principalement, de la relation entretenue avec ses clients. « Pour se maintenir à flot, l'entreprise a besoin des bonnes réponses;

pour aller de l'avant, de poser les bonnes questions » ([www.hotwired.com/special/ene](http://www.hotwired.com/special/ene)).

Dans la nouvelle économie, l'avantage concurrentiel traditionnel du Canada, soit les ressources naturelles et l'accès au marché américain, n'a plus l'importance d'antan, relève le site *Strategis* dans une introduction à la révolution du savoir et à ses impacts sur l'économie canadienne.

### Le rôle de la R&D à titre d'indicateur

Le passage vers la nouvelle frontière ne se fait toutefois pas sans heurts. Les activités de R&D - indicateur majeur d'implication dans l'économie du savoir - sont moins importantes au Canada que chez ses principaux concurrents.

L'entreprise n'est responsable que de la moitié de la R&D au pays, en regard des deux tiers pour l'ensemble des pays de l'OCDE.

Non seulement les entreprises canadiennes produisent-elles moins de savoir, mais elles en acquièrent moins que leurs contreparties américaines ([strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca)).

Au niveau pan canadien, l'Ontario mène le bal. La part d'emplois liée aux activités de savoir élevé y est la plus haute au Canada : près d'un emploi sur cinq.

La progression dans la création d'emplois de cette catégorie a ce-

pendant été plus forte au Québec de 1984 à 1997, de sorte que l'écart Québec-Ontario s'est comblé des deux tiers. Cette part d'emploi se situe à 19,1 % en Ontario, comparativement à 18,3 % au Québec ([www.micst.gouv.qc.ca](http://www.micst.gouv.qc.ca)).

Les dépenses des entreprises québécoises en R&D rattrappent en 1997 le niveau ontarien, soit 1,3 % du PIB, par rapport à 0,8 % en 1986 ([strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca)).

### Les exportations et le contenu technologique

Les exportations internationales du secteur des industries à haute intensité technologique bondissent au Québec, passant de 10,4 à 25,7 % de 1976 à 1997.

Les exportations québécoises n'en demeurent pas moins tributaires des ressources naturelles, près de 60 % étant constituées de produits à contenu technologique peu élevé. Ce pourcentage est tout de même du tiers moins important dans le reste du Canada ([www.micst.gouv.qc.ca](http://www.micst.gouv.qc.ca)).

La proportion d'emplois liée aux industries à niveau élevé de savoir est plus grande sur l'île de Montréal que partout ailleurs au Québec.

Tout près d'un emploi sur quatre en dépend, alors que Laval, la région de Québec et l'Outaouais visent à atteindre un emploi sur cinq, indique un économiste de Développement ressources humaines

Canada ([www.qc.hrdc-drhc.gc.ca](http://www.qc.hrdc-drhc.gc.ca)).

Le pourcentage est supérieur si on considère la région de Montréal en tant que telle. Plus d'un emploi sur trois (34,6 %) de l'industrie québécoise à niveau élevé de savoir s'y trouve alors que la région représente 24,8 % de la population du Québec. Ces indices ne trompent pas, car Montréal est au coeur d'une vigoureuse industrie québécoise du savoir.

### La contribution des gouvernements

L'utilisation de programmes gouvernementaux d'aide à l'innovation, tel celui destiné à l'intégration de nouvelles compétences au sein des PME, ne peut certes nuire en ce sens ([www.micst.gouv.qc.ca](http://www.micst.gouv.qc.ca)).

Le Québec doit cependant faire preuve de créativité, car dans divers domaines clés, sa situation pâlit par rapport aux moyennes provinciales canadiennes.

C'est le cas dans l'obtention des brevets, l'adoption des technologies de pointe et la formation en entreprise.

Et prenons garde à l'avenir : l'attrait auprès des jeunes Québécois des programmes post secondaires en sciences et génie est moins important que partout ailleurs au Canada, sauf en Saskatchewan ([strategis.ic.gc.ca](http://strategis.ic.gc.ca)). ■

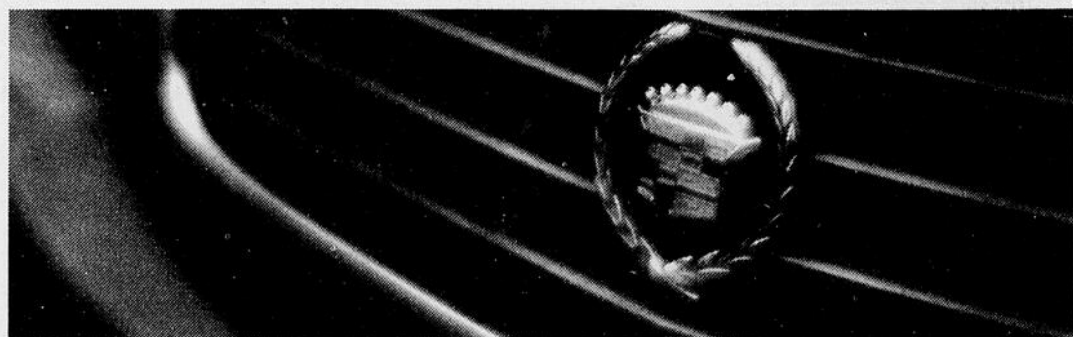
Notre site ([www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)) affiche les hyperliens qui permettent d'atteindre directement les sites suggérés dans cette chronique. Cliquez sur *Vigilance Internet* de la rubrique Sites utiles.



Jean-François Barbe



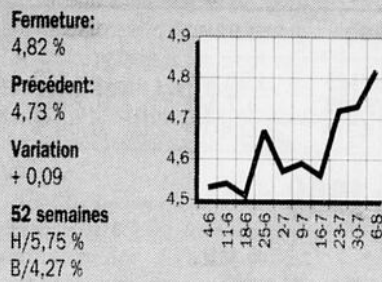
*StabiliTrak®. Une technologie unique qui contrôle une série de capteurs mesurant constamment la vitesse, les forces centrifuges, l'angle du volant et l'angle de laet (le mouvement latéral effectué par le véhicule dans les virages) de votre DeVille. Résultat : la plupart des dérapages sont évités et tout cela, à votre insu. En fait, StabiliTrak® est si discret que vous ne vous douterez même pas que vos fameux réflexes ont été améliorés électroniquement. Vous vous sentirez juste plus sûr de vous que jamais auparavant au volant de votre DeVille 1999. Cadillac, rien de moins. Cadillac*



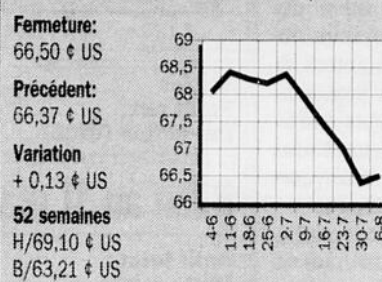
1 800 463-7483 • [www.gmcanada.com](http://www.gmcanada.com)

# Investir

## Bons du Trésor (3 mois) %

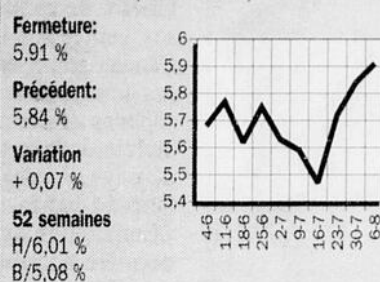


## Le dollar (\$ canadien en ¢ US)



## Les obligations

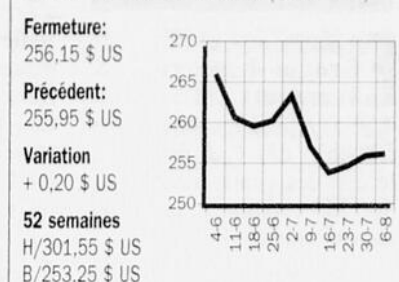
Canada 30 ans (Rendement %)



## La Bourse (TSE 300)



## L'or à New York (\$ US l'once)



Source : Addenda Capital

Claude  
Chlasson

Pour Charles Sirois, il n'est pas question de sacrifier la croissance à long terme de **Télélobe** (Mtl, TGO, 24,45 \$) pour satisfaire l'obsession du milieu financier canadien avec la rentabilité à court terme.

« Je ne puis, d'une part, réduire mes coûts pour hausser mes profits et, d'autre part, investir massivement pour prendre d'assaut le marché mondial », a fait valoir le président du conseil et chef de la direction de cette société, dans une entrevue exclusive accordée aux AFFAIRES.

Il veut être le premier au monde à offrir en Amérique, en Europe et en Asie un service de transmission entièrement intégré et universel de la voix, des données et de l'image. **Télélobe** mise sur Internet et la transmission de données pour atteindre dès 1999 le cap du cinq milliards d'appels étrangers transitant par son réseau.

Mais la véritable explosion surviendra lorsque le réseau intégrera l'image à la voix et aux données. « La transmission intégrée de l'image et l'universalité du réseau recèlent un potentiel de croissance immensément plus grand, en fait 20 fois plus grand que celui du **Télélobe** actuel », a-t-il lancé.

# Charles Sirois révèle tout sur la contre-performance de Télélobe



■ Charles Sirois : « Devrons-nous nous adjoindre à un grand groupe ou continuer de faire cavalier seul ? »

Et pourtant, le **Télélobe** actuel n'est pas dénué de tout potentiel de croissance, loin de là. En 1998, près de trois milliards de minutes d'appels étrangers ont transité par sa toile mondiale de fibres optiques. Cette année, le cap du cinq milliards sera atteint, soit un bond de 66 %.

C'est la croissance à plus de 100 % l'an de la transmission

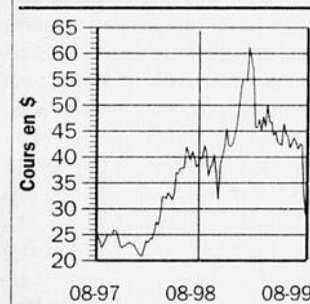
de données et des appels Internet qui hissera l'entreprise à ce nouveau sommet.

### Un titre matraqué

En cinq mois, **Excel**, sa nouvelle filiale de distribution au détail, a fait passer sa liste d'abonnés au Canada de 0 à plus de 100 000, un taux de pénétration qui dépasse

## Télélobe (Toronto, TGO, hebdo.)

Du 15 août 97 au 6 août 99



Source : Reuters  
Graphique : LES AFFAIRES

toutes les attentes.

En dépit de cette avancée, les investisseurs ont matraqué l'action de **Télélobe** à la lumière des résultats du deuxième trimestre. En quelques jours, son cours a flanché de 42 \$ à moins de 24,45 \$. Le volume d'activité croît certes. Mais, en dollars, **Télélobe** a pris toute une glissade, ses ventes et profits ayant chuté respectivement de 19,5 % et de 76 % par rapport à ceux du trimestre correspondant de 1998.

« Les prix pour les minutes d'appels outre-mer baissent constamment, d'année en année. Mais, cette fois-ci, ils ont baissé beaucoup plus rapidement que nos coûts, qui baissent eux aussi depuis un bon nombre d'années », a expliqué M. Sirois.

Le pire, comme l'a constaté l'analyste **John Grandy**, de **Yorkton Valeurs mobilières**, c'est le ralentissement de la croissance du trafic d'appels étrangers. Il n'a crû que de 2,8 % au deuxième trimestre par rapport au premier. Or, si l'analyste a fixé le cours cible de l'action à 36 \$ d'ici 12 à 18 mois, c'est justement parce qu'il table sur une croissance annuelle de 30 % de ce trafic en 1999.

Là-dessus, M. Sirois s'est voulu rassurant. « Nous

avons tardé à ajuster nos prix à ceux des concurrents, ce qui a contribué à ralentir la croissance de notre trafic. C'est maintenant chose faite et le volume d'appels étrangers a repris son rythme de croisière. »

### À la croisée des chemins

Mais cette concurrence débridée soulève une grande question. Auparavant, **Télélobe** était la seule grande firme de son secteur à ne pas appartenir à un important groupe de télécommunications. Ce qui fut, à ce moment-là, un avantage concurrentiel n'est-il pas en train de devenir aujourd'hui un handicap majeur ?

« Peut-être, a admis M. Sirois. Nos concurrents appartiennent aux **MCI Worldcom** (Nasdaq, **WCOMM**, 77,44 \$ US) et **AT&T** (NY, **T**, 50,88 \$) de ce monde. La carte mondiale des télécommunications est en train de se partager entre quelques gros acteurs en mesure de présenter à leurs clients une offre globale de services qui comprend tout : appels interurbains, appels locaux, Internet, cellulaire et SCP, etc. »

En intégrant à cette offre globale les appels outre-mer, les prix facturés pour ceux-ci ne sont plus aussi apparents. Les grandes firmes de télécommunications peuvent même les réduire sensiblement (voire faire l'équivalent du dumping). **Télélobe** se trouve ainsi confrontée à une concurrence impitoyable.

« Devrons-nous nous joindre à un grand groupe ou continuer de faire cavalier seul ? Nous nous sommes posé la question l'an passé et, encore, cette année », a confié M. Sirois.

« Pour répondre à cette question, il faut répondre à une autre, a poursuivi M. Si-

rois : une fois la carte mondiale des télécommunications partagée entre les gros acteurs, restera-t-il une part du marché suffisante à **Télélobe** pour poursuivre sa croissance et enrichir ses actionnaires ? Si oui, **Télélobe** peut continuer d'être une société indépendante. Sinon, l'intégration de **Télélobe** à un grand groupe s'impose. »

Les dirigeants de **Télélobe** ne sont pas seuls à s'interroger sur ce point. Au cours d'une récente entrevue, **Jean Monty**, le président et chef de la direction de **BCE** (Mtl, **BCE**, 70 \$), a déclaré : « Nous n'avons pas encore déterminé si notre placement dans **Télélobe** est stratégique. »

Mais **BCE** et ses alliés américains **Ameritech** (NY, **AIT**, 74,63 \$ US) et **SBC Communications** (Mtl, **SBC**, 57,68 \$ US) peuvent-ils réellement se passer de la propriété d'un fournisseur d'appels outre-mer, ce qui équivaudrait à accepter de faire transiter les appels de leurs propres clients par le réseau des concurrents ?

### Vulnérable à une prise de contrôle

Une chose est sûre. Plus le cours de l'action s'affaiblit, plus **Télélobe** devient vulnérable à une éventuelle prise de contrôle. Charles Sirois le croit. Les investisseurs américains acceptent de payer un prix fort aujourd'hui pour profiter de la croissance future de leurs sociétés. C'est pourquoi **Global Crossing** (Nasdaq, **GBLX**, 30,68 \$ US), un jeune concurrent de **Télélobe**, peut émettre des actions à 30 fois et plus leur valeur comptable.

**Télélobe**, une société autrement mieux établie, ne mérite même pas un multiple de cinq fois la valeur comptable pour ses actions. ■

## Une course contre la montre

Depuis l'annonce en mai de son projet **GlobeSystem** au coût de 7,6 milliards de dollars, **Télélobe** est engagée dans une véritable course contre la montre.

Il ne se passe pas un mois sans que **Télélobe** annonce la réalisation d'une étape importante de son projet et de sa conquête des marchés :

- Acquisition de 4 600 kilomètres de fibres terrestres et sous-marines en Europe et aux États-Unis

- Prise de position dans un nouveau réseau sous-marin de 28 800 kilomètres qui reliera l'Europe de l'Ouest, l'Afrique de l'Ouest et l'Extrême-Orient

- Montée en puissance du réseau dorsal Internet en Amérique du Nord

- Ouverture de noeuds de commutation **GlobeCity** à Mexico, Milan, Sao Paulo et Vienne

- Achat de 1 300 kilomètres de fibres noires pour relier dans le Nord-Est les points de commutation de Montréal et New York avec des prolongements vers Albany, Buffalo, Ro-

chester et Syracuse

- Activation d'une liaison optique de 300 kilomètres dans le Nord-Ouest entre Vancouver, Seattle et Washington

- Sélection du système de multiplexage par répartition en longueur d'onde dense (DWDM)

- Obtention de licences d'exploitation en Autriche, au Brésil et en Espagne

- Ouverture d'agences commerciales en Afrique du Sud, en Argentine, en Pologne, à Porto Rico, en République dominicaine et en Suisse, etc.

Résultat : des licences d'exploitation dans 26 pays, 87 agences commerciales dans le monde, des liens entre l'Amérique du Nord et 102 pays font de **Télélobe** un acteur dominant dans le trafic téléphonique et Internet entre le Canada et les États-Unis ainsi qu'en Europe et dans les pays étrangers où apparaîtront 75 % des 80 M de nouveaux internautes par année dans le monde. (CC) ■

# Laperrière & Verreault s'est positionnée pour l'avenir

En achetant Dorr-Oliver, la société se détache un peu des pâtes et papiers

Claude  
Chiasson

En deux ans et demi, le **Groupe Laperrière & Verreault** (Mtl, L.V.A., 4,50 \$) a posé les jalons pour franchir, dès l'an prochain, le cap des ventes de plus de 300 M\$ et surtout stabiliser sa performance financière.

L'industrie forestière nord-américaine a amorcé une longue phase de consolidation depuis le début des années 90. L'aboutissement ultime : 20 % des fabricants actuels fourniront 80 % de la production mondiale de pâtes et papiers.

Pour un fournisseur tel que GL&V, cette consolidation entraîne un nombre réduit de clients mais, aussi, des clients de taille beaucoup plus importante. Cette attrition présente deux défis : atténuer les risques de dépendance accrue envers des clients importants et offrir des services et des produits à des prix concurrentiels afin de rencontrer les exigences de clients disposant d'un pouvoir d'achat de plus en plus puissant.

Pour relever ces nouveaux défis, les fournisseurs d'équipement des compagnies forestières n'ont eu pour choix que de se lancer eux-mêmes dans le processus de consolidation. D'où les multiples acquisitions réalisées par

GL&V depuis deux ans.

La première acquisition d'importance fut celle de **La-Valley**, en août 1996, suivie de celle de **Black Clawson-Kennedy**, au début de 1997. Ces deux transactions ont consolidé la présence de GL&V dans le secteur de la modernisation des machines à papier et dans la conception d'équipement de procédé ainsi que dans les pièces de rechange. Puis, en octobre 1997, ce fut au tour de **Sandy Hill**, une division de la société **Valmet**, de se retrouver sous la coupe de la firme de Trois-Rivières.

## Retombées positives

Du coup, GL&V se hissait au premier rang des producteurs de séchoirs pour les grandes forestières.

GL&V a ensuite conclu deux acquisitions importantes et stratégiques : celle de la firme suisse **Alfa Laval Cellecto**, qui réalise des ventes de 80 M\$, et celle annoncée le 14 juillet de la firme américaine **Dorr-Oliver**, qui engrange des revenus de l'ordre de 100 M\$. Cellecto est un acteur dominant dans les procédés de filtration et de nettoyage de la pâte. Quant à Dorr-Oliver, elle est passée maître dans les procédés de séparation des liquides et des



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Laurent Verreault : « Juste en coupant dans les frais annuels de 1,7 M\$ US du siège social, nous remettons vite Dorr-Oliver sur la voie de la rentabilité. »**

solides, pour les industries forestière, minière, alimentaire, chimique et environnementale. GL&V se dote ainsi d'une vaste gamme de produits et d'équipements à propriété intellectuelle et ayant une haute teneur technologique reconnus partout dans le monde. En plus de réduire sensiblement sa dépendance envers l'industrie forestière, dont le poids ne correspondra plus qu'à 50 % des ventes to-

tales, l'acquisition de Dorr-Oliver permettra aussi à GL&V de réaliser 80 % de ses ventes à l'extérieur du Canada grâce, entre autres, à des filiales dans six pays européens et des agents commerciaux dans une trentaine de pays d'Asie, d'Amérique latine et du Moyen-Orient.

Enfin, autre avantage, cette dernière acquisition hausse sensiblement les ventes de pièces de rechange. De 10 M\$ en 1996, celles-ci atteindront avec Dorr-Oliver le cap des 100 M\$ sur une base annuelle. « Cela réduit la nature cyclique de nos activités », affirme **Laurent Verreault**, président du conseil et chef de la direction, de GL&V. Exclusion faite de Dorr-Oliver, dont l'achat devrait être finalisé en août, les acquisitions apportent déjà les résultats escomptés et même un peu plus.

Pendant que l'industrie canadienne des pâtes et papiers souffrait d'une profonde léthargie, GL&V a décroché d'importants contrats au sud des États-Unis grâce à sa filiale **Black Clawson**. En fait, les résultats ont même dépassé les attentes des dirigeants. Depuis octobre 1998, les ventes et les profits trimestriels sont fortement à la hausse. Aux troisième et quatrième trimestres de l'exercice 1998-99, les ventes

## Quelques statistiques sur GL&V

	1999	1998	1997
Ventes	218 M\$	156 M\$	145 M\$
Profit net	4,3 M\$	3,7 M\$	5,2 M\$
Par action (dilué)	0,43 \$	0,40 \$	0,54 \$

## Bilan au 31 mars 1999

Actif total :	136,6 M\$
Dette totale :	40,8 M\$
Avoir des actionnaires :	47 M\$

Tableau : LES AFFAIRES

ont presque doublé par rapport à celles de l'exercice précédent. Quant aux profits, ils ont été respectivement de 1,5 M\$ et 1,7 M\$, en regard de 1 M\$ et de 358 000 \$ pour les trimestres correspondants de l'exercice 1997-98.

Fait à noter, GL&V a réalisé la majorité de ses profits au cours des deux derniers trimestres. C'est ce qui laisse Laurent Verreault très confiant quant au futur de sa société. Cellecto n'a contribué qu'aux deux derniers trimestres de l'exercice 1998-99 tandis qu'elle contribuera aux 12 mois du présent exercice.

D'ailleurs, au premier trimestre clos le 30 juin, GL&V a accru ses revenus de 54,2 %, à 39,8 M\$, et son bénéfice de 148,8 %, à 1,3 M\$, ou 0,13 \$ par action (dilué).

En excluant les ventes de la division hydromécanique

vendue en 1998, l'intégration complète de Cellecto fera passer les ventes de GL&V à près de 270 M\$ cette année et à 300 M\$ l'année suivante. Et si les marges nettes de 3 % des deux derniers trimestres se maintiennent, le bénéfice net pourrait atteindre 6,3 M\$ (0,75 \$ par action) sur une base non diluée, en 2000.

« Juste en coupant dans les frais annuels de 1,7 M\$ US du siège social, nous remettons vite Dorr-Oliver sur la voie de la rentabilité », prédit M. Verreault.

GL&V fait appel au crédit pour financer cette acquisition. « Certes, notre ratio d'endettement grimpera à près de 50 % de notre capitalisation, mais au cours actuel de notre action, très faible, il n'est absolument pas question d'émettre des actions », précise M. Verreault. ■

## Transactions d'initiés

# La Caisse de dépôt et placement vend des actions d'Air Canada

Réjean  
Bourdeau

Les 22 et 23 juin, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a vendu pour 5 426 440 \$ d'actions d'**Air Canada** (Mtl, AC, 6,70 \$),

rapporte le *Bulletin de la Commission des valeurs mobilières du Québec*. Durant cette période, elle s'est départie de 1 020 430 actions de catégorie A à un prix moyen de 5,32 \$. Pendant le mois, elle a aussi acheté

95 000 actions à un prix moyen de 5,10 \$, pour 484 300 \$. Différence : 4,9 M\$. La Caisse a vendu 50 000 actions de catégorie A des **Compagnies Molson** (Mtl, MOLA, 26,15 \$), le 16 juin. À 26,54 \$ chacune, il

s'agit d'une transaction de 1 327 000 \$.

Du 21 au 24 juin, la Caisse s'est aussi départie de 150 000 actions ordinaires de **Cambior** (Mtl, CBJ, 4,25 \$) à un prix moyen de 4,32 \$. La vente s'élève à 648 256 \$.

Pour sa part, sa filiale, **Capital Amérique CDPQ**, a acheté 81 000 actions ordinaires à 4,22 \$, de **Héroux** (Mtl, HRX, 4,15 \$), le 22 juin. Il s'agit d'une transaction de 341 820 \$. Le gestionnaire de fonds communs de placement **Fidelity** a déboursé 432 265 \$ US, entre le 1<sup>er</sup> et le 14 juin, pour acquérir 32 300 actions de catégorie A du **Groupe TVA** (Mtl, TVA.B, 20 \$), à un prix moyen de 13,38 \$ US.

De plus, **Fidelity** a acheté 10 000 actions subalternes de **Cogeco** (Mtl, CGO, 23 \$), à 19,08 \$ US, entre les 2 et 14 juin. Valeur de la transaction : 190 848 \$ US.

La **Banque CIBC** (Mtl, CM, 35,15 \$) a poursuivi son rachat d'actions ordinaires. Du 7 au 14 juillet, elle a mis la main sur 828 700 actions à un prix moyen de 36,30 \$, pour un peu plus de 30 M\$.

**Marconi Canada** (Mtl, CMW, 16,95 \$) rachète aussi ses actions. Entre le 29 juin et le 9 juillet, elle a acquis 22 500 actions ordinaires à

un prix moyen de 17,50 \$, pour un investissement de 393 630 \$.

Administrateur de la **Banque Nationale** (Mtl, NA, 18,70 \$), **François Jean Cou-tu** a fait l'acquisition de 540 actions ordinaires à 20,40 \$, pour 11 016 \$, le 18 juin.

**Richard Leduc**, vice-président, ventes aux concessionnaires, de **Goodfellow** (Mtl, GDL, 10,25 \$), a exercé des actions pour acheter 2 000 actions ordinaires à 4,90 \$. Le 8 juillet, il a déboursé 9 800 \$.

**Jean-Louis Bonneville**, président du conseil et chef de la direction du **Groupe Bocenor** (Mtl, GBO, 1,70 \$), a fait l'achat de 2 100 actions ordinaires à un prix moyen de 1,60 \$. Ses achats, effectués entre le 28 juin et le 14 juillet, s'élèvent à 3 359 \$.

Un administrateur de **IPL** (Mtl, IPLA, 11 \$), **Fernand Mercier**, a fait l'acquisition de 1 500 actions ordinaires à un prix moyen de 9,62 \$, pour un total de 14 425 \$, le 26 mai. ■

## Programme intensif de marketing

6 vendredis du 17 septembre au 29 octobre - 8 h 30 à 16 h (relâche le 8 octobre)

Ce programme, animé par dix experts, est une introduction complète et pratique à l'ensemble du marketing. Axé sur les décisions marketing importantes et sur leur implantation, le programme traite des enjeux actuels et futurs et des tendances en marketing.

**Participants** : gestionnaires, professionnels et cadres : qui ne travaillent pas en marketing mais ressentent le besoin de mieux le connaître et mieux le comprendre ou qui occupent un poste en marketing et veulent mettre à jour leurs connaissances ou qui veulent élargir leurs horizons de carrière et se préparer à une éventuelle promotion ou mutation en marketing.

Aucune formation académique n'est exigée.

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

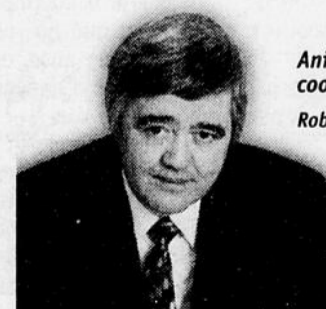
<http://www.hec.ca/cphec/pim.htm>

(514) 340-6001

**SUR MESURE**

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

Centre de  
perfectionnement



Animateur-coordonnateur  
Robert Desormeaux

Animateurs

Michèle Bourdeau, Gilles Corriveau,  
Robert Desormeaux, René Gendreau,  
Maurice Guertin, Michel Lemay, Jacques Nantel,  
Antoine Panet-Raymond, Marc Poulin.

# La Bourse s'enthousiasme peu pour les dernières nouvelles dans le divertissement

Des Allemands injectent 130 M\$ dans Alliance, Mainframe obtient 25 M\$ et Nelvana décroche un contrat de 60 M\$

Stéphanie  
Grammond

L'annonce d'investissements majeurs et de contrats records dans différentes entreprises a un peu stimulé les titres languissants de certains distributeurs et producteurs de cinéma et de télévision.

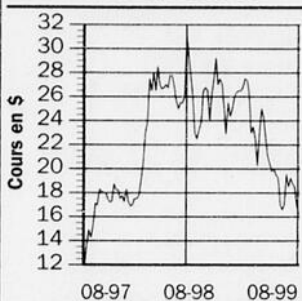
En effet, le secteur du divertissement a pâti à la Bourse au cours des derniers mois, subissant des reculs marqués par rapport à leur sommet des 52 dernières semaines. Des titres comme celui d'**Alliance Atlantis Communications** (en baisse de 37 %), **Nelvana** (- 20 %) ou encore **Mainframe Entertainment** (- 59 %).

Toutefois, l'action de Nelvana (Tor., NTV, 25,15 \$) vient de rebondir de près de 10 % à la suite de l'annonce du plus important contrat de son histoire. Le télédiffuseur américain PBS paiera 60 M\$ pour acheter six séries pour enfants de 13 épisodes par année, durant trois ans.

« Cette entente aidera Nelvana à faire sa marque », juge **Roger Dent**, de **Valeurs mobilières Yorkton**, qui calcule

## Alliance (Toronto, AAC.E, hebdo.)

Du 15 août 97 au 6 août 99



Source : Reuters  
Graphique : LES AFFAIRES

que sa prévision de revenus pour Nelvana au cours de l'exercice 2 000 est maintenant sûre à 80 %.

Dans un avenir rapproché, le contrat n'aura pas d'impact sur les profits, selon les analystes. Roger Dent n'a pas touché ses prévisions de bénéfice par action qui demeurent à 1,40 \$ pour 1999 et à 1,65 \$ pour 2000. Son prix cible pour le titre : 41,25 \$ d'ici 12 à 18 mois.

Par ailleurs, le titre d'**Alliance Atlantis** (Tor., AAC.B, 16,40 \$) n'a pas bougé à la

suite d'un investissement majeur.

Les actionnaires du plus grand distributeur cinématographique indépendant d'Allemagne, **Kinowelt Medien AG**, ont acquis une participation de 20 % dans Alliance Atlantis, le numéro un canadien du cinéma et de la télévision.

Il est intéressant de souligner que Kinowelt débourse 21 \$ l'unité pour ce bloc de 6,276 M d'actions nouvellement émises. Il s'agit d'une prime de 31 % par rapport au cours de l'action avant l'annonce de la transaction.

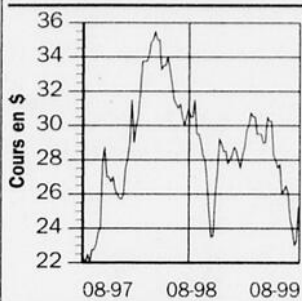
Ce n'est pas tout. Kinowelt s'engage à acheter sur le marché 1,5 M d'autres actions d'ici un an, ce qui portera sa participation à 24,8 %.

Parallèlement, Kinowelt et Alliance Atlantis se sont entendus pour mettre sur pied deux fonds de production de films dans lesquels 75 M\$ US seront conjointement injectés annuellement.

Si la totalité des 130 M\$ obtenus est utilisée pour rembourser de la dette, la compagnie réduira ses frais d'intérêts, ce qui effacera la dilu-

## Nelvana (Toronto, NTV, hebdo.)

Du 15 août 97 au 6 août 99



Source : Reuters  
Graphique : LES AFFAIRES

tion des bénéfices par action due à l'émission de nouveaux titres, calculent les analystes.

D'un point de vue stratégique, Alliance Atlantis gagne un partenaire solide. « Cela devrait permettre à Alliance Atlantis de diversifier ses sources de films pour la distribution et de relever son statut de producteur de films indépendant », ajoute M. Dent qui s'attend à ce que le titre dépasse bientôt les 20 \$ et atteigne 30 \$ d'ici 12 à 18 mois.

Par contre, **Adam Shine**, de

Marchés mondiaux CIBC, croit que l'action stagnera sous la barre des 20 \$ pendant encore quelques mois.

Pourquoi ? « À la fin d'août, la compagnie annoncera les résultats de son premier trimestre, qui est traditionnellement faible. Les investisseurs devront attendre les résultats du second trimestre, en novembre, pour évaluer les complémentarités que les gestionnaires tireront de la fusion entre Alliance et Atlantis », explique l'analyste, qui recommande tout de même l'achat du titre en ayant un prix cible de 23,50 \$ pour la prochaine année.

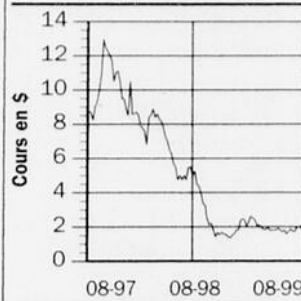
Un autre investissement au-dessus du cours du marché : **Mainframe** (Tor., MFE, 2,15 \$) a reçu 25 M\$, dont 16 M\$ d'**Imax** (en actions et en titres de dette convertibles).

La transaction a été conclue à 2,50 \$ l'action, alors que son cours se trouvait sous les 2 \$. Si tous les titres sont convertis, Imax pourrait hausser sa participation de 19 % à 30 %.

« L'alliance avec Imax et la récente restructuration du

## Mainframe (Toronto, MFE hebdo.)

Du 15 août 97 au 6 août 99



Source : Reuters  
Graphique : LES AFFAIRES

conseil d'administration de Mainframe sont deux événements très positifs », selon **Karen Fisman**, analyste pour **First Marathon Securities**, qui suggère l'achat du titre avec un cours cible de 5 \$ d'ici 18 mois.

Imax et Mainframe veulent produire conjointement des films en 3-D qui seront diffusés sur les écrans géants des cinémas **Imax**.

Leur première collaboration relatera les voyages de **Gulliver** et devrait être présentée en salle vers l'été 2001. ■

### FONDS D'ENTREPRISES



TRIMARK<sup>MC</sup>

### FONDS DE PETITES ENTREPRISES



TRIMARK<sup>MC</sup>

Suivre les tendances,  
c'est facile.  
Les prévoir, c'est une  
autre histoire.

Tout au long de leur carrière, Kiki Delaney et Lynn Miller ont toujours su reconnaître les grandes tendances et, surtout, en tirer parti. Le dynamisme et l'esprit d'initiative que ces conseillers apportent au *Fonds d'entreprises Trimark* et au *Fonds de petites entreprises Trimark* ajoutent une nouvelle dimension à la méthode de placement éprouvée de Trimark. Pour obtenir plus de renseignements, parlez-en à votre conseiller financier ou appelez-nous au 1 800 200-5376. Vous pouvez aussi visiter notre site Web [www.trimark.com/francais](http://www.trimark.com/francais).

Au centre de l'action

PLACEMENTS  
TRIMARK<sup>MC</sup>

*le pouvoir*  
de faire plus vite

Il faut beaucoup d'imagination. Pour réussir en affaires aujourd'hui, il faut vraiment avoir l'esprit imaginatif. Sitôt dit, sitôt fait grâce à une connexion directe à notre réseau-e mondial. Un branchement direct à notre infrastructure. Un accès haute vitesse à votre réseau d'affaires, au gré de vos besoins. Qu'il s'agisse d'une ligne privée, d'un réseau ATM, IP ou relais de trames. À votre portée. En toute transparence. Vous disposez de notre service à la clientèle permanent et à point de contact unique. La technologie aura non seulement un nom, mais aussi un visage. Alors seulement pourrez vous prendre la voie rapide. Alors pourrez-vous carburer à l'imagination. N'attendez plus. Composez le 1 888 969-6100 ou visitez notre site [www.sprintcanada.ca](http://www.sprintcanada.ca)

3

The logo for Sprint Canada, featuring a stylized diamond shape with horizontal lines to its left, followed by the word "Sprint" in a bold, italicized sans-serif font, and "Canada" in a smaller, italicized sans-serif font below it.

**Sprint**  
Canada

L'imagination. Force motrice des affaires.

## Chute importante du prix du bois d'oeuvre

Le prix du bois de sciage a enregistré la semaine dernière sa plus forte baisse hebdomadaire depuis 1996.

A Montréal, le 2 x 4 de bois vert a reculé de 25 \$, à 550 \$ le 1 000 pied-planche. Aux États-Unis, l'indice composé (panier de différentes qualités et dimensions de bois d'oeuvre) de *Columbus* a fléchi de plus de 6 %.

« On s'attendait à ce qu'il y ait une baisse du prix du bois d'oeuvre, mais pas à ce point. C'est presque une hécatombe », a déclaré **François Perron**, analyste des produits forestiers, de **Merrill Lynch Canada**.

Selon lui, la baisse est due à une conjonction de facteurs : les marchands ont accumulé des stocks en prévision des vacances de la construction, les arrêts de production dans les scieries et, finalement, la forte chaleur qui a ralenti les travaux de construction aux États-Unis. Tout cela a créé un surplus temporaire de l'offre qui a été perçu immédiatement par les acheteurs.

Selon M. Perron, la situation se rétablira dans deux ou trois semaines. Toutefois, l'ajout de capacité de production aux États-Unis et la hausse probable des taux d'intérêt pourraient ralentir la demande de bois d'oeuvre. (FR) ■

## Le nickel poursuit sa hausse

Le prix du nickel a bondi encore de 7 % la semaine dernière au **Marché des métaux de Londres (LME)** pour atteindre 2,85 \$ US la livre, son niveau le plus élevé en 20 mois.

Le marché au comptant du nickel continue de se resserrer. Présentement, le marché est en situation de report, c'est-à-dire que le prix du nickel au comptant est autour de 70 \$ US la tonne métrique plus élevé que celui des livraisons échéant dans un ou deux mois.

Le prix des autres métaux a également augmenté la semaine dernière. L'aluminium, à 0,64 \$ US la livre, s'échange tout près de son sommet de 20 mois, même si les stocks ont bondi de 9 075 tonnes au dernier inventaire.

Le prix du cuivre, après un repli la semaine précédente, a rebondi à 0,76 \$ US la livre. Toutefois, le marché reste sur ses gardes à la suite de la reprise des discussions avec les syndicats pour la réouverture de la mine de cuivre de *Highland Valley*, en Colombie-Britannique, fermée depuis trois mois. (FR) ■

## Baromètre des ressources

	Fermeture 06-08-99	Fermeture 30-07-99	Variation (%)
<b>Métaux<sup>1</sup></b>			
Aluminium (\$ US la livre)	0,64	0,63	1,59
Argent (\$ US l'once)	5,39	5,45	-1,10
Cuivre (\$ US la livre)	0,76	0,72	5,26
Nickel (\$ US la livre)	2,85	2,66	7,14
Or (\$ US l'once)	255,75	255,60	0,06
Platine (\$ US l'once)	351,00	345,75	1,52
Zinc (\$ US la livre)	0,50	0,48	4,17
Indice CRB	196,78	190,36	3,37
Indice Goldman Sachs	2480,54	2392,39	3,68

### Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	20,86	20,59	1,31
Brent (Mer du Nord)	19,94	19,69	1,27

### Bois de sciage<sup>2</sup>

(Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	550,00	575,00	-4,34

### Prix composés

Toronto \$ CA	437,59	454,28	-3,67
Columbus \$ US	392,00	420,72	-6,65

### Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	sept.	5,41	5,46	-0,91
	déc.	5,44	5,49	-0,91
Cuivre (\$ US la livre)	août	0,77	0,76	1,31
	sept.	0,78	0,76	2,63
Or (\$ US l'once)	août	257,10	256,90	0,08
	oct.	258,30	257,60	0,27
Platine (\$ US l'once)	oct.	352,00	343,50	2,18
	janv.	351,80	n.d.	-
Café C (\$ US la livre)	sept.	0,93	0,91	2,20
	déc.	0,95	0,93	2,15
Coton 2 (\$ US la livre)	oct.	0,52	0,52	0
	déc.	0,53	0,53	0
Sucre 11 (\$ US la livre)	oct.	5,99	5,98	0,17
	mars	6,29	6,29	0

1 : London Metal Exchange (LME)  
2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Reuters

# La demande d'or s'est ressaisie en Asie

François  
Riverin

Plusieurs nouvelles normalement très positives pour le marché de l'or ont émergé la semaine dernière, sans toutefois stimuler son prix.

L'or se vendait 255,75 \$ US l'once vendredi le 6 août à Londres, pour remonter autour de 257 \$ US l'once le lundi suivant.

D'abord le taux d'intérêt auquel les banques centrales prêtent leur or a bondi substantiellement. Par exemple, le taux pour les prêts de six mois était de 4,04 % lundi le 9 août, comparativement à 3,21 %. Plus le taux de location de l'or est élevé, moins il

est avantageux pour les producteurs d'or de vendre leur production future.

La vente d'or à terme se traduit dans la plupart des cas par une vente au comptant dont le produit est placé dans des placements sûrs pour payer le producteur lors de la livraison de l'or. Une vente à terme a donc un effet à la baisse sur le prix au comptant.

Plusieurs producteurs, inquiets de la récente baisse du prix, ont eu recours aux ventes à terme pour assurer un prix minimum pour leur production future.

Selon l'agence de presse *Reuters*, ces ventes ont totalisé 200 tonnes au cours du deuxième trimestre de 1999.

Par ailleurs, les importations d'or en barre et de pièces de monnaie de Taiwan ont triplé en juillet pour atteindre 9,8 tonnes métriques (une tonne métrique contient 32 151 onces d'or).

Pour les sept premiers mois de l'année, les importations sont en hausse de près de 30 %. La tension entre la Chine et le pays serait à l'origine de cette recrudescence des achats.

### Recyclage de l'or

De même, selon **Philip Klapwijk**, directeur adjoint de **Gold Fields Mineral Services (GFMS)**, une firme spécialisée dans l'étude du marché de l'or, le recyclage d'or à partir de bijoux et autres sources a diminué substantiellement depuis le début de l'année en raison de la baisse de son prix.

En 1998, le recyclage a bon-

di de 75 % par rapport à l'année précédente pour atteindre 1 098 tonnes. De ce nombre, environ 600 tonnes provenaient de l'Asie, dont 300 tonnes de la Corée seulement. Les habitants de ces pays ont vendu leurs bijoux pour faire face à la crise économique et à la dévaluation de leur monnaie.

De plus, le **Fonds monétaire international (FMI)** cherche activement une autre solution que la vente directe sur le marché d'environ 10 M d'onces d'or de ses réserves. Le FMI utiliserait le produit pour soulager l'endettement des pays pauvres, les mêmes pays qui souffriraient par ailleurs amèrement d'une baisse additionnelle du prix résultant de la vente.

Finalement, la production d'or de l'Australie a chuté de 4 %, à 305,4 tonnes métriques pour l'exercice financier 1998-99. ■

## Tembec privatisera Malette Québec

**Tembec** (Tor., *TBC.A*, 13,10 \$) a annoncé son intention de privatiser sa filiale **Malette Québec** (Mtl, *MQI*, 3 \$). Tembec possède 50 % des actions de **Malette Rexfor**, une société qui contrôle 25,6 M des 28,01 M d'actions émises de Malette Québec. **Rexfor**, une société d'État du gouvernement du Québec, possède 50 % de Malette Rexfor.

Tembec commencera donc par racheter les actions de Malette Rexfor détenues par Rexfor à un prix qui ne dépasserait pas 2,60 \$ l'action de Malette Québec.

De plus, le gouvernement du Québec a adopté un décret autorisant la société d'État **Investissement Québec** à modifier, pour les fins de la transaction, les conditions du prêt de 7,5 M \$ accordé à Malette Québec.

Les actionnaires minoritaires de Malette Québec se partagent 2,41 M d'actions. La société possède une dette à long terme de 47,6 M \$.

Malette Québec a retrouvé la rentabilité dans les récents trimestres grâce à son usine de panneaux à copeaux orientés (OSB), située à de Saint-George-de-Champlain, au Québec. Le prix de ce type de panneaux est présentement près de son sommet historique. L'usine de papier haut de gamme de Saint-Raymond n'a jamais pu atteindre la rentabilité depuis sa mise en production au début des années 90. (FR) ■

## Donohue complète l'acquisition de Finley Forest Industries

**Donohue** (Mtl, *DHCA*, 23,30 \$) vient de finaliser l'acquisition de la part de 50,1 % de **Slocan Forest Products** (Tor., *SFF*, 11,50 \$) dans **Finley Forest Industries**, pour 80 M \$. Donohue possédait déjà 49,9 % des actions. Finley exploite une usine de papier journal, d'une capacité de 200 000 tonnes par année, et deux scieries totalisant 360 M de pieds-planche par année. Toutes deux sont situées dans la région de Mackenzie, en Colombie-Britannique. Donohue portera ainsi sa capacité de production annuelle de papier journal et de spécialité à 2,5 M de tonnes métriques. De plus, grâce aux scieries de la Colombie-Britannique, Donohue peut produire 1,55 milliard de pieds-planche de bois d'oeuvre par année. (FR) ■

## Les gestionnaires rejettent l'offre de Fletcher

Un groupe d'investisseurs institutionnels a annoncé publiquement le rejet de l'offre d'acquisition de **Fletcher Challenge Canada** (Tor., *FCCA*, 16,55 \$) (FCC) par la société mère, **Fletcher Challenge Paper of New Zealand** (FCNZ), qui possède 50,8 % des actions de la filiale canadienne.

**Trimark Investment Management, IG Investment, Guardian Capital, C.I. Fund Management, ING Management, National Life et OMERS**, la caisse de retraite des employés municipaux de l'Ontario, qui possèdent 32,2 M de FCC ou 51,2 % des actions minoritaires, voteront contre la

transaction. Il faut la majorité des actions minoritaires de FCC pour que la transaction soit approuvée.

Il s'agit en fait d'une prise de contrôle inversée de FCC par FCNZ. Les actionnaires actuels de FCC, incluant la société mère, recevront des actions de FCNZ qui, par conséquent, deviendra le principal actionnaire de la nouvelle société. De plus, la filiale canadienne, qui dispose de bonnes liquidités, évaluées à plus d'un milliard de dollars, achètera des éléments d'actif non canadiens qui appartiennent à la société mère.

Les gestionnaires sont insatisfaits du prix offert, soit

l'équivalent de 16,34 \$ par action de FCC payable par un échange d'actions de FCNZ au taux de 0,08 l'action de FCC pour chaque action de FCNZ, sur la base d'une valeur de 1,84 \$ néo-zélandais pour l'action. Depuis l'annonce de la transaction, le prix de l'action est tombé à 1,40 \$ NZ.

Les analystes et les gestionnaires jugent que la base d'évaluation de FCNZ est trop élevée : FCC se trouverait à payer entre 1 700 \$ et 1 800 \$ la tonne de capacité de production annuelle pour FCNZ, alors que les transactions les plus récentes ont été faites autour de 1 100 \$ la tonne de capacité. (FR) ■

## Boise Cascade relance la surenchère sur Forex

**Boise Cascades Corp.** (New York, *BOP*, 10,37 \$ US) a relancé les enchères sur le **Groupe Forex** (Mtl, *FOXA*, 31,75 \$) en offrant 32 \$ pour toutes les actions de la société.

Les actionnaires ont le choix de recevoir 32 \$ au comptant, 32 \$ sous forme de billets à tempérament payables sur cinq ans avec les intérêts, ou 33 \$ sous forme d'une nouvelle catégorie d'actions de Forex qui pourraient être échangées contre des actions ordinaires

de Boise Cascade.

L'offre dépasse de 1 \$ l'action celle de **Louisiana-Pacific Corp.** (New York, *LPX*, 22,88 \$ US). Conformément à l'entente avec Forex, Louisiana-Pacific dispose de cinq jours ouvrables, soit jusqu'au 13 août, pour modifier sa propre offre et égaler ou surpasser celle de Boise Cascade. Si l'offre de Louisiana-Pacific est acceptée, Boise se verra accorder des frais de 28 M \$. (FR) ■



SNC-LAVALIN

### Avis de dividende

Le conseil d'administration de la société Groupe SNC-Lavalin inc. a déclaré un dividende trimestriel de six cents (0,06 \$) l'action sur les actions ordinaires en circulation de la société, payable le 3 septembre 1999 aux actionnaires inscrits aux registres de la société à la fermeture des bureaux le 20 août 1999.

Par ordre du conseil d'administration  
**Y. Laverdière**  
Secrétaire

Montréal (Québec)  
Le 6 août 1999

Groupe SNC-LAVALIN inc.

## L'investissement d'AT&T et BT met en valeur Rogers Communications

Stéphanie  
Grammond

L'investissement des deux géants mondiaux AT&T Corp. et British Telecommunications dans l'entreprise de téléphonie cellulaire Rogers Cantel Mobile Communications (Tor., RCM.B, 30,40 \$) fait ressortir la valeur de sa société mère, le conglomérat Rogers Communications (Tor., RCI.B, 27,65 \$).

AT&T et BT ont annoncé qu'elles injecteraient conjointement 1,4 milliard de dollars américains (G\$ US) pour acquérir une participation de 33,3 % dans Rogers Cantel. Après la transaction, Rogers Communications conservera 50,9 % des actions. Le niveau de dette de Rogers tombera de 3,1 G\$ à 2,2 G\$. Rogers Cantel remboursera 150 M\$ de dettes bancaires et 260 M\$ de dettes à Rogers Communications.

Les droits de vote de 30,6 % satisfont le plafond de propriété étrangère de 33,3 %, fixé par la Loi sur les télécommunications.

Le prix de la transaction a été fixé à 34,70 \$ l'action, une prime de 27 % par rapport à la valeur moyenne de Cantel au cours du dernier

mois. « Si nous prenons pour acquis que le prix payé est raisonnable, cela laisse peu de potentiel de croissance pour le titre de Rogers Cantel dans l'immédiat. Mais qu'en est-il de Rogers Communications ? », se demande John Grandy, de Valeurs mobilières Yorkton.

L'analyste vient à la conclusion que l'action de Rogers est nettement sous-évaluée et pourrait grimper jusqu'à 45 \$ d'ici 12 à 18 mois.

Jonathan Robinson, de First Marathon, a réitéré une recommandation d'achat sur Rogers Cantel, même si les fournisseurs canadiens de cellulaires commandent une prime par rapport à leurs homologues américains à cause de la consolidation de l'industrie. Son cours cible est de 36 \$ d'ici 18 mois. Sa recommandation se fonde sur l'occasion que présente le déclin de Rogers Cantel, déclenché par des investisseurs déçus par la portée modeste de cette alliance. Le marché avait spéculé sur l'achat d'un intérêt supérieur par AT&T.

Le partenariat financier formalise l'alliance AT&T Canada et Rogers Cantel et devrait accélérer l'appariement de l'exploitation des deux firmes et de leur offre de services.

En outre, AT&T et BT obtiennent un droit de premier refus dans l'éventualité où Rogers Communications voudrait se défaire de son bloc de contrôle de Rogers Cantel.

Parallèlement, British Telecom a acquis un intérêt indirect de 9,3 % dans AT&T Canada (Tor., TEL.B, 94,70 \$). En fait AT&T Corp. et BT créent une société de portefeuille détenue à 70 % par AT&T. En vertu de l'entente, BT acquiert 30 % de l'intérêt de 31 % d'AT&T dans AT&T Canada pour 600 M\$, ou l'équivalent de 87 \$ l'action d'AT&T Canada. AT&T cédera aussi un de ses quatre sièges au conseil d'AT&T Canada à BT.

AT&T Corp. n'aura plus que 22 % d'AT&T Canada. Par contre, AT&T doit rencontrer les exigences de la deuxième phase de sa fusion avec MetroNet Communications, qui prévoit une offre à l'ensemble des actionnaires d'AT&T Canada d'au moins 75 \$ l'action.

« L'inclusion d'AT&T Canada dans l'alliance mondiale de 10 G\$ US d'AT&T-BT met en relief l'attrait stratégique de l'actif d'AT&T Canada. AT&T Canada pourra profiter des autres alliances internationales de BT et vendre

ses services aux clients canadiens de BT », a expliqué Jonathan Robinson, de First Marathon. « L'investissement conjoint d'AT&T-BT dans Rogers Cantel confirme officiellement le désir d'AT&T de fusionner éventuellement AT&T Canada et Rogers Cantel, afin d'accélérer l'offre de toute la panoplie de services essentielle à la rétention des gros clients natio-

naux », a écrit M. Robinson dans un rapport.

L'offre de 87 \$ l'action établit un nouveau cours plancher pour AT&T Canada que la fusion avec MetroNet avait établi à 75 \$ l'action d'ici juin 2000. Cela réduit le risque à la baisse du titre, croit M. Robinson. Il établit son cours cible à 120 \$. C'est une appréciation potentielle de 26 %. ■

**PASSEZ LE MOT à un chercheur d'emploi handicapé:**

AIM CROIT-IAM CARES  
Téléphone:  
(514) 744-2944  
Télécopieur:  
(514) 744-5711  
ATS:  
(514) 744-2613



ÉDITION 1999

### LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC

La référence du monde financier, économique et commercial.

LES **AFFAIRES** Le journal des décideurs Édition 1999  
HORS SÉRIE 4,95 \$

**Le défi de la performance**

Les **500** plus importantes entreprises au Québec

<b>MANUFACTURIER</b> La technologie, un allié pour tous les secteurs	<b>SERVICES</b> Communications et médias: en ébullition continue	<b>FINANCE</b> Création de géants grâce aux regroupements	<b>RESSOURCES</b> Le bioalimentaire conquiert les marchés étrangers
---	---	--	--

1100, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal, QC. Courrier de deuxième classe. Envoi de plein droit. Publications: Enregistrement n° 14810

## Call-Net pourrait être démantelée

Sous la pression d'actionnaires activistes mécontents de sa performance, **Entreprises Call-Net** (Tor., CN, 8,25 \$) pourrait être démantelée.

Coincée par des actionnaires dissidents qui veulent déloger la majorité du conseil d'administration et le président de Call-Net **Juri Koor**, la société propriétaire de **Sprint Canada** a retenu les services de **Marché des capitaux Scotia** pour explorer des avenues afin de « maximiser la valeur des actionnaires à long terme, incluant la vente partielle ou totale de l'entreprise. » Au minimum, la société pourrait vendre des éléments d'actif et réduire sa dette ou se rapprocher davantage de **Sprint Corp.** (NY, FON, 47,50 \$ US), son actionnaire à 25 %. Ces gestes potentiels incitent **Jonathan Robinson**, de **First Marathon**, à recommander l'achat de Call-Net en vue d'un prix cible de 18 \$.

Sceptiques envers la stratégie de guerre de prix de Call-Net dans un marché de plus en plus concurrentiel et échaudés par la chute de 70 % de son titre, un groupe d'actionnaires dirigé par le fonds **Crescendo L.P.**, de New York, exige un vote pour remplacer six des neuf administrateurs de Call-Net, afin de mettre la compagnie déficitaire aux enchères.

Call-Net a 21 jours pour fixer la date d'une assemblée qui doit se tenir d'ici 50 jours.

Crescendo estime que les activités de téléphonie longue distance et locale de Call-Net valent 6 milliards de dollars (G\$) et accorde à la société une valeur d'actif net de 47,53 \$. Call-Net a une valeur boursière de 860 M\$.

« Les quelques acquéreurs potentiels incluent **Bell Canada**, **BCT.Telus**, **Sprint Corp.**. Tout acquéreur non affilié voudra vendre des éléments d'actif non stratégiques. La vente de la société intacte n'est pas le scénario le plus probable », a écrit M. Robinson.

Les activités d'appels interurbains auraient

un attrait pour **Bell Canada**, **BCT.Telus**, **Primus** ou **Excel (Télélobe)** qui pourraient les intégrer et réaliser d'importantes économies d'échelle.

« La société aura de la difficulté à démontrer à temps les avantages de sa stratégie de déploiement dans la téléphonie locale au Canada et dans la vente de ligne en gros aux États-Unis, pour convaincre ses actionnaires de laisser les dirigeants actuels en place », a-t-il ajouté.

De son côté, **Robert Goff**, de **Credit Suisse First Boston**, estime que la valeur de liquidation de Call-Net de 12 \$ l'action n'est pas suffisamment ferme pour justifier l'achat du titre. Cette valeur pourrait être entachée par une correction boursière des titres de son secteur, une guerre de tarifs au Canada, l'échec de sa stratégie américaine, etc.

La dette de 2,1 G\$, l'intérêt de **Sprint Corp.** et les règles de propriété étrangère sont aussi des obstacles, signalent **Dvai Ghose**, de **HS-BC Securities**, et **John Grandy**, de **Yorkton Valeurs mobilières**.

M. Grandy y va de sa propre proposition: vendre la fibre optique et les activités de grosiste aux États-Unis pour 300 M\$, s'associer à un riche partenaire pour développer chacun de créneaux canadiens (**AOL Canada** pour le service Internet, par exemple) et la vente partielle de la gestion des appels interurbains (à l'américaine **Primus**, par exemple) ou totale des clients de l'interurbain (à **Sprint Corp.**, si Call-Net conserve l'infrastructure pour se conformer aux lois canadiennes).

M. Grandy accorde une valeur d'actif net de 16 \$ l'action à Call-Net. « Il n'y a pas de raison pour que l'équipe actuelle de Call-Net ne puisse pas mettre en oeuvre cette stratégie graduellement. Les actionnaires dissidents ont déclenché le processus. » Il recommande l'achat de Call-Net. (DB) ■

PRÉSENTEMENT  
**EN KIOSQUE**

# La Banque Nationale lance quatre nouveaux fonds thématiques

Stéphanie Grammond

Placements Banque Nationale lancera à la mi-août quatre fonds thématiques pour compléter sa

famille de fonds qui en compte déjà 32. Parallèlement, la filiale de la Banque Nationale du Canada changera, à partir de septembre, le nom *InvesNat*, qui désignait la famille de fonds depuis sa

création en 1988, pour celui de la Banque Nationale simplement. « Des études de marketing ont permis de constater que l'ancien nom n'était pas assez associé à la Banque Nationale », explique

Yves Breton, président de la filiale, qui ajoute que les activités de courtage à escompte *InvesTel* pourraient éventuellement changer de nom.

Deux des nouveaux fonds seront investis au Canada; ils seront admissibles à 100 % au REER et seront gérés par **Gestion de portefeuilles Natcan** moyennant des frais de gestion annuels de 2 %.

## Quatre fonds thématiques

Le **Fonds croissance Québec Banque Nationale** se spécialisera dans les compagnies ayant une valeur boursière de 1,5 à 2 milliards de dollars (G\$), tout en incluant certaines entreprises à grande capitalisation pour assurer une plus grande stabilité des rendements. **Benoît Durand**, qui supervise déjà le **Fonds de petite capitalisation**, prendra ce nouveau fonds sous son aile.

Le **Fonds de ressources naturelles Banque Nationale** s'adressera aux investisseurs qui veulent miser sur la reprise de quatre secteurs : l'or et les métaux précieux; les pâtes et papiers; les mines et métaux et finalement, le pétrole et le gaz.

Deux autres fonds internationaux, admissibles dans une proportion maximale de 20 % à l'intérieur du REER, seront gérés par **Pictet Canada**. Ils prélèveront des frais de gestion annuels de 2,25 %.

Le **Fonds économie d'avenir Banque Nationale** investira dans des entreprises partout dans le monde qui gravitent dans le domaine des services financiers, des télécommunications, des technologies, de la santé ou encore des loisirs.

## Technologies de pointe

Quant au **Fonds technologies mondiales Banque Nationale**, il se concentrera sur les technologies de pointe comme Internet, la téléphonie cellulaire, la bureautique et autres du genre. « Nous voulons raffiner notre famille de fonds pour répondre aux besoins de diversification de nos clients en offrant des produits qui débordent du contexte canadien. Le Canada ne représente que 2 % de la valeur boursière mondiale », rappelle M. Breton.

D'ailleurs, d'autres fonds, dont le rendement est lié à 100 % à la performance des marchés étrangers tout en demeurant entièrement admissibles au REER, pourraient voir le jour dans l'année. ■

# Nortel se défait de cinq de ses usines, C-MAC en profite

C-MAC lance une offre d'achat pour le Groupe LG Technologies

Le géant canadien de la fabrication d'équipement de télécommunications, **Nortel Networks** (Tor., NT,

123,35 \$) a vendu la semaine dernière cinq usines qui, ensemble, génèrent des revenus d'un milliard de dollars américains, moyennant une somme d'environ 400 M\$ US.

La québécoise **Industries C-MAC** (Mtl., CMS, 34,15 \$) a mis la main sur les installations de fabrication de sous-systèmes électromécaniques situées en Irlande, en échange d'un montant évalué à 100 M\$ US.

C-MAC devrait augmenter ses revenus de 250 M\$ US dès la première année grâce à l'acquisition.

Nortel confiera en effet à C-MAC, en plus des activités actuelles de l'usine irlandaise, un autre contrat de sous-traitance de pièces électromécaniques fabriquées présentement à Lachine, en banlieue de Montréal.

« Ce deuxième contrat devrait empêcher les marges bénéficiaires de C-MAC de chuter significativement comme ce fut le cas à la suite de l'acquisition de l'usine de Creedmoor l'an dernier », a soutenu **Barry Richards**, de **Valeurs mobilières Sprott**.

## Offre publique d'achat de LG

L'analyste juge que la transaction sera positive, mais il estime que le cours de l'action de C-MAC reflète déjà une bonne partie du potentiel de croissance de l'entreprise.

Par ailleurs, C-MAC a lancé une offre publique d'achat sur les actions du **Groupe LG Technologies** (Mtl., LGM, 4,20 \$) pour environ 43 M\$, soit près de 4 \$ l'action de LG.

Le principal actionnaire de LG, qui détient 38,8 % des titres, a accepté l'offre.

La proposition de C-Mac est conditionnelle cependant au dépôt de 90 % des actions en circulation à la suite de l'offre.

LG devrait enregistrer des revenus de 80 M\$ en 1999.

« Après l'amortissement des actifs intangibles, cette acquisition devrait permettre à C-MAC de faire passer ses bénéfices par action de 1,72 \$ à 1,80 \$ », a estimé **Pierre-Yves Terrisse**, de **BLC Valeurs mobilières**.

## La québécoise Industries C-MAC a mis la main sur les installations de fabrication de sous-systèmes électromécaniques situées en Irlande.

L'analyste avait déjà relevé ses prévisions de bénéfice par action de 1,60 \$ à 1,72 \$ avec l'achat de l'usine de Nortel. Quant à son prix cible pour

le titre, il est passé de 40 \$ à 43 \$, puis à 45 \$.

## Tendance lourde

La vente d'usines de Nortel n'est que la pointe de l'iceberg.

« Les grands concepteurs d'équipement de télécommunications pourraient confier pour environ 25 milliards de contrats de sous-traitance d'ici trois ans », calcule l'analyste de **Marchés mondiaux CIBC**, **Todd Coupland**.

Si **Celestica** (Tor., CLS, 63,50 \$), une autre canadienne fort active dans la course à la sous-traitance, a sauté son tour cette fois-ci, ce n'est que pour mieux se reprendre. « L'achat de l'une des cinq usines de Nortel aurait trop dispersé les activités de Celestica d'un point de vue géographique », juge M. Coupland.

Les projets de vente de Nortel sont maintenant terminés à 50 %, bien que le programme de 1999 soit finalisé en grande partie.

L'entreprise a réaffirmé ses prévisions financières pour 1999 : revenus de 21,5 à 22 G\$ US et croissance des bénéfices par action de 20 %.

CIBC estime que le titre pourrait s'élever jusqu'à 168 \$ d'ici 12 mois.

**Paras Bhargava**, de **Valeurs mobilières Yorkton**, voit le titre à 150 \$ d'ici 12 à 18 mois. Dans l'ensemble, les analystes financiers considèrent que l'action de Nortel reste sous-évaluée par rapport à des entreprises comparables comme **Lucent Technologies** (New York, LU, 63,31 \$ US). (SG) ■

CITE  
ROCK détente  
107.3 FM  
www.rockdetente.com

## Palmarès

des tendances mode 2000  
selon Lucie Lavigne

1. La mode anti-cataclysme
2. la fête dans les spas entre copines
3. Le cachemire remplace le tailleur
4. Les week-end maquillage zéro
5. Haro sur le mot mode
6. Le chic «attitude»
7. Les lifting-minute
8. Le magasinage internet avec son clone virtuel
9. Le luxe high-tech
10. Les courbes et les beautés naturelles

## Top 10

des tendances voyage 2000  
selon Lio Kiefer

1. Déclin des hôtels milieu de gamme
2. Billetterie aérienne électronique
3. Vente et achat de voyages sur internet
4. Tout inclus ciblés
5. Voyages interplanétaires
6. Gigantisme des bateaux de croisières
7. Authenticité (patrimoine, gastronomie, tourisme vert)
8. Étalement des vacances toute l'année (courts séjours, escapades)
9. Forfaits-familles à la carte
10. Les 3 S : santé, sécurité, sport

Main table containing fund names, VANPA, and Chg.% for various categories like ABC FUNDS, ACADIE (FONDS), AGF GROUPE DE FONDS CS, etc.

Explication des cotes

Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses: (g) signifie qu'il est possible d'obtenir par télécopier une fiche d'information gratuite en appelant la Bibliothèque de fonds de placement, au 1-800-573-FUND (3863); (I) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au REER; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (i) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (chg%) variationen % 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. Les fonds autonomes sont des fonds vendus par les compagnies d'assurances.

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Spécial	22.70	-2.24	MARATHON RENDEMENT			STANDARD LIFE			Fonds Sél CS	13.66	-2.71	MM SC (L)R	10.28	+0.08
Summit	9.76	-3.08	Am Grande Cap	8.72	+5.3	Balanced(r)	13.62	-0.80	Croiss Sél US	9.08	-2.68	Mod Conserv Con(r)	10.15	-1.06
can Equilibré(r)	10.50	-0.85	Can Grande Cap(r)	7.03	+1.06	Bond(r)	10.21	+0.06	Découverte US	7.82	-4.17	Mod Cr Dyn Con(r)	9.90	-2.18
GRUPE INVESTORS/AGF			Canadien 60(r)	9.75	-7.9	Cdn Dividend(r)	20.61	-1.95	Equilibré US	5.20	-4.06	Mod Cr Max Con(r)	10.21	-2.28
Cdn Equity(r)	9.32	-2.20	Equilibré Can(r)	8.13	+7.3	Equity(r)	17.39	-0.69	Entreprises(r)	5.01	-1.18	Mod Crois Con(r)	9.88	-1.84
GRUPE INV/BEUTEL			MOWER MUTUAL FUNDS			Growth Equity(r)	12.40	+0.1	Equilibré Sél(r)	7.96	-0.62	Mod Modere Con(r)	10.35	+0.85
Actions Can(r)	13.09	-0.38	Bond(r)	11.02	-0.54	PRIMOINVEST-GESTION-CONSEIL(n)			Europus CT (S)R	5.76	-1.71	Obli Can CT (S)R	10.08	-0.08
Can Pet Cap(r)	12.78	-1.16	Cdn Bal RSP(r)	13.01	-1.14	Act Mar Emerg	4.35	-2.66	Europus US	3.83	-1.54	Obli Can (AGF)R	9.74	+0.80
Can Equilibré(r)	12.07	-0.66	Act Amer	13.55	-1.17	Actions Amér	9.01	-2.33	Indo-Pacif CS	5.54	-3.15	Obli Int (L)R	9.18	-1.40
GI/ROTHSCHILD SELECT			Cdn Equity(r)	15.20	-1.55	Actions Can(r)	12.86	-1.79	Indo-Pacif US	3.68	-3.16	Panero (S)lyg	10.02	-2.03
Act Amér	17.54	-2.28	Cdn Incomer	10.69	-2.8	Actions EAO	6.54	-2.48	Obli Avantage(r)	5.94	-0.34	Pet Cap (B)R	10.22	-0.61
Act Int	15.35	-2.10	High Yield Bond(r)	9.79	-0.31	Can Rev Fix Ges(r)	11.01	-0.48	Pet Entreprises(r)	5.46	-0.55	Port Int (F)lyg	10.63	-2.22
Actions Can(r)	12.57	-1.02	New Canada(r)	13.61	-0.66	Obli Mond Rend(r)	4.36	-0.82	RER Act Md (C)R	5.48	-1.62	RER Act Md (C)R	10.85	-2.40
Act Equilibré(r)	14.08	-1.14	US Equity	20.43	-2.73	Synlitt(r)	11.08	-2.31	Ress Soc Can(r)	4.97	-0.40	Revenu Fixe (B)R	9.82	+1.2
Obli Int(lg)	9.96	-0.70	World	23.91	-2.01	Syn S&P 500(r)	11.63	-1.79	RER Croiss Sél(r)	4.97	-0.9	Revenu Fixe (L)R	9.96	+0.2
GRUPE INV/SCEPTRE			MAXXUM			Equilibré(r)	5.62	-1.55	Ress Can(r)	5.57	+5.4	Rép Act Can (F)R	10.44	-1.60
Actions Amér	12.51	-2.72	Actions Amér	12.43	-5.11	PRINCIPAL INTERNATIONAL(n)			Revenu gouver(r)	4.82	-0.9	Val Amér (AIC)lyg	9.15	-5.54
Can Equilibré(r)	11.79	-1.75	Actions intern	14.12	-1.88	International(y)	9.89	+9.2	Trimark CS(I)	25.23	-2.59	Eco Démo (C)lyg	11.59	-3.00
Obli Can(r)	10.71	-0.56	Actions interm	9.64	-3.79	PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)			Trimark US(I)	16.78	-2.50	Equilibré (B)R	10.73	-1.15
GRUPE INV/SCUDDER			Dividendes(r)	9.79	-1.81	Actions Asie	15.26	+2.96	Trimark Can(r)	18.45	-3.2	Equilibré (T)R	10.99	-0.29
Scud Emerg Mkts	8.81	-2.00	Métaux précieux(r)	5.60	-0.90	Actions Can(r)	18.85	-1.29	Dividendes(r)	10.24	-1.82	CCPE RRSP FUNDS(n)		
Scud US Alloc	14.02	-1.96	Ress naturelles(r)	7.42	-1.78	Actions Euro	10.96	-1.62	Europe	9.32	-1.69	Diversifié(r)	93.92	-1.0
INV GROUPE/TEMPLETON			Revenu(r)	6.00	-0.66	Actions Intl(r)	15.01	-1.59	International	14.65	-2.27	Fixed Inc(r)	87.02	-0.72
Temp Wid Alloc	12.67	-2.26	Equilibré Can(r)	8.87	-1.66	Actions Amér	10.99	-0.87	March Emergents	4.24	-3.64	Global Equity(y)	18.29	+0.1
Temp Wid Bond(r)	9.43	-0.47	McDONALD AMBASSADOR PORT			Court Terme(r)	9.50	+0.6	Obli Gouvern(r)	5.32	-1.39	Growth(r)	127.81	-0.08
IRIS GROUP OF FUNDS			Agry Glo RSP(r)	11.02	-1.80	Crois et Revenu(r)	11.25	-0.68	Fonds mondiales	10.42	-2.24	MM(r)	12.30	-0.13
Act. Mondiales	18.11	-2.81	Aggressive(I)	108.01	-2.32	Equilibré(r)	12.04	+0.99	Fonds mondiales	11.32	-4.88	US Equity(y)	27.52	-1.89
Act.Pt.Cap Cdn(r)	11.65	-1.85	Bal Glo RRSP(r)	111.24	-1.46	Obli(r)	10.88	-1.15	Equilibré(r)	9.15	-1.74	C.I. FONDS DIST (TOR MUT)		
Actions Cdn(r)	14.23	-2.51	Balanced(I)	109.24	-1.99	REA INC (FONDS D'INV)(n)			Equilibré Glob	5.73	-1.61	American	13.41	-0.67
Actions Amér	48.75	-2.24	Con Glo RRSP(r)	107.54	-1.36	IDEM(r)	18.12	+8.6	Act Amer-Valeur	12.26	-4.39	Harbour	11.08	-1.25
Dividendes(r)	13.95	-0.64	Conservatve(I)	106.26	-1.56	RECHERCHE CAP CORP(n)			Act Can-Valeur(r)	10.61	-2.27	Port Int (F)lyg	10.16	-2.29
Hypothèques(r)	4.96	-0.28	MCLAN BUDDEN			Euro(r)	12.01	-1.15	Act Mond-Valeur	10.42	-2.24	Hstgr Valeur	17.52	-2.01
NA haut rend ob	9.90	-0.90	Croiss. actives(r)	21.21	-3.60	ROYAL D'INDEX			Diversifié(r)	11.04	-1.60	MM(r)	10.57	+0.09
Obligations(r)	11.18	-0.74	Croiss. amé	44.61	-2.02	American Plus	12.71	-2.26	Dividendes(r)	9.72	-0.61	Mondial	12.81	-1.99
Eq Opt Crois.(r)	10.35	-1.36	Revenu fixe(r)	11.84	-0.52	Can d'Indicel(r)	12.37	-2.82	Démographie Can(r)	10.22	-3.71	COMMON SENSE FUNDS(n)		
Eq Opt Tacique(r)	10.51	-1.32	Revenu intl.	11.05	-2.20	Canadien Plus(r)	12.46	-2.82	Act Mond-Valeur(r)	10.45	-0.60	AssetBuild (r)	15.41	-1.47
Eq Opt Revenu(r)	10.00	-0.90	MD (GESTION)			Idex RER US(r)	11.30	-1.79	Tend Demo	13.99	-4.82	AssetBuild II(r)	16.87	-1.92
JONES HEWARD			Act Amér MD	8.03	-4.72	Idex Amér.	12.66	-2.24	VISION EUROPE (FONDS)(n)	17.57	-1.46	AssetBuild III(r)	17.44	-2.01
JH Amér CS	27.20	-3.75	RER Int Ind(r)	10.92	-2.41	ROYAL MUTUAL			VISION EUROPE	17.57	-1.46	AssetBuild IV(r)	17.24	-2.10
JH Amér US	18.09	-3.57	Act Amér MD	14.82	-1.98	Act III	21.07	-1.90	VALUE CONTRARIAN(n)	1428.00	-	CONCORDIA Vie(r)		
JH Equil Can(r)	16.82	-1.58	Dividendes MD(r)	13.58	-0.66	Act Japon	16.64	-4.43	Cdn Equity(r)	25.62	-2.25	Actions(r)	19.76	+4.2
JH FondsLéte(r)	15.64	-1.82	Equilibré MD(r)	10.72	-1.48	Act U.S. CS	32.15	-2.18	Westn Grth(r)	6.06	-0.60	Crois Spec(r)	22.02	-0.34
JH Oblig(r)	10.95	-1.26	Obli MD(r)	6.74	-0.44	Act U.S. US	21.38	-2.02	YMG CAPITAL MGMT INC			Equil Strat(r)	14.80	-0.08
LASALLE FONDS(n)			Obli Mond MD	11.65	-0.85	Actio(n) Cap(r)	10.22	-2.78	YMG Amer Growth	5.34	-3.26	MM(r)	13.48	-0.77
Actions(r)	6.06	-0.9	Plaisir Avenir MD	11.40	-2.06	Crois Asie	11.08	-3.13	YMG Cdn Value(r)	4.59	-2.75	Obligations(r)	16.40	-0.77
Equilibré(r)	6.50	-0.9	Sélectif MD(r)	15.75	-1.62	Crois Can(r)	16.85	-1.18	YMG Dév Soutenu(r)	13.31	-2.13	CO-OPERATORS LIFE(n)		
Balanced(r)	15.60	-1.60	MERRILL LYNCH CANADA(n)			Crois Euro	23.41	-2.98	YMG Entreprse	4.96	-1.78	Balanced(r)	204.95	-0.89
Cdn Equity(r)	15.03	-2.13	Croiss Mondial	10.07	-2.40	Dividendes(r)	20.61	-2.23	YMG Equilibré(r)	6.25	-4.43	Balanced V(r)	97.80	-0.90
Fixed Income(r)	10.07	-1.47	Valeur Amér	11.29	-1.15	Energie(r)	16.32	+2.10	YMG Int (L)R	8.79	-1.57	Cdn Equity(r)	203.66	+3.4
US Equity	4.13	-3.01	Equilibré Can(r)	10.49	-1.48	Equilibré(r)	10.40	-1.37	YMG Int (L)R	18.88	-2.18	Cdn Equity Vall(r)	17.52	-2.81
LION FUNDS			Equilibré Can(r)	10.21	-1.02	Hypothécaire(r)	10.78	-0.9	YMG Obligations(r)	4.85	-0.61	Fixed Inc(r)	187.93	-0.27
Glo Know Ind	10.49	-4.11	MOF GROUP			Intl Oblig(r)	10.40	-0.9	YMG Revenu(r)	7.74	-1.15	Fixed Inc VAll(r)	97.94	-0.27
Knowledge Ind(r)	12.52	-3.77	Special Oppy	1.14	+4.36	Latino Amér	9.25	-2.75	YMG Str Fix Inc(r)	5.76	-0.9	MMF(r)	106.33	+1.6
Nat Resources(r)	7.89	+2.20	MONTRUSCO BOLTON INC.			Mét Préc(r)	4.67	+2.7			MMF Vall(r)	101.34	+1.5	
MACKENZIE CUNDELL			Crois Québec(r)	20.25	-1.69	O'Shau Act Can(r)	9.92	-1.09			US Divers(y)	90.48	-4.15	
CanBalFund(r)	5.86	-0.64	MONTRUSCO FONDS SÉLECT			O'Shau Crois US	11.37	-1.19			US Divers Vall(y)	237.07	-3.60	
Recovery(r)	6.45	-1.61	Act Canadiennes(r)	11.97	-2.28	Obligations(r)	5.67	-0.60			US Equity Vall(y)	88.98	-3.60	
TitresCundill(A)R	21.96	-0.62	Act Croissance(r)	25.01	-0.80	Pet Cap Can(r)	14.35	-1.42			CROWN CAN - EMPEROR(n)			
TitresCundill(B)R	26.12	-0.62	Act Europe Cont(r)	12.90	-2.90	Port Croiss Sél(r)	18.73	-1.52			Actions(r)	16.68	-1.99	
TitresCundill(C)R	6.47	-0.62	Mond Equil +r	9.51	-1.52	Port Rev Sélect(r)	14.53	-1.00			Combiné(r)	15.42	-1.55	
Valeur Cnd. All	16.29	-1.47	Revenu(r)	10.13	-0.67	Port Equi Sélr(r)	17.46	-1.38			Obligations(r)	14.09	-1.08	
Valeur Cnd. Br	17.88	-1.48	Revenu(r)	9.95	-0.64	Rev Int Cap Can(r)	17.38	-1.20			MM(r)	12.08	+0.06	
Valeur Cnd. Cl	6.76	-1.47	Revenu(r)	11.06	-0.76	Sci Bio et Tech	18.36	-1.66			CROWN CAN - FRR PRESTIGE(n)			
MACKENZIE CUNDELL US			Equilibré +r	14.40	-1.47	Valeur Canadien(r)	9.11	-1.01			Actions(r)	17.23	-2.00	
Recovery US(r)	4.29	-1.45	MONTRUSCO SÉLECT FUNDS			Zweig Eq Intl	13.59	-0.76			Combiné(r)	15.95	-1.54	
Valeur Cnd. Cl	4.49	-1.31	Act Amér Imp	13.45	-1.70	Zweig Cr US	21.27	-2.28			Obligations(r)	14.67	-1.08	
MACKENZIE INDUSTRIAL CS			Act Amér Imp	16.81	-2.13	Zweig Cr US	14.14	-2.12			Prot. rev(r)	11.36	-0.50	
Ind Amér	16.57	-3.33	Act Canadiennes(r)	12.37	-3.50	Act Crois Educ	21.20	-2.20			Val Ctr	14.16	+0.05	
Ind Rev Part 15(r)	7.08	-1.07	Strat Act Amér(y)	8.22	-	ROYAL TRUST ROYAL					EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)			
Ind Rev Pt 0.45(r)	8.00	-1.07	MRS KEYSTONE PORTEFEUILLE			Immobilier(r)	5.07	-			Act Elite(r)	144.12	-1.65	
Ind Titres Hypo(r)	1.31	-1.18	EnrCr Long Term(r)	54.28	-1.66	SAGIT GROUP					Act Premier(r)	128.39	-1.65	
Ind Act Léte(r)	3.76	+0.8	EnrCr Max Act(r)	57.72	-2.06	Cam Amer Gro CS	13.48	-2.11			Crois Int Etr	33.85	-1.51	
Indust Cro Div(r)	14.31	-1.21	EnrCr Max Lg Tr(r)	54.97	-1.86	Cam Amer Gro US	12.96	-2.12			Elite Div Gro(r)	9.92	-1.65	
Indust Crois(r)	12.50	+7.33	Cam Amer Priud(r)	52.36	-1.87	Cam Americas CS	17.81	-0.96			Elite US Equ Int(r)	9.01	+1.09	
Indust Horizon(r)	7.40	-0.8	EnrEq Cr Rev(r)	52.36	-1.87	Cam Americas US	11.71	-1.76			Equ Growth(r)	37.31	-1.72	
Indust Oblig(r)	11.85	-0.37	N-EnrCr Lg Trm	56.24	-2.69	Cam Balanced(r)	3.55	+1.43			Equilibré Elite(r)	23.48	-1.02	
Indust Retraité(r)	9.01	-1.49	N-EnrCr Lg Trm	56.24	-2.69	Cam China CS	3.23	-0.31			MM(r)	17.83	+0.6	
Indust Equilibré(r)	7.02	+4.2	N-EnrCr Mx Lg T	58.07	-1.59	Cam China US	2.15	-0.9			ObliCan DévEtr Etr	11.67	-0.35	
MACKENZIE INDUSTRIAL US			N-EnrCr Cr Pr	54.08	-1.31	Cam Global CS	5.11	-1.35			Obli Elite(r)	27.41	-0.43	
Ind Amér	11.02	-3.17	N-EnrCr Cr Rev	54.83	-1.74	Cam Global US	1.17	-0.7			Rép Act Elite(r)	15.12	-1.13	
MACKENZIE INV CS			CLARICA PREMIER			Cam Growth(r)	2.83							

# Fonds mutuels

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Euro Equity (S)(y)	250.66	-0.8	Créissance	28.15	-2.11	MM (C)(r)	32.55	+0.05	HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)	13.35	-1.19	B-Trés(r)	4.00	4.08
Entrepre (M)(r)	232.72	-0.7	Equilibre(r)	23.20	-1.08	Oblig (A)(r)	21.74	-1.17	MIDDLEFIELD GROUP(n)	7.18	-0.69	MM S&S BPI(r)	4.17	4.26
Hypothécair (G)(r)	217.30	-1.34	Fid Cr Europe(yg)	11.80	-1.79	Oblig (C)(r)	21.59	-1.18	SAGE(I)	13.34	-0.07	Pr MM(r)	3.55	3.61
Indice-Act (G)(r)	201.32	-0.84	Fid Pet Cap Am(yg)	10.21	-3.65	Rev Div (A)(r)	16.24	-1.77	ML DEFINED ASSETS (CE)	9.96	-0.66	CARTIER FONDS MUTUELS	3.54	3.60
Intl Opport (P)(y)	348.16	-0.54	MM(r)	1.02	+0.07	Rev Div (C)(r)	16.19	-1.77	Inst Hdgcs (I)	6.62	-0.46	CI MUTUAL FUNDS C\$	3.93	4.01
MM (G)(r)	173.08	-1.82	Obligations(r)	23.22	-0.02	S&P 500(r)	26.90	-2.05	Select Ten US(I)	9.78	+1.13	MM US	3.94	4.02
Mid Cap Cda (G)(r)	242.83	+0.08	LONDON LIFE FREEDOM FUNDS(n)						MTC GROWTH	11.50	-3.69	CIBC (PLACEMENTS INC.)	3.67	3.74
Obliq Can (G)(r)	220.84	-2.21	Amer Equ (MX)(r)	14.22	-5.16	Accroiss(r)	9.67	-1.79	Global Eq Tr	9.01	+0.67	B-Trés(r)	3.65	3.72
Obliq Gouv (G)(r)	241.94	-1.21	Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	Act Bass Pac(yg)	8.86	-4.55	PHILLIPS HAGER & NORTH	12.79	-2.37	MM(r)	3.84	3.91
Obliq Intl (P)(y)	222.30	+1.49	Asian Gr (AGF)(r)	15.25	-2.58	Act Can(r)	9.68	-1.19	STRATEGIE GLOBALE	12.60	-1.64	World Trust(I)	4.15	4.24
Obligations (G)(r)	261.39	-1.35	Bal Growth (L)(r)	9.76	-1.28	Act Divers(r)	9.46	-2.31	EMERG MKTS APP	13.62	-2.71	TRIAx CAPITAL (IR/NPV)(n)	13.41	.81
Obligations (B)(r)	220.58	-2.13	Balanced (BG)(r)	10.27	+3.32	Act Dynamique(r)	10.65	-2.56	Div Hdgcs(I)	14.71	-0.6	DM MUTUAL FUNDS(n)	3.70	3.82
Obligations (S)(r)	224.63	-2.31	Balanced (S)(r)	9.76	-1.45	Act Mond(yg)	12.46	-3.25	MM Tech Tru(I)	17.65	-2.05	ELLIOTT & PAGE	3.07	3.12
Pet entre (M)(r)	214.22	-1.09	Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Conserv Syn RER(r)	10.57	-1.67	Wide Strat Yld(I)	18.96	-1.25	Bons Trésor(r)	3.92	4.00
Port Prudent(G)(r)	220.27	-1.29	Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Conserv Synchr(r)	10.31	-2.09	VERTEX ONE (LP)(n)	10.47	-	ETHICAL FUNDS	3.48	3.54
Port accél (G)(r)	238.60	-0.98	Cdn Equ Gro (MX)(r)	8.95	-1.99	Crois Rev Amer(yg)	15.42	-3.60	YIELD MANAGEMENT (CE)(n)	13.98	-	EVOLUTION - ALTUM	1.19	1.20
Port modér (G)(r)	228.82	-1.21	Cdn Equ (G)(r)	9.75	-2.07	Decouvert(yg)	12.55	-5.77		18.08	-0.71	FICADRE (FONDS)	4.18	4.27
Port énerg (G)(r)	247.66	-0.84	Cdn Equ (L)(r)	318.86	-1.77	Equilibre(r)	9.59	-1.94				FIDELITY C\$	3.77	3.84
Port équi (G)(r)	243.79	-1.08	Cdn Opp (MF)(r)	11.65	-2.02	Equilibre(r)	11.68	-1.32				FIDELITY US	4.18	4.27
Res can (A)(r)	141.43	+1.84	Diversifié (L)(r)	171.78	-1.13	Europe(r)	10.83	-1.82				US MMF	4.18	4.27
Res mondial (A)(r)	205.66	-0.43	Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Obligations(r)	8.79	-1.17				GBC FONDS(n)	3.85	3.92
Revenu (G)(r)	272.40	-1.71	Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Perform Syn RER(r)	10.12	-2.03				GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC	3.94	4.02
Revenu (M)(r)	222.98	-0.90	Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	Perform Synchr(r)	10.89	-2.42				MM US(r)	4.31	4.40
Equilibre (B)(r)	241.53	-1.27	Asian Gr (AGF)(r)	15.25	-2.58	Perform Synchr(r)	11.47	-1.77				GUARDIAN (GROUPE)	3.30	3.35
Equilibre (M)(r)	236.73	-1.61	Bal Growth (L)(r)	9.76	-1.28	Rev Div (A)(r)	16.24	-1.77				MM US(r)	3.68	3.75
Equilibre (S)(r)	242.90	-0.04	Balanced (BG)(r)	10.27	+3.32	Rev Div (C)(r)	16.19	-1.77				HSBC FONDS	3.91	3.99
			Balanced (S)(r)	9.76	-1.45	S&P 500(r)	11.92	-2.05				US \$ MM(r)	3.94	4.02
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	NATIONALE-VIE(n)						INFINITY INVEST COUNSEL	3.41	3.47
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Actions(r)	9.98	-1.72				T-Bill(r)	10.00	-
			Cdn Equ Gro (MX)(r)	8.95	-1.99	Actions(G)(r)	9.04	-2.01				INTEGRA MUTUAL FUNDS(n)	4.94	5.06
			Cdn Equ (G)(r)	9.75	-2.07	Dividnd Incomer(r)	11.17	-1.37				ICM Sh Term(r)	3.97	4.05
			Cdn Equ (L)(r)	318.86	-1.77	Equilibre(r)	9.59	-1.94				INVESTIS COMMUN	4.59	4.69
			Cdn Opp (MF)(r)	11.65	-2.02	Intl Equity(yg)	13.88	-0.64				Gestion Trésor(r)	4.39	4.49
			Diversifié (L)(r)	171.78	-1.13	Intl Equity(yg)	14.04	-0.66				Liquid(r)	3.77	3.84
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	MM(r)	9.44	-0.64				MM US(r)	4.15	4.24
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Revenu Fixer(r)	9.44	-0.64				MM US(r)	3.64	3.71
			Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	US Equ Index(r)	10.83	-1.73				MM US(r)	4.15	4.24
			Asian Gr (AGF)(r)	15.25	-2.58	Income (MF)(r)	9.94	+0.27				INVESTIS Sûrs(r)	3.64	3.71
			Bal Growth (L)(r)	9.76	-1.28	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				INVESTIS INC.	3.48	3.54
			Balanced (BG)(r)	10.27	+3.32	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM Can(r)	3.68	3.75
			Balanced (S)(r)	9.76	-1.45	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM Can(r)	3.68	3.75
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM Can(r)	3.68	3.75
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				IRIS GROUP OF FUNDS	4.56	4.66
			Cdn Equ Gro (MX)(r)	8.95	-1.99	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Marché Monétaire(r)	4.71	4.19
			Cdn Equ (G)(r)	9.75	-2.07	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				JONES HEWARD	4.11	4.19
			Cdn Equ (L)(r)	318.86	-1.77	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				LEITH WHEELER	3.95	4.03
			Cdn Opp (MF)(r)	11.65	-2.02	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MACKENZIE INDUSTRIAL C\$	4.06	4.14
			Diversifié (L)(r)	171.78	-1.13	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Gest de l'émis(r)	3.16	3.24
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				INDUST C Term(r)	4.06	4.14
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MACKENZIE UNIVERSAL US	3.74	3.81
			Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MANUVIE-CABOT	3.64	3.71
			Asian Gr (AGF)(r)	15.25	-2.58	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MARATHON RENDEMENT	3.83	3.90
			Bal Growth (L)(r)	9.76	-1.28	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Cdn Cash Mer(r)	3.83	3.90
			Balanced (BG)(r)	10.27	+3.32	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MAYER MUTUAL FUNDS	4.05	4.13
			Balanced (S)(r)	9.76	-1.45	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Cdn MMF(r)	4.05	4.13
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MAXX	3.83	3.90
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM(r)	15.92	-1.75
			Cdn Equ Gro (MX)(r)	8.95	-1.99	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				McLEAN BUDDEN	4.17	4.26
			Cdn Equ (G)(r)	9.75	-2.07	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Monétaire(r)	17.63	-0.96
			Cdn Equ (L)(r)	318.86	-1.77	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MD (GESTION)	4.22	4.31
			Cdn Opp (MF)(r)	11.65	-2.02	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Monétaire PREDI	4.22	4.31
			Diversifié (L)(r)	171.78	-1.13	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				CLARICA PREMIER	3.69	3.76
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM(r)	2.03	2.05
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				NORDQUEST	3.63	3.76
			Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				O'DONNELL GROUP OF FUNDS	4.21	4.30
			Asian Gr (AGF)(r)	15.25	-2.58	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MMF(r)	4.24	4.33
			Bal Growth (L)(r)	9.76	-1.28	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				US MMF(r)	4.50	4.60
			Balanced (BG)(r)	10.27	+3.32	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				ROYAL MUTUAL	3.68	3.75
			Balanced (S)(r)	9.76	-1.45	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				B-CAN	3.68	3.75
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM S&S	3.94	4.02
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM Plus(r)	3.82	3.89
			Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM Can(r)	4.32	4.41
			Asian Gr (AGF)(r)	15.25	-2.58	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM Can(r)	4.32	4.41
			Bal Growth (L)(r)	9.76	-1.28	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				SCUDDED FUNDS OF CANADA	4.23	4.32
			Balanced (BG)(r)	10.27	+3.32	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Cdn MMF(r)	4.32	4.41
			Balanced (S)(r)	9.76	-1.45	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				SPECTRUM UNITED FUNDS	3.58	3.64
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Epargnes	3.68	3.75
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM Can(r)	3.68	3.75
			Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM US	3.60	3.66
			Asian Gr (AGF)(r)	15.25	-2.58	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				STANDARD LIFE	3.97	4.05
			Bal Growth (L)(r)	9.76	-1.28	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MMF(r)	3.97	4.05
			Balanced (BG)(r)	10.27	+3.32	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				STONE & CIE LIMITEE	3.45	3.51
			Balanced (S)(r)	9.76	-1.45	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				Principal MMF(r)	3.45	3.51
			Bond (L)(r)	190.08	+0.09	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				STRATEGIC VALUE FUNDS	4.11	4.19
			Cdn Bal (MX)(r)	10.39	-1.19	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07				MM(r)	3.48	3.54
			Amer Gr (AGF)(r)	11.42	-3.97	Intl Equity(F)(y)	13.83	-2.07		</				

INVESTIR

Taux d'intérêt

Taux en vigueur le 10 août 1999

	Dépôts à court terme						Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis f Intérêt versé annuellement					Hypothèques résidentielles													
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois ouv.	1 an fer.	2 ans ouv.	3 ans fer.	4 ans	5 ans			
<b>Banques</b>																														
Commerce CIBC	5 000	3,00	3,00	3,00	3,00	3,60	3,75	1 000	4,125	4,475	4,675	4,725	4,975	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Commerc. Ital.	5 000 >	3,00	3,00	3,00	3,00	3,30	3,50	1 000	3,90	4,30	4,50	4,60	4,85	1 000	4,15	4,55	4,75	4,85	5,10	4,15	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Laurentienne	3 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	1 000	4,00	4,35	4,55	4,60	4,85	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,50	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Hong Kong du Canada	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,15	3,25	1 000	4,125	4,475	4,675	4,725	4,975	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Montréal	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	1 000	4,00	4,35	4,55	4,60	4,85	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Nationale	5 000	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	1 000	4,00	4,35	4,55	4,60	4,85	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Nationale de Grèce	5 000	3,00	3,00	3,00	3,00	3,50	3,60							1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
République Nat. (N.Y.)	25 000	3,40	3,45	3,45	3,75	3,75	—	25 000	3,95	4,80	4,95	5,00	5,05	25 000	3,95	4,80	4,95	5,00	5,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Royale	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	0 500	4,00	4,35	4,55	4,60	4,85	0 500	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Scotia	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	0 500	4,00	4,35	4,55	4,60	4,85	0 500	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Toronto-Dominion	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	1 000	4,00	4,35	4,55	4,60	4,85	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	—	—	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
<b>Coopératives</b>																														
Cais. d'écon. Desj. *	5 000	3,00	3,00	3,00	3,00	3,35	3,45	1 000	3,40	3,80	4,00	4,10	4,35	1 000	3,90	4,30	4,50	4,60	4,85	3,90	4,85	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Cais. pop. (Mt) *	5 000 >	3,00	3,00	3,00	3,00	3,60	3,75	1 000	4,00	4,35	4,55	4,60	4,85	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Cais. pop. (Qc) *	3 000	3,00	3,00	3,00	3,00	3,60	3,75	1 000	3,00	4,10	4,30	4,35	4,60	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
<b>Fiducies</b>																														
Canada Trust	5 000 >	3,00	3,00	3,00	3,00	3,60	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	—	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Fiducie Desjardins	5 000	3,00	3,00	3,00	3,00	3,60	3,75	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Fiducie Standard Life	5 000	3,00	3,125	3,125	3,250	3,375	3,375	—	—	—	—	—	—	5 000	4,50	4,75	4,875	5,00	5,125	—	—	—	—	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75		
Fiducie Sun Life	25 000	4,00	4,125	4,125	4,250	4,375	4,50	—	—	—	—	—	—	1 000	5,00	5,25	5,375	5,50	5,90	5,00	5,90	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Montréal Trust	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Sherbrooke Trust	5 000	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	—	—	—	—	—	—	5 000	4,25	4,60	5,50	4,85	6,00	4,25	6,00	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Soc. Fiducie Mutuelle	10 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,30	3,50	—	—	—	—	—	—	1 000	4,35	4,70	4,90	4,95	5,20	—	—	—	—	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75
Trust Promutuel Capital	5 000 >	4,20	4,25	4,30	4,35	4,50	4,55	—	—	—	—	—	—	1 000	4,85	5,25	5,40	5,50	5,60	4,85	5,60	7,40	—	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Trust Général	5 000	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	4,60	5,50	4,85	6,00	4,25	6,00	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Trust La Laurentienne	3 000	2,70	2,70	2,70	2,75	3,05	3,20	—	—	—	—	—	—	0 500	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,50	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Trust National	5 000 >	2,75	2,75	2,75	2,75	3,35	3,50	—	—	—	—	—	—	1 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	
Trust Royal	5 000 >	3,00	3,00	3,00	—	3,60	3,75	—	—	—	—	—	—	5 000	4,25	4,60	4,80	4,85	5,10	4,25	5,10	7,40	7,10	7,65	7,05	7,40	7,60	7,65	7,75	

f Les certificats de dépôt garantis ne peuvent pas être encassés avant terme, sous aucune considération. \* Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. — Versement semestriel > Dépôts rachetables TOUS LES TAUX SONT SUJETS À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS. Source : LES AFFAIRES, renseignements colligés par France Weinstein.

Tableau : LES AFFAIRES

# Les taux d'intérêt américains à long terme passent au-dessus de 6,20 %

**Claude Chiasson**

Les taux d'intérêt américains passent au-dessus de la barre de 6,20 %, au grand désespoir des investisseurs.

Depuis la divulgation des plus récentes statistiques sur les coûts de la main-d'œuvre aux États-Unis (ceux-ci ont grimpé de 1,1 % au second trimestre), les experts et les investisseurs sont confondus. Jamais ont-ils craint autant le retour de l'inflation depuis les dernières années.

C'est pourquoi ils ont poussé fortement à la hausse les taux à long terme au cours des dernières semaines. Le rendement des obligations 30 ans du Trésor américain a ainsi touché 6,22 % au moment d'écrire cet article.

Les probabilités d'une nouvelle hausse du taux directeur américain sont maintenant très élevées. Et, si elle survient, ce sera le 24 août, soit au moment où la Réserve fédérale réunira son comité sur la politique monétaire américaine.

La nervosité des investisseurs n'est pas réservée au seul marché obligataire. Les actions en Bourse souffrent également du contexte, en particulier les titres des banques et des autres sociétés versant de généreux dividen-

des. Une hausse généralisée des taux rend les taux de dividende moins attrayants, ce qui force à la baisse les cours de ces titres.

### Facteurs inflationnistes

Toute une série de facteurs viennent en ce moment nourrir les craintes inflationnistes. L'activité économique bat son plein en Amérique du Nord. Les derniers chiffres sur l'emploi le confirment. Il s'est créé en juillet plus de 300 000 emplois aux États-Unis et 39 500 au Canada, dont 33 600 au Québec. Conséquence : le consommateur chante de deux bords de la frontière, ce qui laisse entrevoir une accélération de la demande finale pour les prochains mois.

Le redressement des écono-

mies asiatiques se traduit par ailleurs par une montée des prix des denrées. Le prix du pétrole a bondi de plus de 50 % au cours des derniers mois pour se maintenir solidement près de 20 \$ US le baril. Les prix du bois d'œuvre et des autres matériaux de construction sont également élevés à cause de la forte demande pour les maisons neuves. Les prix des métaux industriels ont aussi grimpé. C'est pourquoi l'indice des prix des denrées CRB (Commodities Research Bureau) a rebondi de son bas atteint à la fin de 1998.

Cette remontée des prix des matières premières finira par

se propager dans la chaîne de production pour finalement apparaître au niveau des biens de consommation.

**Les investisseurs sont inquiets du retour de l'inflation qui demeure pourtant à un plancher de 30 ans.**

qu'il n'hésiterait pas à intervenir fermement si Dame Inflation devait montrer plus que le bout de son nez.

### Craintes démesurées

Cela dit, est-ce que l'inflation se fait effectivement menaçante à l'heure actuelle ?

Pas vraiment constate Edward Yardeni, économiste en chef de la Deutsche Bank, dans ses plus récents écrits.

L'inflation moyenne de tous les pays industrialisés et en développement s'élève à 3,1 % sur une base annuelle. C'est le plus faible niveau enregistré depuis 30 ans. Et si on exclut la Turquie (l'inflation annuelle est de 63 % dans ce pays), le taux d'inflation mondial n'est plus que l'ombre de ce qu'il fut à moins de 2 %.

Dans la nouvelle Europe unie, le taux d'inflation se maintient à peine à 1 % l'an et il tend vers zéro, point qu'il

atteindra en l'an 2000 selon M. Yardeni.

Parmi les pays membres du G-7, l'inflation annuelle vivote également à près de 1 %. En France et en Allemagne, elle est même inexistante. Au Japon, les prix reculent carrément. Au Canada, en Angleterre et en Italie, l'inflation annuelle est inférieure à 2 %. Seuls les États-Unis ont connu un soubresaut de l'inflation en avril, étincelle qui s'est éteinte en mai et juin.

Oui, les investisseurs sont inquiets mais, ils le sont pour bien peu d'inflation, conclut l'économiste de la Deutsche Bank.

## Marchés monétaires

Canada		Semaine du			
		09-08	30-07	23-07	16-07
1. Taux d'escompte		4,75	4,75	4,75	4,75
2. Taux préférentiel		6,25	6,25	6,25	6,25
3. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	4,82	4,71	4,72	4,54
	(6 mois) (1)	5,09	4,83	4,84	4,71
4. Papier commercial	(90 jours) (1)	5,03	4,97	4,99	4,81
5. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	5,00	4,91	4,92	4,75
6. Argent à demande (1)		4,59	4,66	4,59	4,58

États-Unis					
1. Taux d'escompte		4,50	4,50	4,50	4,50
2. Federal Funds		4,88	5,25	5,19	5,00
3. Taux préférentiel		8,00	8,00	7,75	7,75
4. Bons du Trésor	(3 mois)	4,79	4,70	4,54	4,52
	(6 mois)	4,915	4,75	4,52	4,49
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,91	4,87	4,92	4,85
6. Papier commercial GMAC	(90 jours)	5,25	5,18	5,15	5,13
7. Eurodollars	(90 jours)	5,44	5,25	5,15	5,31

(1) Achat minimum de 1 M\$

Tableau : LES AFFAIRES

## Rendements (1) des obligations au 6 août 1999

Description	Rendement selon les échéances (en %)							
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	5,20	5,63	5,81	5,81	5,85	5,97	6,04	6,11
Province de l'Ontario	5,30	5,79	5,86	5,94	6,04	6,16	6,27	6,38
Province de Québec	5,38	5,87	5,96	6,04	6,11	6,34	6,44	6,58
Municipales du Québec	5,58	5,97	6,06	6,14	6,21	6,44	6,54	6,68

# Le massacre des titres technologiques se poursuit

Ces titres sont généralement les premières victimes des hausses de taux

Les marchés boursiers nord-américains subissent une véritable correction et ce, avant même que la véritable salve des hausses de taux d'intérêt ne soit lancée.

Le marché hors cote *Nasdaq* a perdu 3,42 % de sa valeur la semaine dernière, portant son recul depuis le sommet du 16 juillet à 11 %. Lundi le 9 août, la glissade s'est poursuivie, portant l'écart par rapport au sommet à près de 13 %.

Les titres technologiques sont généralement les premières victimes des hausses de taux. Les véhicules à rendement fixe deviennent plus attrayants pour les investisseurs qui délaissent les titres des sociétés plus risquées, qui nécessitent de longues périodes avant d'être rentables.

La situation actuelle est particulièrement difficile pour la nouvelle génération de titres Internet, qui ont atteint des valeurs astronomiques au cours des derniers mois. La

## Transactions boursières de la semaine se terminant le 6 août 1999

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	494	-	1506	-	3688	-
Titres en hausse	179	36	482	32	847	23
Titres en baisse	266	54	785	52	2572	70
Titres inchangés	49	10	239	16	269	07
Hauts 52 semaines	31	-	84	-	117	-
Bas 52 semaines	27	-	66	-	484	-

Tableau : LES AFFAIRES

correction estivale du secteur prend l'allure d'un véritable massacre où tous y passent, les bons comme les mauvais.

L'indice *Dow Jones Internet* a maintenant chuté de près de 50 % de son sommet d'avril 1999. *eBay* (*Nasdaq*, *EBAY*, 79,60 \$ US), par exemple, vaut maintenant 66 % de moins qu'à son sommet des 52 dernières semaines.

En plus de l'élévation des taux d'intérêt, les titres Internet sont maintenant confrontés à une offre excédentaire.

Alors qu'il y a un an les titres Internet inscrits en Bourse pouvaient se compter sur les doigts de la main, il y en a maintenant à profusion.

### Bonne tenue du Dow Jones

Par ailleurs, l'indice industriel *Dow Jones* est parvenu, malgré tout, à terminer la semaine en hausse de 0,55 %, réduisant sa baisse depuis son sommet de juillet à 4,42 %. Cette performance provient en grande partie de l'effet d'entraînement de l'offre publique d'achat de 9 milliards de dollars américains (G\$ US) de *Dow Chemical* (NY, *DOW*, 125,75 \$ US) sur *Union Carbide* (NY, *UK*, 63 \$ US), qui a fait grimper le titre de plus de 20 \$ US sur la semaine. *Union Carbide* fait partie de l'indice *Dow Jones*.

Au Canada, le *TSE 300* a fléchi de 2,86 % au cours de la semaine, poursuivant également sa glissade au début de la semaine du 9 août. Seuls

les sous-indices du secteur des ressources naturelles, du transport, des conglomérats et de l'immobilier ont inscrit des gains.

### Les titres de ressources tiennent bon

Le sous-indice des sociétés aurifères a augmenté de 1,30 %, soutenu par quelques bonnes nouvelles du côté du prix de l'or et de la demande des pays d'Asie. Le sous-indice des pâtes et papiers, qui s'est apprécié de 44 % depuis le début de l'année, a continué sa lancée avec un gain hebdomadaire de 2,2 %. Le prix de plusieurs produits, principalement le carton, le bois de sciage, et les offres publiques d'achat stimulent l'intérêt des investisseurs.

Le prix du pétrole, qui se maintient au-dessus de 20 \$ US le baril depuis maintenant près d'un mois, a enflammé tout le secteur pétrolier, incluant les titres liés aux services.

Le sous-indice des pétrolières (intégrées et productrices) a progressé de 40 % en 1999, la deuxième meilleure performance du *TSE 300*.

Le secteur des services financiers est celui qui a été certainement le plus malmené en 1999. Le sous-indice a perdu encore 5,84 % la semaine dernière, portant à 17,8 % le recul enregistré depuis le début de l'année.



François Riverin

Les principales composantes du sous-indice, les banques, les sociétés d'assurance, les sociétés de gestion de fonds mutuels et les sociétés de gestion financière souffrent toutes, à divers degrés, d'un environnement où les taux d'intérêt sont à la hausse. ■

## Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	99-08-06	en 1 semaine	Cours /bén.		
<b>Bourse de Montréal</b>					
XXM	3698,60	-113,47	21,68	3965,19	2719,24
Banque	5450,88	-249,31	12,53	7252,96	4657,46
Mines et métaux	2132,49	31,47	95,21	2261,81	1448,10
Pétrole et gaz	2787,12	31,10	n.d.	3022,20	1773,10
Prod. forestiers	2819,70	76,41	42,47	2874,47	1786,75
Prod. industriels	3754,53	-170,70	99	4206,29	2667,02
Serv. publics	3765,19	-176,71	15,96	4521,33	3587,37
<b>Bourse de Toronto</b>					
TSE 300	6878,80	-202,23	34,17	7309,18	5325,79
TSE 200	428,41	-5,52	n.d.	443,80	311,44
TSE 100	415,20	-13,56	25,50	447,07	323,63
TSE 35	398,17	-9,60	28,44	422,59	289,62
Mines et métaux	3872,23	104,69	n.d.	3940,13	2412,49
Or et métaux précieux	5107,11	65,41	n.d.	7532,41	4228,88
Pétrole et gaz	6508,92	138,29	n.d.	6518,21	3955,33
Pâtes et papiers	5119,52	110,97	n.d.	5348,26	3151,15
Produits de consommation	14318,08	-456,36	32,66	15006,40	8894,03
Prod. industriels	5646,07	-287,66	n.d.	6135,49	3394,98
Immeubles et construction	2137,18	26,35	11,23	2479,61	1901,76
Transport + Envir.	6178,24	18,23	n.d.	6625,28	4821,65
Pipelines	5749,85	-59,48	19,77	6526,45	5496,96
Services publics	7793,85	-476,90	15,13	8725,66	5531,01
Comm. & médias	17323,63	-476,72	24,60	19783,03	11714,56
Commerce	5212,30	-104,64	62,06	59,09,33	4537,72
Serv. financiers	6926,05	-429,42	12,64	92,07,48	6158,98
Conglomérats	9162,02	147,20	18,32	9765,88	7271,64
Biotechnologie	2105,29	-78,41	60,92	2279,73	1179,75
<b>Bourses (États-Unis)</b>					
DJ, 30 ind	10741,03	58,88	25,20	11209,84	7379,70
DJ, transport	3220,03	-113,21	13,10	3797,05	2260,24
DJ, serv. publics	318,38	3,72	20,90	330,72	267,68
DJ, 65 actions	3182,43	-5,32	n.d.	3369,20	2358,69
DJ, Internet, composé	185,94	-6,67	n.d.	318,32	42,24
NYSE, composé	611,04	-15,03	n.d.	663,12	462,69
Amex	777,92	-10,31	n.d.	818,10	554,70
S & P 500	1300,29	-28,43	33,88	1418,78	923,32
NASDAQ	2547,97	-90,52	n.d.	2864,48	1357,09
<b>Bourses (international)</b>					
Francfort (Dax)	5010,47	-1,79	n.d.	6171,43	3896,08
Hong Kong (H.S.)	13167,06	-0,15	n.d.	14222,57	6660,42
Londres (F.T.100)	6121,00	-1,78	n.d.	6679,00	4648,70
Mexique (IPC)	5029,66	-4,39	n.d.	5964,46	2856,10
Paris (CAC)	4223,64	-3,62	n.d.	4656,79	2959,97
Tokyo (Nikkei 225)	17084,24	-4,35	n.d.	18248,30	12879,97
Europe, Asie, Extrême-Orient	900,40	-12,30	n.d.	970,30	662,80
<b>Dollar canadien</b>					
	Ferm. 99-08-06	Ferm. 99-07-30	Ferm. 99-07-23	1997-1998	
				Haut	Bas
New York en \$ US	66,51	66,39	66,33	69,13	63,31

Tableau : LES AFFAIRES

## D'autres PME en Bourse qui s'envolent

Mises au rancart par les investisseurs blasés, deux autres PME québécoises se résignent à se faire avaler dans des transactions sans éclat et une troisième mise sur un rachat d'actions. Ainsi, après avoir procuré un rendement financier et boursier décevant, *LG Technologies* (Mtl, *LGM*, 3,75 \$) passe aux mains du fabricant de composants électroniques *Industries C-Mac* (Mtl, *CMS*, 34,65 \$) dans une offre d'échange d'actions de 4 \$ l'action. *LG* a émis ses actions à 7,50 \$ chacune en juin 1996.

*Dundee Wealth Management*, la filiale de distribution de produits d'investissement de la banque d'affaires *Dundee Bancorp* (Tor., *DBC.A*, 15,75 \$), a finalement décidé de faire main basse sur *Peelbroke Capital*, la coquille issue de la faillite du courtier *Marleau Lemire*. Mieux connue pour ses fonds communs *Dynamique*, *Dundee Bancorp* a déjà 35 % des actions de *Peelbroke* et son offre permettra à *Dundee Wealth* d'entrer en Bourse. Les actions de *Peelbroke* étaient inscrites à Toronto et Montréal, mais les transactions étaient interrompues depuis août 1998, en raison de l'absence d'activités d'exploitation. À sa suspension, ses actions valaient 5,10 \$ et on estimait l'encaisse à 5,79 \$ l'action.

Les actionnaires de *Peelbroke* recevront 0,3 action ordinaire et un bon de souscription échangeable contre 0,3 action ordinaire de *Dundee Wealth*, 0,2 action à droit de vote subalterne de catégorie A de *Dundee Bancorp* et 1,50 \$ au comptant pour chacune de leurs actions.

Enfin, des dirigeants d'*Entreprises Microtec* (Mtl, *EMI*, 2,60 \$) ont publicisé leur rachat de 100 000 actions de la société de sécurité résidentielle, membre de l'empire *Téléystème* de *Charles Sirois*. (DB) ■

L'équipe du journal LES AFFAIRES vous présente le cahier répertoire «hors série» Technologies solutions d'affaires



LES AFFAIRES Hors Série

TECHNOLOGIES solutions d'affaires

- L'informatique d'entreprise
- Le commerce électronique
- Les réseaux d'entreprise
- La téléphonie et l'informatique
- Les communications d'entreprise

Il s'adresse aux dirigeants d'entreprises et aux spécialistes en informatique.

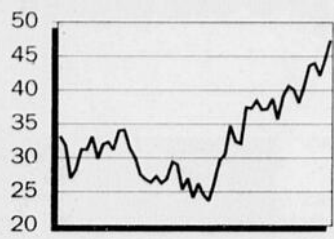
**Soyez-y!**

Parution: septembre 1999  
Tombée réservation: 24 août 99

Pour profiter de cette occasion, communiquez avec le service des ventes: (514) 392-9000

# Gagnants & perdants

**Talisman Energy, 47,40 \$ gain de 2,85 \$**



Du 14-08-98 au 06-08-99

Le titre du producteur de pétrole **Talisman Energy** (Tor., *TLM*) est à son sommet des 52 dernières semaines. Des analystes estiment qu'il pourrait encore gagner 50 %. La compagnie de Calgary s'attend à une croissance de ses fonds autogénérés de 43 % cette année, grâce à la hausse du prix du pétrole et à une production accrue. Au deuxième trimestre, ses fonds ont bondi de 61 % tandis que son bénéfice a atteint 0,15 \$ par action (0,02 \$ l'an dernier).

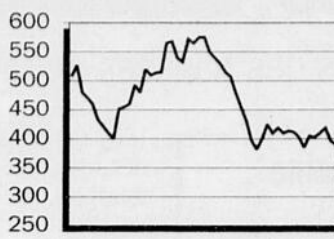
**Goldman Sachs, 56,25 \$ US, perte de 8,13 \$ US**



Du 07-05-99 au 06-08-99

Semaine noire pour les firmes de courtage américaines. Plusieurs éléments ont contribué au recul des titres : la crainte d'une hausse des taux d'intérêt, la peur d'un assèchement des émissions publiques à cause du plongeon des titres Internet, la baisse du volume de transactions d'actions, la concurrence des cyber-courtiers. Parmi les malmenés, **Goldman Sachs** (NY, *GS*) est tombée à son plus bas niveau depuis son entrée en Bourse à 53 \$ US, en mai.

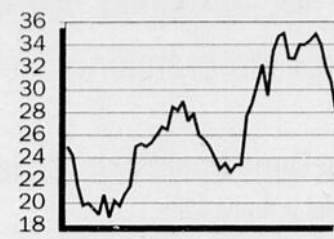
**Fairfax Financial Holdings, 285 \$, perte de 105 \$**



Du 14-08-98 au 06-08-99

**Fairfax Financial** (Tor., *FFH*) a vu son titre piquer de 27 %. Le holding d'assurance et de réassurance a dégagé un bénéfice net de 2,82 \$ par action au second trimestre, comparativement à 4,79 \$ l'an dernier. L'entreprise de l'investisseur **Prem Watsa** a souffert de la guerre des primes qui sévit en l'Amérique du Nord et de réclamations plus élevées. **CIBC Marchés Mondiaux** maintient son prix cible à 390 \$. **First Marathon** le voit à 450 \$ d'ici 12 mois.

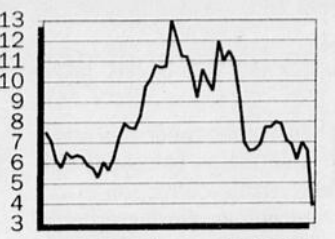
**Chapters, 27,85 \$, perte de 2,90 \$**



Du 14-08-98 au 06-08-99

L'action du plus grand libraire canadien, **Chapters** (Tor., *CHP*), a perdu des plumes dans la débâcle généralisée des titres Internet. La semaine dernière, Chapters a terminé son prospectus pour inscrire à la Bourse sa filiale de commerce électronique, **Chapters Online**. Les investisseurs sont nerveux car Chapters vient d'essayer une perte de 9,4 M\$ au premier trimestre, en grande partie due à la création de sa division Internet en octobre dernier.

**Descartes Systems Group, 3,86 \$, perte de 2,74 \$**



Du 14-08-98 au 06-08-99

**Descartes Systems Group** (Tor., *DSG*) a lancé une mise en garde : sa perte nette au deuxième trimestre sera de 0,15-0,18 \$ l'action alors que des analystes prévoient un déficit de 0,02 \$. Le concepteur de logiciels est en peine car il doit ajuster ses produits pour le commerce électronique. Déjà, au premier trimestre, Descartes avait déçu les investisseurs avec une perte de 0,21 \$. Son action avait alors dégringolé de 40 % en trois jours. (SG)

## INVESTIR

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt.	Var.	Vol. Div.	Bén.	Cours
1,20	0,31	ABL Cda	ABL	0,91	0,91	0,91	-0,05	47	0,19	2,1
5,50	5,20	AD Opt	AOP	5,50	5,00	5,20	nt	nt	nt	nt
8,65	7,80	ADDF	DRX	8,65	8,50	8,50	+0,50	5	nt	nt
6,25	1,91	ADS	AAL	2,40	2,30	2,30	106	0,05	46,0	106
0,18	0,06	AFCAN	AFK	0,08	0,08	0,08	45	nt	nt	nt
11,30	8,05	AGRA Inc	AGR	11,20	11,20	11,20	-0,10	206	1,5	0,97 11,1
0,26	0,01	ARCA Expl	ACX	0,05	0,05	0,05	69	-0,05	nt	nt
92,50	23,25	AT&T Cda	TEL	95,00	94,50	95,00	-2,50	4	2,60	36,5
43,65	30,00	MATCO I	ACO	43,65	42,75	43,60	+0,90	112	1,8	3,12 13,9
43,50	30,00	MATCO II	ACO	43,50	43,30	43,40	nt	1,8	3,12 13,9	
0,20	0,03	Abcourt	ABI	0,12	0,11	0,12	+0,01	200	2,2	1,68
19,95	11,65	AbitibiCons	A	19,00	16,80	18,30	+1,55	4190	0,62	12,1
8,50	7,25	AcierTerB	LER	8,00	7,50	7,50	nt	79	0,62	7,7
6,15	4,35	AcierTerB	LER	5,00	4,75	4,80	-0,15	79	0,62	7,7
109,95	95,25	AcierTer8%	LER	102,50	100,60	101,50	+0,50	354	nt	nt
110,00	99,00	AcierTer25	LER	102,00	101,50	102,00	+0,50	150	0,28	nt
8,00	4,00	AEterna	AEI	4,60	4,30	4,55	+0,20	278	0,04	-0,07
9,90	4,35	AgricoEag	AGE	9,00	7,75	9,00	+0,90	30	0,34	-0,16
1,10	0,18	Agrotek	AGK	0,24	0,20	0,24	+0,05	280	0,04	-0,07
9,10	5,15	AirCda	AAC	6,95	6,85	6,80	-0,04	7654	-0,07	-0,07
8,25	4,55	AirCdaA	AAC	5,00	5,00	5,00	+0,15	2776	0,9	0,92
48,50	28,00	AltEnrg	AEC	40,00	45,00	47,00	+1,00	127	1,9	u1,32 23,3
49,35	28,85	Alcan	AL	46,90	45,50	46,30	+0,85	1373	0,79	nt
0,65	0,30	Algo A	AO	0,40	0,37	0,37	nt	79	0,81	25,9
4,50	3,50	Algo pf 1	AO	3,50	3,50	3,50	nt	nt	0,81	23,8
4,50	3,60	Algo pf 2	AO	2,00	1,60	2,00	nt	nt	2,13	2,13
23,25	12,25	AlCoucheAATD	210	20,00	21,00	21,00	nt	23	1,94	1,66
21,65	14,00	AlCoucheB	190	19,25	19,25	19,25	nt	23	0,22	79,8
6,50	2,22	AllBio	AXB	2,26	2,26	2,26	+0,04	23	0,22	79,8
29,00	18,00	AllcAMA	AAC	18,00	18,00	18,00	-1,50	1	0,22	79,8
29,50	16,50	AllcATB	19,75	17,50	19,00	-0,60	22	0,22	79,8	
20,75	12,75	AllcEfrst	ALP	12,85	1,00	1,25	-0,65	69	0,22	79,8
1,20	0,75	ArtQst B	AO	0,90	0,75	0,75	-0,15	100	-0,05	nt
0,30	0,02	ArtQst wt	AO	0,05	0,02	0,02	-0,08	30	-0,03	nt
0,75	0,20	Alican	ALI	0,65	0,55	0,60	-0,05	350	-0,10	nt
0,44	0,08	Altavista	ATA	0,12	0,12	0,12	+0,02	50	0,50	3,9
9,25	6,25	Am Trc LP	AI	8,85	8,65	8,65	-0,10	207	1,9	0,73 11,0
11,25	5,05	Amisco	IAC	8,00	7,95	8,00	60	1,9	0,50	3,9
2,30	1,00	Amisk A	AS	2,00	1,76	1,95	+0,03	220	64	75
2,79	2,00	Amisk pf	AS	2,75	2,61	2,61	+0,30	64	75	nt

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Form. \$	Var. en \$	Var. en %
<b>LES GAGNANTS</b>						
Harmac Pac	85	18,80	8,00	8,80	+3,10	+54,4
LG Tech	1053	1445	3,26	4,20	+1,10	+35,5
Ced-Or	9513	11,10	0,72	1,00	+0,26	+35,1
Irwin Toy	22	2,20	1,98	2,20	+0,55	+33,3
Microtec Entp	1159	2,70	1,95	2,70	+0,87	+21,1
Helix Hearing	783	1,70	1,30	1,70	+0,25	+17,2
Call-Net B	740	8,55	6,80	7,95	+1,15	+16,9
Call-Net Ent	303	8,65	7,35	8,35	+1,15	+16,0
Amisk 6.5% pf	64	2,75	2,61	2,61	+0,30	+13,0
GaldanActvwrA	89	13,75	30,20	35,00	+4,00	+12,9
<b>LES PERDANTS</b>						
San Francisco A	12	8,25	7,25	7,25	-1,25	-14,7
Telelobe	8426	3445	12840	28,85	-4,55	-13,6
Coscienti Sp A	210	4,95	4,10	4,20	-0,60	-12,5
DTM Info Tech	216	2,06	1,60	1,80	-0,25	-12,2
Telesystem Int	1355	28,00	23,20	23,20	-3,05	-11,6
Informission	7	5,50	5,15	5,15	-0,60	-10,4
Mackenzie Fin	802	14,75	13,85	14,25	-1,60	-10,1
Mitchell Rbt B	30	9,00	9,00	9,00	-1,00	-10,0
BCE Emergis	11377	34,25	26,00	29,95	-3,30	-9,9
Onex	76	27,25	24,25	24,25	-2,60	-9,7
<b>LES PLUS ACTIFS</b>						
Micro Tempus	13575	1,40	1,06	1,19	-0,06	-4,8
Bombardier B	11871	22,30	19,35	19,90	-1,95	-8,9
Stelco A	11765	12,00	11,10	11,90	+0,35	+3,0
Domtar	11702	15,80	15,00	15,05	-0,20	-1,3
BCE Emergis	11377	34,25	26,00	29,95	-3,30	-9,9
Forex Grp B	9551	13,20	30,75	32,35	+1,05	+3,4
Ced-Or	9513	11,10	0,72	1,00	+0,26	+35,1
CGI Groupe A	9379	27,95	25,00	26,50	-1,00	-3,6
Telelobe	8426	3445	12840	28,85	-4,55	-13,6
Dofasco	8177	128,70	24,85	27,35	+2,35	+9,8

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post **Tableau : LES AFFAIRES**

## Bourse de Montréal

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 6 août 1999

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt.	Var.	Vol. Div.	Bén.	Cours
50,00	50,00	AnCdnDpf	ACT	50,00	50,00	50,00	2	6,3	nt	nt
0,91	0,18	AngSwissASW	0,22	0,20	0,20	-0,02	435	-0,01	nt	nt
0,14	0,02	Antoro	ORE	0,04	0,04	0,04	36	nt	nt	nt
0,64	0,16	Appalachs	APP	0,29	0,25	0,29	+0,05	140	-0,01	nt
2,15	1,50	ArdenPI	ARH	1,95	1,80	2,00	nt	3,3	-0,14	nt
0,55	0,17	ArenaGold	ARN	0,32	0,32	0,32	+0,06	88	nt	nt
24,00	4,00	Asbestos	AB	12,00	10,00	12,00	nt	0,59	20,3	nt
2,55	0,72	Ashton	ACA	0,72	0,72	0,72	-0,23	10	-0,14	nt
28,50	15,75	AstralA	ACM	25,25	24,80	25,15	-0,35	1056	1,2	1,02 24,7
29,05	17,00	AstralB	ACM	35,00	...	26,75	nt	1,1	1,02 26,2	
0,75	0,10	Atapa	AML	0,20	0,11	0,12	nt	-0,08	nt	nt
24,00	14,00	Athbsca	AOS	23,75	23,50	23,75	-0,25	792	0,86	27,6
0,08	0,03	AuyvaRs	AUV	0,06	0,05	0,05	nt	-0,01	nt	nt
34,9	1,80	Aur Res	AUR	2,74	2,65	2,74	-0,06	124	1,8	-0,01
0,14	0,03	AurgnrEx	AUI	0,05	0,05	0,05	-0,01	400	-0,03	nt
0,90	0,90	Aurizon	ARZ	1,20	...	0,70	nt	0,04	175	
0,15	0,05	Autanabi	AUA	0,07	0,06	0,07	nt	nt	nt	
11,60	5,70	Axcan	AXP	9,75	8,00	8,25	-0,45	3573	-0,03	nt
0,97	0,08	Azimut	AZM	0,19	0,12	0,12	-0,07	30	-0,07	nt
32,50	17,00	BCE Gas	BGS	28,90	28,50	28,50	-0,25	88	4,1	1,89 15,1
48,00	6,75	BCE EmergIFM	34,25	26,00	29,95	-3,30	11377	-1,50	nt	
78,05	39,80	BCE Inc	BCE	75,00	69,85	70,05	-5,20	1794	1,913	39,5
57,85	32,50	BCE Mob	BCX	57,85	57,80	57,80	-0,05	2244	-1,10	nt
43,00	31,75	BCETelus	BTS	33,75	31,75	32,00	-1,60	1251	44	1,24 25,8
40,75	30,50	BCTTelusA	33,00	30,50	31,15	-1,60	435	4,5	1,37 22,7	
26,85	16,50	BMTCA	GBT	21,25	20,50	20,50	-1,00	12	1,0	

Bourse de Montréal

INVESTIR

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Qui construit le plus vaste entrepôt de données au Québec? DMR Une société Amdahl

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 6 août 1999

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Includes sections for A/B, LES GAGNANTS, LES PERDANTS, and LES PLUS ACTIFS.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Contains a large list of stock symbols and their corresponding price and volume data.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Continuation of stock market data.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. 00, Bén. Cours \$ /ben. Continuation of stock market data.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Main table containing stock market data with columns for various metrics like 'Haut 52s', 'Bas 52s', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'Bén./ben.' for multiple stocks.

G/H

Table listing stock market data for the G/H section, including columns for 'Haut 52s', 'Bas 52s', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'Bén./ben.'

I/J

Table listing stock market data for the I/J section, including columns for 'Haut 52s', 'Bas 52s', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'Bén./ben.'

M/N

Table listing stock market data for the M/N section, including columns for 'Haut 52s', 'Bas 52s', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'Bén./ben.'

O/P

Table listing stock market data for the O/P section, including columns for 'Haut 52s', 'Bas 52s', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'Bén./ben.'

K/L

Table listing stock market data for the K/L section, including columns for 'Haut 52s', 'Bas 52s', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'Bén./ben.'

R/S

Table listing stock market data for the R/S section, including columns for 'Haut 52s', 'Bas 52s', 'Sym.', 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'Bén./ben.'

Bourse de Toronto

INVESTIR

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

Q/R

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

S/T

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

U/V

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

W/X

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

Y/Z

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. Cours \$/bén. Includes stock listings for various companies like Alcan, Bell, and various funds.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 6 août 1999

Table A/D: Market data for various stocks including A/D, 52s, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Columns include stock symbols and their corresponding market metrics.

Table E/L: Market data for various stocks including E/L, 52s, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Columns include stock symbols and their corresponding market metrics.

Table M/R: Market data for various stocks including M/R, 52s, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Columns include stock symbols and their corresponding market metrics.

Table S/Z: Market data for various stocks including S/Z, 52s, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours. Columns include stock symbols and their corresponding market metrics.

Bourse de New York

INVESTIR

Table of stock market data for the New York Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 6 août 1999

Table of stock market data for Nasdaq, including columns for stock symbols, prices, and volume.

# Un bénéfice record pour Air Canada au second trimestre

Elle a réussi à améliorer sa marge bénéficiaire d'exploitation, de 9,2 % à 10,2 %

**Stéphanie Grammond**

Le plus grand transporteur aérien au pays est sur la bonne route. **Air Canada** (Tor., AC, 6,80 \$) a dégagé un bénéfice d'exploitation record au second trimestre (169 M\$, en hausse de 14 %), mais la

crainte d'une grève de ses employés d'entretien et de ses agents de bord aura un impact négatif sur ses résultats du troisième trimestre.

Les profits d'Air Canada ont dépassé les attentes des analystes. Son bénéfice net s'est élevé à 73 M\$ (0,38 \$ par action), alors que des ana-

lystes financiers ne prévoyaient que 0,27 \$. Le bénéfice a progressé de 5 M\$, par rapport à 68 M\$ l'an dernier (excluant un gain extraordinaire).

Cette embellie provient de la hausse plus forte que prévu des revenus, malgré une réduction de la capacité de 1,8 %.

En outre, Air Canada a réussi à améliorer sa marge bénéficiaire d'exploitation, de 9,2 % à 10,2 %.

« Les coûts progressent moins vite que prévu. Et les **Lignes aériennes Canadien International** ne gagnent plus de parts de marché comme c'était le cas au début de l'année.

Air Canada pourrait donc réaliser un bénéfice par action de 0,70 \$ en 1999, compte tenu des perspectives pour le troisième trimestre », explique **Jacques Kavafian**, analyste, de **Valeurs mobilières Yorkton**.

En fait, les réservations au troisième trimestre seront plus faibles à cause des craintes, maintenant résorbées, d'une grève comme celle qui

## Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	1,45 \$ par part	03-08-99
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,33 \$ par part	04-08-99

Tableau : LES AFFAIRES

avait paralysé Air Canada pendant 13 jours l'an dernier. La compagnie estime que la baisse des réservations retranchera 30 M\$ aux profits avant impôts.

« Si ce n'était de ce facteur, nous hausserions nos prévisions de bénéfice par action pour 1999, qui demeurent à 0,66 \$ pour l'instant », note **David Graham**, de **First Marathon**.

L'analyste estime que l'action d'Air Canada constitue une occasion d'achat spéculatif en vue d'un prix cible de 7,63 \$.

M. Kavafian recommande pour sa part d'accumuler le titre avec un prix cible de 8 \$.

« Nous croyons que **Robert Milton**, le nouveau chef de l'exploitation nommé en remplacement de **Lamar Durett**, qui a pris sa retraite, sera davantage concentré sur la nécessité de maximiser l'avoir des actionnaires », ajoute M. Kavafian.

À 39 ans, c'est M. Milton qui poursuivra le programme de réduction des coûts qui doit permettre de relever le bénéfice d'exploitation du transporteur aérien de 250 M\$ à partir de 2001.

### WestJet Airlines

Un jeune acteur dans l'univers du transport aérien a dévoilé de bons résultats. Inscrite à la Bourse depuis quelques semaines, **WestJet Airline** (Tor., WJA, 12,75 \$), de Calgary, a doublé son bénéfice par action à 0,12 \$ au second

trimestre. M. Kavafian avait prévu un bénéfice de 0,10 \$.

Les revenus du transporteur de classe économique sur de courtes liaisons ont bondi de 63 %, à 45 M\$. Cette croissance devrait se poursuivre au cours des prochaines années, selon **Yorkton** qui recommande l'achat du titre avec un cours cible de 15 \$.

## E\*Trade s'allie à Salter New Media

Le cybercourtier **E\*Trade Canada** et **Salter New Media**, la division multimédia de **Salter Street Films** (Tor., SSF, 5 \$), ont conclu une entente de marketing pour lier leurs services Internet de pointe pour les investisseurs : **E\*Trade Canada**, **InvestorCanada.com** et **Q1234.com**.

Propriété de **Versus Technologies** (Tor., V, 10,60 \$), E\*Trade offre des services de courtage et de négociations en ligne ainsi que l'accès à de la recherche financière sur les sociétés ouvertes et les fonds communs. Propriété de **Salter New Media**, **InvestorCanada.com** publie quotidiennement des entrevues avec des experts financiers, incluant des recommandations de titres, une analyse du marché et des prévisions économiques. Une coentreprise entre **Salter** et la **Bourse de Toronto**, le site **Q1234.com** présente, en temps réel, les appels conférences trimestriels de sociétés ouvertes, ainsi que certaines assemblées annuelles.

Les sites **InvestorCanada.com** et **Q1234.com** lieront leurs internautes à E\*Trade par le biais d'une bannière publicitaire. E\*Trade liera ses propres clients aux deux sites financiers par son site en temps réel **www.canada.etralive.com**. (DB) ■

## Sico est devenue une proie attrayante

En solidifiant le redressement amorcé il y a deux ans par les nouveaux dirigeants, **Sico** (Mtl, SIC, 16,75 \$) retient l'attention.

« À mesure que Sico améliore ses rendements, elle pourrait devenir une proie de plus en plus attrayante pour un concurrent plus imposant. Dans une offre publique, l'action de Sico pourrait valoir de 35 \$ à 40 \$ », spécule **Scott Lamacraft**, de **Valeurs mobilières Sprott**. L'analyste précise que les fusions-acquisitions dans l'industrie de la peinture se réalisent à un multiple de 10 à 12 fois le bénéfice avant impôts et amortissement (BAIIA).

Il s'est dit agréablement surpris par la hausse de 3,6 % des revenus (116,6 M\$) et de

36,2 % du bénéfice (5,4 M\$ ou 0,94 \$ par action) au premier semestre. « Sico continue à réduire ses coûts, ce qui lui a permis d'augmenter sa marge bénéficiaire à 15 %, par rapport à 14,2 % au second trimestre de 1998 », a-t-il écrit dans un commentaire.

M. Lamacraft soutient que la croissance actuelle des marchés de la rénovation et de la construction devrait amener de l'eau au moulin de la société. Il estime aussi que le titre est sous-évalué, à un multiple de 5,1 le BAIIA, alors que le ratio de l'industrie se situe à 7.

Son cours cible d'ici 12 mois est de 25,30 \$ sur la base d'un bénéfice par action de 1,27 \$ pour le présent exercice. (DR) ■

## Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Lithos (Corporation)	25 août	10 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Shermag	26 août	16 h 00	Club St-Denis, Montréal
Saint-Sauveur International	27 septembre	12 h 00	Club Montréal, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

## Déclarations de dividendes

- **Atco** : div. trim. de 0,20 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Canadian Hotel Income Properties REIT** : div. mensuel de 0,10 \$ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 13 août.
- **Chieftain Intl. Funding** : div. trim. de 1,8125 \$US payable le 30 sep. aux actionnaires inscrits le 15 sep. aux actionnaires inscrits le 1er septembre.
- **Domtar** : div. trim. de 0,035 \$ payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 1er septembre.
- **Enermark Income Fund** : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 20 août aux actionnaires inscrits le 10 août.
- **Groupe Saputo** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 3 septembre aux actionnaires inscrits le 20 août.
- **Industries Lassonde** : div. trim. de 0,07 \$ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 27 août.
- **Linamar Corporation** : div. trim. de 0,04 \$ payable le 17 septembre aux actionnaires inscrits le 27 août.
- **Newcourt Credit Group** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 18 août.
- **North West Company Fund** : div. trim. de 0,30 \$ payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 15 août.
- **Potash Corporation** : div. trim. de 0,25 \$US payable le 15 novembre aux actionnaires inscrits le 25 octobre.
- **Sico** : div. trim. de 0,08 \$ payable le 24 septembre aux actionnaires inscrits le 10 septembre.
- **Suncor** : div. trim. de 0,17 \$ payable le 24 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Thomson Corporation** : div. trim. de 0,1625 \$US payable le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 19 août.
- **TransCanada Pipelines** : div. trim. de 0,28 \$ payable le 29 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre.
- **Westrock Energy Income Fund I** : div. mensuel de 0,14 \$ payable le 20 août aux actionnaires inscrits le 10 août.
- **Westrock Energy Income Fund II** : div. mensuel de 0,14 \$ payable le 20 août aux actionnaires inscrits le 10 août.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

## Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement % Cotes hebdomadaires			
	30 juillet 99	30 juillet 99	23 juillet 99	31 juillet 98
<b>Ass. des pompiers de Mtl</b>				
•Fonds A.P.M. équilibré	7,66	12,434	14,462	12,447
<b>Barreau du Québec</b>				
•Équilibré	6,69	13,091	13,11	12,904
•Obligations	3,01	10,421	10,478	11,086
<b>Féd. des policiers du Québec</b>				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	9,49	13,736	13,881	12,855
<b>Ingénieurs du Québec-Férique (Cotes au 06-08-99)</b>				
•Revenu à court terme	4,80	34,398	34,366	34,238
•Obligations	2,20	36,879	36,067	38,186
•Actions	9,20	43,957	44,629	46,211
•Équilibré	6,00	46,383	47,039	49,481
•International	11,50	10,304	10,536	11,798
•Américain	17,00	14,385	14,867	15,944
•Croissance	14,40	11,625	11,895	11,171
<b>Maîtres-électriciens</b>				
•Fonds CORMEL Équilibré	7,06		15,221	14,568
<b>Maîtres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)</b>				
•Équilibré	11,48	13,850	14,003	13,214
<b>Médecins Omnipraticiens du Québec</b>				
•Omnibus	3,83	81,913	82,673	78,888
•Fonds de placement	9,09	22,366	22,663	21,269
•Marché monétaire	4,81	10,014	10,014	10,014
•Obligations	5,31	10,441	10,591	10,621
•Actions canadiennes	4,10	16,097	16,256	15,847
•Actions internationales	12,14	11,279	11,367	11,711
•Équilibré	n.d.	11,423	11,504	n.d.
<b>Professionnels du Québec (Cotes au 09-08-99)</b>				
Fonds de retraite:				
•Équilibré	5,70	11,985	12,112	12,459
•Actions américaines	14,50	10,979	11,086	10,00
•Actions asiatiques	58,70	15,165	15,720	10,00
•Actions canadiennes	8,60	18,817	19,101	18,284
•Actions européennes	13,00	11,013	11,144	10,00
•Obligations	1,70	10,801	10,892	11,389
•Court terme	5,00	9,505	9,498	9,484
•International-actions	15,10	15,011	15,253	17,006
•Croissance et revenus	3,50	11,230	11,322	11,284
<b>Union des Artistes (CSS)</b>				
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	7,47	52,817	52,971	49,145
•Obligations	2,14	12,787	12,919	12,519
•Actions	6,50	10,994	11,028	10,323

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

## Les devises Le 6 août 1999, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rep.)	Rand	4,1088	Jamaïque	Dollar	25,6099
Afrique française	Franc CFA	408,4400	Japon	Yen	76,8200
Allemagne	Mark	1,2178	Liban	Livre	1001,2000
Antilles anglaises	Dollar	1,7998	Maroc	Dirham	6,5087
Argentine	Peso	0,6665	Mexique	Nuevo peso	6,3100
Australie	Dollar	1,0224	Nicaragua	Gold Cordoba	7,9600
Autriche	Schilling	8,5700	Norvège	Couronne	5,1456
Bahamas	Dollar	0,6666	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,2615
Barbade	Dollar	1,3332	Pakistan	Roupie	34,1200
Belgique	Franc	25,1200	Pays-Bas	Florin	1,3722
Bermudes	Dollar	0,6666	Pérou	Newsol	2,2214
Brésil	Real	1,2285	Philippines	Peso	25,6600
Chili	Peso	325,7300	Porto-Rico	Dollar	0,6666
Chine	Renminbi	5,5175	Portugal	Escudo	124,8300
Colombie	Peso	1199,8400	Rép. dominicaine	Peso	10,5700
Cuba	Peso	15,3313	Rép. tchèque	Koruna	22,8070
Danemark	Couronne	4,6340	Roumanie	Leus	10 682,5757
Egypte	Livre	2,2762	Royaume-Uni	Sterling	0,4152
Espagne	Peseta	103,6100	Russie	Rouble	16,0567
États-Unis	Dollar	0,6666	Singapour	Dollar	1,1113
Finlande	Mark	3,7022	Slovaquie	Koruna	27,9500
France	Franc	4,0844	Sri Lanka	Roupie	47,7900
Grèce	Drachme	203,5100	Suède	Couronne	5,4673
Haiti	Gourde	11,1312	Suisse	Franc	0,9957
Hong Kong	Dollar	5,1743	Tunisie	Dinar	0,7937
Inde	Roupie	28,8961	Turquie	Lire	286 172,8400
Iran	Rial	1 999,7300	Union européenne	Euro	0,6227
Israël	New shequel	2,7734	Venezuela	Bolivar	408,4500
Italie	Lire	1 206,2700			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

INVESTIR

Résultats financiers

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	par action		plus récent	l'an dernier		
			plus récent	l'an dernier				
Acetex <sup>1</sup>	(5 525)	(35)	(0,21)	0,00	47 407	59 185	3 m.	30-Jun-99
1	(11 669)	(981)	(0,45)	(0,03)	95 479	122 636	6 m.	30-Jun-99
Aeterna (Les Laboratoires)	(2 007)	(754)	(0,07)	(0,03)	1 157	949	3 m.	30-Jun-99
1	(3 940)	(725)	(0,14)	(0,03)	2 766	2 440	6 m.	30-Jun-99
Agnico-Eagle (Mines) <sup>1</sup>	(2 890)	(1 959)	(0,05)	(0,04)	7 210	11 187	3 m.	30-Jun-99
1	(4 635)	(4 089)	(0,09)	(0,08)	17 316	21 711	6 m.	30-Jun-99
Ainsworth Lumber	6 413	(5 281)	0,44	(0,36)	116 120	85 092	3 m.	30-Jun-99
1	6 415	(10 646)	0,44	(0,73)	208 410	161 295	6 m.	30-Jun-99
Air Canada	73 000	91 000	0,39	0,50	1 649 000	1 594 000	3 m.	30-Jun-99
1	76 000	65 000	0,40	0,37	3 060 000	2 950 000	6 m.	30-Jun-99
Algom Central Corp.	4 461	5 017	1,15	1,29	75 296	68 995	3 m.	30-Jun-99
1	1 425	5 871	0,37	1,51	97 330	91 762	6 m.	30-Jun-99
Aliant	56 105	69 231	0,44	0,55	522 139	436 842	3 m.	30-Jun-99
1	90 840	106 057	0,72	0,84	1 007 875	826 038	6 m.	30-Jun-99
Alliance (Produits Forestiers)	(11 400)	2 000	(0,31)	0,05	257 200	265 700	3 m.	30-Jun-99
1	(8 700)	8 500	(0,24)	0,22	516 200	535 900	6 m.	30-Jun-99
Alliance Atlantis	5 679	7 433	0,23	0,33	231 737	206 464	3 m.	31-Mar-99
1	(25 708)	26 549	(1,10)	1,33	707 666	596 824	12 m.	31-Mar-99
Alta Genetics	182	(450)	0,03	(0,08)	13 224	12 697	3 m.	30-Jun-99
1	13	(782)	0,00	(0,14)	26 521	24 782	6 m.	30-Jun-99
Astral Communications	3 769	3 384	0,25	0,24	87 967	88 208	3 m.	31-Mai-99
1	10 445	8 731	0,72	0,63	295 190	232 834	9 m.	31-Mai-99
AT Plastics	185	2 686	0,01	0,15	72 369	57 848	3 m.	30-Jun-99
1	322	4 846	0,02	0,29	127 585	107 734	6 m.	30-Jun-99
Aur Resources	1 535	488	0,02	0,00	25 974	24 992	3 m.	30-Jun-99
1	2 061	865	0,03	0,01	49 528	46 386	6 m.	30-Jun-99
BC Gas	(400)	(1 500)	(0,01)	(0,03)	202 700	183 300	3 m.	30-Jun-99
1	51 200	50 400	1,34	1,30	542 500	496 500	6 m.	30-Jun-99
BCE	436 000	350 000	0,68	0,55	3 451 000	9 056 000	3 m.	30-Jun-99
1	803 000	665 000	1,25	1,05	6 875 000	17 017 000	6 m.	30-Jun-99
Benvest Capital	(525)	1 282	(0,07)	0,22	649	975	9 m.	31-Mai-99
1	35 974	28 581	0,33	0,26	68 676	53 010	3 m.	30-Jun-99
BioChem Pharma	66 180	50 232	0,61	0,46	131 398	98 143	6 m.	30-Jun-99
1	(6 250)	(5 557)	(0,14)	(0,13)	953	1 205	3 m.	30-Jun-99
Biomira	(11 965)	(11 115)	(0,27)	(0,25)	2 098	2 487	6 m.	30-Jun-99
1	12 066	9 543	0,49	0,36	36 164	25 255	3 m.	30-Jun-99
Biovail <sup>1</sup>	20 364	17 391	0,83	0,65	64 395	47 144	6 m.	30-Jun-99
1	1 690	193	0,24	0,03	5 176	4 443	3 m.	30-Jun-99
Bissett & Associates	3 424	274	0,49	0,04	10 350	7 755	6 m.	30-Jun-99
Boralex	690	(353)	0,03	(0,02)	17 308	5 618	3 m.	30-Jun-99
1	3 881	518	0,19	0,01	46 727	20 427	9 m.	30-Jun-99
Brampton (Briques)	4 020	2 383	0,36	0,21	13 158	10 844	3 m.	30-Jun-99
1	4 572	2 599	0,41	0,23	19 577	17 851	6 m.	30-Jun-99
C-Mac (Industries)	8 942	5 877	0,31	0,23	257 779	126 303	3 m.	3-Jul-99
1	15 809	10 551	0,54	0,41	501 218	238 581	6 m.	3-Jul-99
CAE	16 682	12 969	0,15	0,12	280 944	205 836	3 m.	30-Jun-99
1	99	2 072	0,00	0,03	80 272	91 614	3 m.	30-Jun-99
Cambior <sup>1</sup>	1 099	11 677	0,02	0,17	165 849	184 114	6 m.	30-Jun-99
Canadian Airlines	(17 800)	4 000	(0,38)	0,06	831 000	795 200	3 m.	30-Jun-99
1	(125 600)	(81 500)	(2,75)	(1,81)	1 534 700	1 469 100	6 m.	30-Jun-99
Canadian Hunter	9 700	8 800	0,16	0,15	89 000	61 100	3 m.	30-Jun-99
1	19 700	17 800	0,33	0,30	166 300	122 500	6 m.	30-Jun-99
Canam Manac	9 114	4 360	0,26	0,12	227 946	219 479	3 m.	30-Jun-99
1	13 402	6 026	0,38	0,16	452 132	418 078	6 m.	30-Jun-99
Canbra Foods	719	(634)	0,26	(0,23)	51 301	47 692	3 m.	7-Fév-99
1	(1 514)	421	(0,54)	0,15	154 385	147 032	9 m.	7-Fév-99
Cascades	12 000	12 000	0,20	0,18	675 000	688 000	3 m.	30-Jun-99
1	16 000	26 000	0,25	0,39	1 338 000	1 344 000	6 m.	30-Jun-99
CCL Industries	14 600	11 500	0,37	0,32	388 800	384 300	3 m.	30-Jun-99
1	27 800	21 700	0,70	0,60	782 400	713 800	6 m.	30-Jun-99
CE Franklin	(1 803)	(60)	(0,10)	0,00	24 650	65 866	3 m.	30-Jun-99
1	(3 662)	3 000	(0,21)	0,18	63 231	181 125	6 m.	30-Jun-99
Celestica	(19 217)	13 251	(0,52)	0,16	773 621	1 249 710	3 m.	30-Jun-99
1	(51 036)	22 741	(1,39)	0,28	1 512 323	2 331 534	6 m.	30-Jun-99
Chai-Na-Ta	(451)	(803)	(0,11)	(0,20)	3 838	1 821	3 m.	31-Mai-99
1	(681)	(1 151)	(0,17)	(0,29)	5 793	2 609	6 m.	31-Mai-99
Clarica	65 000	94 000	0,48	0,35	774 000	528 000	3 m.	30-Jun-99
1	127 000	145 000	0,95	0,71	1 577 000	1 117 000	6 m.	30-Jun-99
Clarke Cognicase <sup>1</sup>	2 333	2 185	0,33	0,31	68 568	51 461	6 m.	30-Jun-99
1	3 223	2 475	0,20	0,19	36 103	19 987	3 m.	30-Jun-99
Consumers Packaging	9 362	5 581	0,63	0,45	107 044	34 390	9 m.	30-Jun-99
1	(2 279)	15 400	(0,07)	0,46	426 087	426 872	3 m.	30-Jun-99
Cosgrove-Moore Bindery	(14 734)	600	(0,43)	0,01	769 826	770 029	6 m.	30-Jun-99
1	(330)	(30)	(0,06)	(0,01)	2 545	2 433	3 m.	31-Mai-99
Dalsa Corporation	1 221	1 024	0,22	0,18	8 013	7 415	3 m.	30-Jun-99
1	2 339	1 853	0,42	0,33	15 247	13 967	6 m.	30-Jun-99
Datashare	(849)	(1 906)	(0,04)	(0,10)	6 273	4 705	12 m.	31-Mai-99
1	6 640	2 380	0,02	0,00	12 241	1 841	3 m.	30-Jun-99
Denison Mines	6 293	4 119	0,02	0,01	2 186	2 168	6 m.	30-Jun-99
1	(19 275)	(21 042)	(0,45)	(0,50)	203 909	184 937	3 m.	30-Jun-99
Doman Industries	(49 839)	(34 207)	(1,17)	(0,82)	399 302	386 705	6 m.	30-Jun-99
1	32 000	14 000	0,17	0,09	760 000	509 000	3 m.	30-Jun-99
Domtar	47 000	31 000	0,25	0,19	1 459 000	1 002 000	6 m.	30-Jun-99
1	80 942	59 156	0,87	0,63	682 089	599 406	3 m.	30-Jun-99
DuPont Canada	144 654	104 304	1,55	1,12	1 202 502	1 063 674	6 m.	30-Jun-99
Echo Bay Mines <sup>1</sup>	(10 455)	(1 458)	(0,07)	(0,01)	50 862	65 346	3 m.	30-Jun-99
1	(18 781)	(11 717)	(0,13)	(0,08)	99 644	118 201	6 m.	30-Jun-99
Encal Energy	3 635	(275)	0,03	0,00	51 741	39 384	3 m.	30-Jun-99
1	5 069	1 189	0,05	0,01	98 964	82 137	6 m.	30-Jun-99
Epic Data	(2 792)	1 428	(0,24)	0,16	16 429	11 190	3 m.	30-Jun-99
1	(3 106)	3 974	(0,28)	0,47	47 623	35 379	9 m.	30-Jun-99
Euro-Nevada Mining	10 611	5 833	0,10	0,06	26 562	12 050	3 m.	30-Jun-99
1	1 221	551	0,08	0,04	162 650	149 410	3 m.	7-Mar-99
Fishery Products Intl.	3 975	3 073	0,26	0,20	325 030	326 670	6 m.	7-Mar-99
Fletcher Fine Foods	(727)	1 679	(0,09)	0,25	102 268	91 811	3 m.	12-Jun-99
1	851	2 957	0,11	0,44	189 064	184 857	6 m.	12-Jun-99
Franco-Nevada Mining	14 892	10 018	0,19	0,13	29 831	17 364	3 m.	30-Jun-99
1	(940)	(4 059)	(0,11)	(0,75)	324 652	388 700	3 m.	3-Jul-99
GTR Group	453	(333)	0,02	(0,03)	5 784	5 044	3 m.	30-Jun-99
1	727	765	0,06	0,07	41 895	40 081	3 m.	30-Jun-99
Hammond Manufacturing	1 115	1 423	0,10	0,12	79 701	76 711	6 m.	30-Jun-99
High Liner Foods	(3 700)	500	(0,41)	(0,02)	63 800	60 700	3 m.	3-Jul-99
1	(1 400)	6 400	(0,06)	0,76	154 400	147 200	6 m.	3-Jul-99
Imperial Plastech	282	3	0,01	0,00	6 984	4 187	6 m.	31-Mai-99
1	244	(2 574)	0,05	(0,66)	4 988	1 927	3 m.	30-Jun-99
Intermap	(1 299)	(3 877)	(0,33)	(1,00)	7 448	4 611	6 m.	30-Jun-99
1	9 685	6 866	0,33	0,26	133 234	82 619	3 m.	30-Jun-99
Intertape Polymer <sup>1</sup>	17 845	13 282	0,63	0,51	254 704	162 986	6 m.	30-Jun-99
1	(3 242)	(7 210)	(0,18)	(0,41)	28 633	25 748	3 m.	30-Jun-99
IVI Checkmate <sup>1</sup>	(5 538)	(6 166)	(0,31)	(0,35)	43 743	50 737	6 m.	30-Jun-99

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	par action		plus récent	l'an dernier		
			plus récent	l'an dernier				
Jannock	(2 700)	2 500	(0,09)	0,08	189 000	183 400	3 m.	30-Jun-99
1	(10 600)	(4 000)	(0,33)	(0,15)	310 500	305 800	6 m.	30-Jun-99
Kingsway Financial	9 695	6 432	0,27	0,18	138 895	123 801	3 m.	30-Jun-99
1	16 192	13 888	0,45	0,39	263 443	219		

# Immobilier

Dossier  
spécial

LES AFFAIRES

## Immobilier commercial

ANTREV  
Espace  
commercial  
à louer  
Courriers protégés  
(514) 499-1997  
Time Equities (Canada)

# Les propriétaires d'immeubles devront gérer les réseaux de télécommunications de leurs immeubles

La décision du CRTC ne porte toutefois que sur les fils de cuivre

Denise  
Proulx

Les propriétaires d'immeubles multilocataires (IML) commerciaux ou résidentiels auront dorénavant un droit de regard légal sur l'entrée et la sortie des services de télécommunications installés dans leurs propriétés. Ils deviennent responsables du câblage de leurs immeubles et gestionnaires des services de télécommunications qui s'y trouvent.

En effet, dans une décision sans surprise, le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)** conclut « que dans les territoires d'exploitation de **Bell Canada, MTT, MTS et BC Tel**, le point de démarcation des fournisseurs de services pour le câble du téléphone et les installations connexes utilisés par une compagnie de téléphonie locale sera situé dans la pièce de terminal principale de chaque immeuble ».

Cette décision s'appliquera à tous les immeubles multilocataires nouvellement construits ainsi qu'aux immeubles existants où la compagnie de téléphonie locale obtient du propriétaire d'immeuble l'acceptation écrite de la responsabilité pour le câblage de l'immeuble et les installations connexes.

Elle définit également des règles de procédure pour l'offre de service aux clients des immeubles concernant ce changement de responsabilités.

En clair, si le propriétaire ne se sent pas les reins suffisamment solides pour prendre cette charge à son compte, il pourra laisser les fournisseurs continuer de l'assumer.

« Nous sommes d'accord avec un certain contrôle; c'est clair pour nous que c'est une question de propriété et de sécurité. Mais c'est un choix qui peut coûter bien cher aux



■ François Lefebvre : « Cette décision favorisera une meilleure gestion des systèmes. »

propriétaires », estime **Edouard Trépanier**, directeur des affaires réglementaires de **Vidéotron**.

Cette décision satisfait les propriétaires. « Elle correspond à ce qui avait été convenu depuis longtemps entre les propriétaires et les fournisseurs. Elle reflète bien les discussions. Elle favorisera une meilleure gestion des systèmes », croit **François Lefebvre**, président de **BOMA Québec**, l'organisme qui représente les propriétaires d'immeubles.

« Ça vient juste clarifier les affaires. Personne n'est surpris dans le milieu », ajoute **William Tresham**, vice-président, Est du Canada, de la **Corporation TrizecHahn**.

### Des enjeux plus complexes

En fait, le CRTC n'a statué que sur la gestion des câbles de cuivre et leurs installations connexes.

Propriétaires et fournisseurs sont davantage en attente des décisions qui ont été mises

sur la glace par le CRTC pour une autre période de quatre mois.

Elles concernent les points de démarcation pour les technologies du câblage axial, des fibres optiques ou du sans-fil fixe qui sont utilisés pour la fourniture du service téléphonique de ligne individuelle. Autrement dit, tout ce qui est offert par les câblodistributeurs et les entreprises de téléphonie sans fil, incluant les satellites, est toujours dans un vide réglementaire.

Le CRTC a mandaté un groupe de travail de l'industrie, composé de représentants des télécommunications, des consommateurs et des propriétaires, pour étudier ces questions et lui faire rapport en décembre 1999.

### Pas d'exclusivité pour un fournisseur

D'autre part, le CRTC rappelle qu'il y a consensus entre les fournisseurs de services et les propriétaires pour dire que les ententes d'exclusivité ne devront pas être conclues en

en oeuvre et que les entreprises doivent avoir l'occasion d'établir de bonnes relations de travail. Le Conseil s'attend à ce qu'elles poursuivent leurs efforts en ce sens ».

### La facture aux locataires

Alors que les propriétaires voient une occasion d'augmenter leurs revenus sur les immeubles, les fournisseurs croient que l'imposition d'un droit de passage dans les immeubles viendrait compromettre le principe même du libre choix des clients.

« Une tarification viendrait introduire un élément rétrograde dans la mise en place du système et irait contre l'efficacité des entreprises de télécommunications », estime

**Bernard Courtois**, chef de la stratégie de **Bell Canada**.

C'est le locataire qui risque de payer en bout de piste, estiment des observateurs du milieu.

« Lorsqu'une entreprise évaluera le coût d'habiter un bâtiment, elle devra dorénavant calculer aussi ce qu'il en coûte d'être branchée », dit **Jean Laurin**, président du courtier **Devencore**.

Même son de cloche de **Marcel Carignan**, dirigeant de **Comtois & Carignan**, une firme qui travaille dans le milieu des télécommunications. « Actuellement, le client reste pris entre deux chaises. Le CRTC veut voir ceux qui vont se démarquer et ceux qui vont survivre à la concurrence. C'est le locataire qui va payer pour tout ça », croit-il. ■

À Vendre

## LA FERME BELLEFINE à l'Île d'Orléans

(265 acres/11,5 millions de pi<sup>2</sup>)



Un oasis de paix  
traversent l'île d'Orléans  
d'une rive à l'autre  
du fleuve Saint-Laurent

Pour recevoir plus d'informations  
veuillez télécopier votre carte  
d'affaires à M. Éric Foster  
au: (418) 523-6418

# Renouvellement : certains locataires pourraient obtenir un loyer moindre que celui du marché

Il faut relire attentivement la clause de prolongation de son bail

Éric  
Dufresne

**A**vec les loyers qui augmentent, les locataires devraient relire attentivement l'option de renouvellement de leur bail, question de savoir s'ils bénéficieront d'une hausse de loyer raisonnable... ou substantielle.

La plupart des baux commerciaux renferment des clauses de prolongation, qui prévoient que le bail sera renouvelé pour un certain nombre d'années si le locataire se prévaut de son droit. Une clause de prolongation possède une réelle force légale si elle précise clairement selon quels paramètres le futur loyer sera établi. Il peut s'agir, par exemple, d'un montant forfaitaire ou d'un loyer qui fluctue en fonction des nouveaux paramètres du marché. Si les termes de la clause

sont précis, le propriétaire n'aura d'autre choix que d'en respecter le contenu. Il ne pourra pas forcer le locataire à renégocier les conditions du bail ou le montant du loyer.

« Par contre, une clause qui stipule simplement que les parties devront, à la fin du bail, négocier les conditions de sa prolongation ne constitue qu'une simple option de renouvellement sans réelle portée juridique », indique Me Denis Paquin, avocat chez Martineau Walker.

Règle générale, ce sont les grands locataires qui ont pu obtenir des clauses favorables

de renouvellement il y a quelques années, lorsque le marché était anémique. Les propriétaires n'ont alors pas eu le choix d'y consentir, afin de remplir leurs immeubles de locataires majeurs.

**La plupart des baux renferment des clauses de prolongation, qui prévoient que le bail sera renouvelé pour un certain nombre d'années si le locataire se prévaut de son droit.**

Les petits locataires, qui occupent moins de 5 000 pi<sup>2</sup> de bureaux, n'ont pu signer que des baux avec des loyers à renégocier selon les conditions du marché. « Le propriétaire pourra réclamer, lors des négociations, un loyer beaucoup plus élevé et le locataire n'aura d'autre choix que de l'accepter ou s'en aller », explique Me Paquin.

Les propriétaires qui ont accordé de réelles clauses de

prolongation avaient cependant été très prudents dans leurs négociations, indique Cameron Charlebois, de l'Institut de développement urbain (IDU). Dans les années 80, nombre de propriétaires n'avaient pu profiter de la flambée des prix d'alors, puisqu'ils avaient octroyé, dans les années 70, des clauses de prolongation à un loyer fixe plus faible que les taux ultérieurs du marché.

Les propriétaires n'ont pas avantage à accorder des clauses de prolongation à réelle portée juridique. « Si les loyers qui y sont prévus sont plus bas que ceux du marché, ils vont perdre de l'argent. Et s'ils sont plus hauts, les locataires ne s'en prévautront pas et déménageront », dit Me Paquin.

Aujourd'hui, la plupart des clauses de prolongation contiennent des mécanismes

de calcul des loyers qui tiennent compte des fluctuations des prix du marché, et parfois d'autres variables. Par conséquent, il peut être tout aussi intéressant de négocier un nouveau bail ou de louer dans un autre édifice que de re-louer sur la base de cette clause de prolongation.

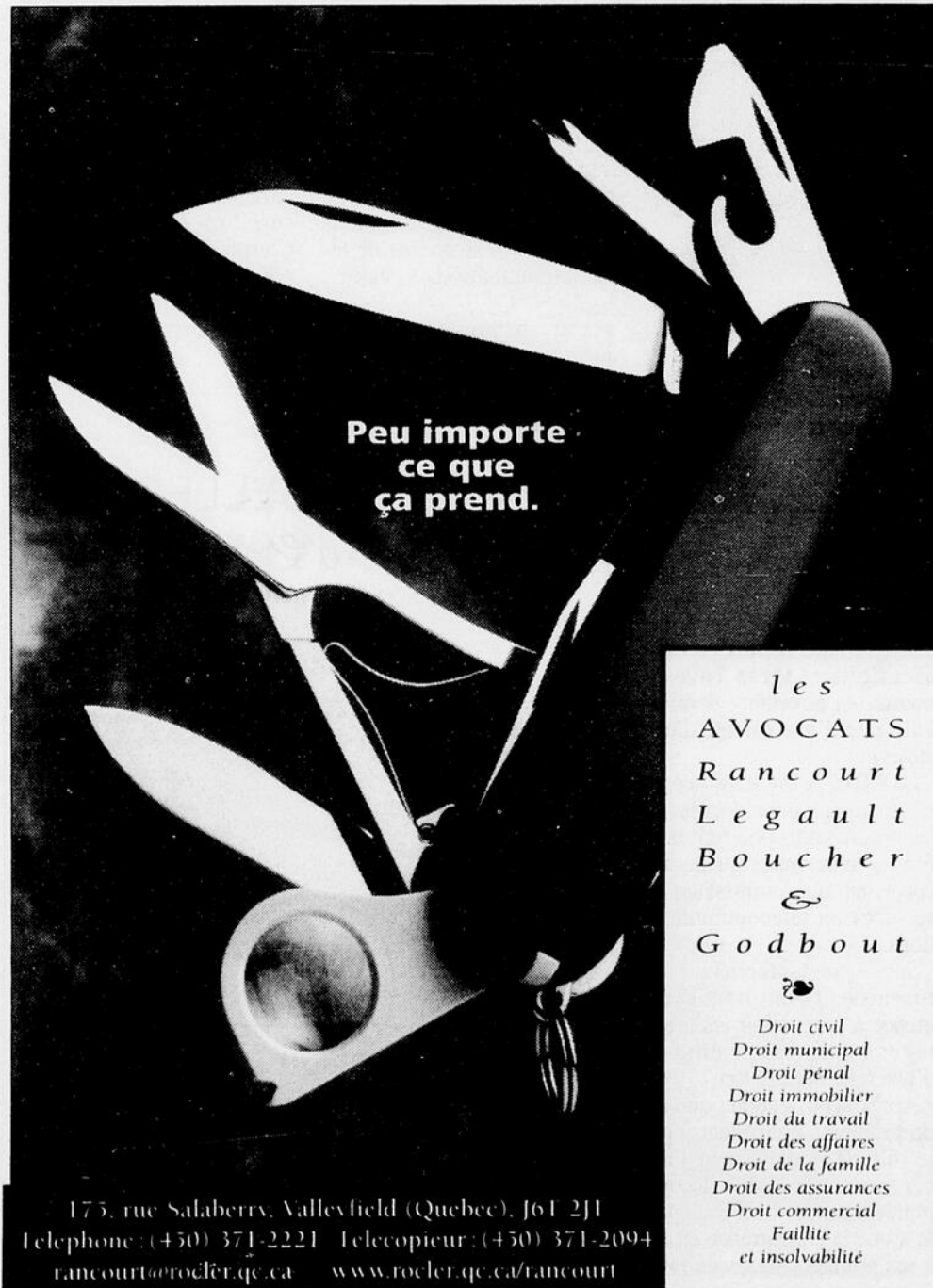
« Si les prolongations comportent des prix forfaitaires relativement bas, il sera alors intéressant d'y recourir », note François Lefebvre, directeur du développement régional, de SITQ Immobilier.

Les locataires ne devraient pas non plus se prévaloir de leur prolongation simplement parce qu'ils craignent de ne pouvoir se loger décemment ailleurs. En effet, même si les immeubles sont relativement plus remplis qu'il y a quelques années, il y a encore beaucoup de locaux disponibles : le taux d'innoculation

dans des immeubles de catégorie A est d'environ 13 % actuellement.

Les locataires qui magasinent devraient pouvoir se loger convenablement, à moins d'avoir besoin de 40 000 pi<sup>2</sup> et plus. « Dans ce dernier cas, il pourrait être préférable de se prévaloir de sa clause de prolongation. »

Les locataires doivent toutefois être vigilants, en particulier ceux dont la clause de prolongation est avantageuse. Ils doivent en effet aviser le propriétaire de leur intention de se prévaloir de leur droit de prolongation dans les délais prévus dans le contrat, généralement entre six mois à un an avant la fin du bail initial. Sans cet avis, le locataire perdra ce droit. Parfois, le bail indique même clairement la perte du droit de prolongation si aucun avis n'est donné. ■



Peu importe  
ce que  
ça prend.

Les  
AVOCATS  
Rancourt  
Legault  
Boucher  
&  
Godbout

Droit civil  
Droit municipal  
Droit pénal  
Droit immobilier  
Droit du travail  
Droit des affaires  
Droit de la famille  
Droit des assurances  
Droit commercial  
Faillite  
et insolvabilité

175, rue Salaberry, Valleyfield (Québec), J6E 2J1  
Telephone : (450) 371-2221 - Télécopieur : (450) 371-2094  
rancourt@rocler.qc.ca - www.rocler.qc.ca/rancourt



**IMMOBILIER**  
**Escroc cherche acheteurs...**  
Vaste choix: bungalows, triplex, condos, maisons de campagne.  
VENTE RAPIDE. SANS INTERMÉDIAIRE.  
Demandez Frankie (pagette): 123-4567

Aujourd'hui encore, trop de contrats de vente et d'achat de résidences se font à la légère.

Pourtant, quand il s'agit de vraiment protéger vos transactions immobilières, le recours aux professionnels certifiés par l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) demeure la seule vraie assurance.

La mission de l'ACAIQ consiste à protéger le public par des services et des mécanismes qui lui sont exclusifs:

- certification obligatoire
- service d'information
- comité d'inspection professionnelle
- comité de discipline (syndic)
- assurance responsabilité professionnelle
- fonds d'indemnisation pour les victimes de fraude.

Pour vraiment protéger vos transactions immobilières, recourez aux services de courtiers et d'agents certifiés.

En cas de besoin,  
communiquez avec nous.  
**1 800 440-5110**  
[www.acaiq.com](http://www.acaiq.com)

 ASSOCIATION DES COURTIERES  
ET AGENTS IMMOBILIERS  
DU QUÉBEC

# Les propriétaires sont déterminés à imposer un droit de passage aux fournisseurs

Denise  
Proulx

**P**ourquoi les fournisseurs de services en télécommunications auraient-ils le droit d'occuper une superficie dans un immeuble sans en payer un droit de passage, comme le ferait tout autre locataire, s'interrogent les propriétaires.

« Le principe est simple à nos yeux. Si tu as un commerce dans un immeuble, tu dois payer ton loyer. Nous voulons nous assurer que tous soient traités de la même façon », lance **François Lefebvre**, président de **BOMA Québec**, l'organisme qui représente les propriétaires d'immeubles.

**Gilles Messier** est du même avis. « Il nous apparaît logique que les fournisseurs paient des frais de passage pour un espace qu'ils utilisent. Ils font aussi des affaires, après tout ! » ajoute le directeur principal de la gestion immobilière urbaine d'Oxford Québec.

## Quatre mois avant de pouvoir tarifier

En rendant vendredi dernier (6 août) sa décision quant au point de démarcation pour le câblage intérieur, le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)** a choisi de s'accorder quatre mois supplémentaires pour décider des questions portant sur les tarifs, les modalités et les ententes d'accès aux immeubles multilocataires (commercial et résidentiel). La présente décision ne concerne que les fils de cuivre et exclut par conséquent la fibre optique et le sans fil.

Rappelons que le CRTC a statué que ce sont les propriétaires immobiliers qui sont responsables des fils et des câbles de cuivre qui ont été passés dans leurs immeubles. À la *Place Ville Marie*, par exemple, la majeure partie des 156 kilomètres de fils sont en cuivre.

Pour la plupart des propriétaires, ce délai sera salutaire pour bien comprendre de quoi il s'agit.

Les uns voient mal comment ils pourraient décider d'un tarif d'accès s'ils ne connaissent pas le contenu de ce qu'ils ont à entretenir et à gérer. Pour d'autres, cette connaissance de base leur permettra de choisir s'ils acceptent ou non d'administrer ces réseaux de télécommunications.



■ La quantité de fils de téléphonie de la Place Ville Marie est l'équivalent de la distance Montréal-Trois-Rivières.

Oxford Québec procède présentement à un inventaire exhaustif du câblage et des fils qui courent dans ses murs. « Souvent, les conduites sont pleines, mais il y a beaucoup de fils désuets. Un gros nettoyage s'impose », dit M. Messier.

De leur côté, les gestionnaires du 1000 de la *Gauchetière*

passent en revue les résultats d'une étude semblable qui vient d'être terminée, afin de définir le potentiel de revenus que l'immeuble pourrait en tirer.

**TrizecHahn** a pris une longueur d'avance dans le dossier et possède déjà un inventaire des réseaux de télécommunications qui alimentent ses immeubles.

Par exemple, elle sait que la *Place Ville Marie* comprend l'équivalent de 156 kilomètres en fils et câbles de toute sorte. **TrizecHahn** termine la mise au point d'un mode de tarification qui serait uniforme pour tous ses immeubles en Amérique du Nord.

Dès que le CRTC aura rendu sa décision à ce sujet, la multinationale sera prête à procéder. « Personne ne sait ce qui appartient à qui. Avant, lorsqu'il n'y avait que **Bell Canada**, elle faisait ce qu'elle voulait et on ne s'en formalisait pas. Maintenant, nous devons assumer que no-

tre rôle est de servir au meilleur de nous-mêmes nos locataires, avec efficacité et rapidité », explique **William Tresham**, vice-président, Est du Canada, de **TrizecHahn**.

## Un cadeau empoisonné

Certains gestionnaires craignent que la décision du CRTC ne devienne un cadeau empoisonné. « Si le CRTC nous donne à gérer de l'équipement inutilisable, on se retrouvera avec un gros problème », souligne **Sonia Trudel**, directrice générale du 1000 de la *Gauchetière*. Pour remédier à cette éventualité, le 1000 de la *Gauchetière* fait signer des lettres aux fournisseurs les engageant à enlever les fils et câbles dès qu'un locataire cesse de faire des affaires avec eux.

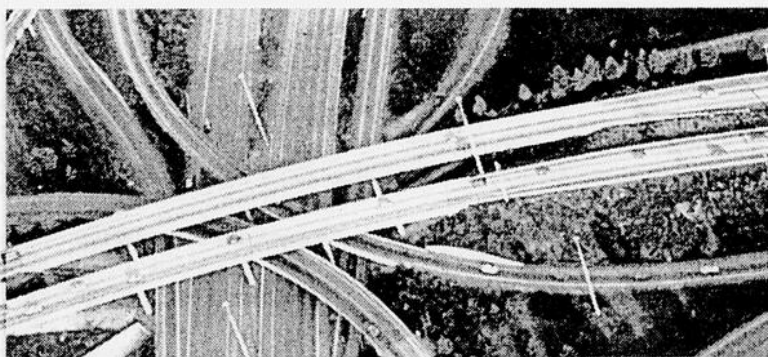
Pour sa part, Oxford-Québec hésite encore à faire signer un bail aux fournisseurs. Le propriétaire du 1250 *René-*

*Lévesque Ouest* jongle avec l'idée de s'associer avec une entreprise spécialisée en télécommunications qui posséderait une expertise pour agir à titre de distributeur de télécommunications. Oxford-Québec pourrait dès lors acheter une grande quantité de services et les redistribuer à la demande de ses locataires.

« Nous ne sommes pas d'accord pour être totalement responsables des fils et des câbles, car on ne sait pas dans quel état ils se trouvent. Les télécoms, ce n'est pas notre métier. On ne connaît rien en téléphonie », précise M. Messier.

Selon M<sup>me</sup> Trudel, l'enjeu financier s'annonce de taille. Elle estime que l'imposition d'un droit de passage pourrait représenter à moyen terme le tiers des revenus des immeubles. « C'est ce qui justifierait que nous investissions dans notre propre système », dit-elle. ■

## LE CHEMIN LE PLUS COURT VERS LA RÉUSSITE



### Le courtage hypothécaire

**HYPOTEK NOR-BEC**, entreprise en valeurs immobilières, connaît une croissance fulgurante et recrute actuellement des conseillers dynamiques et entreprenants pour les secteurs de Montréal, Québec,

Outaouais, Trois-Rivières, Sherbrooke et Saguenay/Lac St-Jean.

Industrie en pleine expansion, le courtage hypothécaire offre l'opportunité de construire une carrière valorisante et le potentiel de

croître rapidement. À preuve, le courtage hypothécaire représente actuellement 14 % du marché total des hypothèques au Québec versus 75 % aux États-Unis.

Devenez un intervenant privilégié dans l'accès à la propriété d'un nombre croissant de Québécois. Joignez-vous à notre équipe et bénéficiez de la force que procure notre réseau.

télécopieur  
(514) 849-8576

## HYPOTEK NOR-BEC

## CONGRÈS ANNUEL

### Vivre et vieillir en résidence... un choix

Une occasion privilégiée d'échange entre les investisseurs, les financiers, les propriétaires et les gestionnaires de résidences pour retraités.

La demande accrue de résidences et le coût des services requis par la perte d'autonomie, au Québec et en France.

LE VENDREDI 17 SEPTEMBRE 1999  
CENTRE DES CONGRÈS UNIVERSEL  
Drummondville

Pour plus de renseignements contactez:



Association des  
Résidences pour  
Retraités du  
Québec

Tél. : (514) 526-3777  
Accès direct : 1-888-440-3777  
Fax : (514) 526-2662  
Site web : www.arrq.org  
Courrier élect. : arrq@arrq.org

# Appel d'offres : le donneur d'ouvrage a le devoir d'informer adéquatement les soumissionnaires

Le 30 mars 1999, la Cour d'appel du Québec a rendu un jugement fort attendu en matière d'appel d'offres dans le domaine de la construction. En effet, la Cour d'appel avait l'occasion de se prononcer de nouveau sur les principes entourant l'obligation d'agir de bonne foi et

l'obligation de renseignement du donneur d'ouvrage vis-à-vis des soumissionnaires dans le cadre d'un processus d'appel d'offres.

En fait, la Cour d'appel vient tout simplement appliquer et compléter en sorte les principes énoncés en 1992 par la Cour suprême du Canada

da dans l'affaire **Banque de Montréal contre Bail**. Dans cet arrêt, le plus haut tribunal du pays avait conclu que le donneur d'ouvrage, en l'occurrence **Hydro-Québec**, avait commis une faute à l'égard de l'entrepreneur en ne lui dévoilant pas toutes les informations pertinentes relatives à la nature du sol.

18 septembre 1987, mais Janin n'a pu terminer les travaux que le 12 août 1988.

Par la suite, Janin a intenté une action contre la Régie en réclamation d'une somme de 2 044 742 \$ pour le retard dans l'octroi du contrat, les travaux additionnels requis par le propriétaire et,

surtout, pour les coûts supplémentaires engendrés par des conditions de sol et de roc imprévues.

La Régie s'est alors portée demanderesse reconventionnelle pour une somme de 267 051 \$ afin de réclamer les coûts supplémentaires encourus par le retard.

Des études techniques et géologiques préparées par la firme **Fondatec** avaient été fournies à l'intention des soumissionnaires.

Toutefois, contrairement aux conditions de roc déclarées et après avoir excavé cinq mètres de roc, Janin a découvert du roc de piètre qualité l'obligeant à modifier les travaux prévus.

Par ailleurs, la clause 11.2.1 (section E) du contrat entre Janin et la Régie prévoyait que : « Toutes les données indiquées sur les plans et sur les autres documents de soumission relativement aux sondages sont présentées uniquement pour l'information générale des soumissionnaires. Le Maître de l'ouvrage ne garantit en aucune façon que ces données sont complètes, exactes ou interprétées correctement.

« Chaque soumissionnaire doit lui-même interpréter ces données et se procurer toute donnée additionnelle de façon

à établir, à sa propre satisfaction, la nature et la condition exactes des matériaux qu'il doit enlever en vertu du contrat. »

Le juge de première instance a condamné la Régie en concluant qu'elle avait manqué à son devoir d'information relativement aux conditions du

sol et du roc, et en conséquence, elle devait être tenue responsable du retard subi par Janin.

## Jugement de la Cour d'appel

La Cour d'appel a par la suite confirmé ce jugement de l'honorable juge **Jean-Jacques Croteau**. S'exprimant au nom de la Cour d'appel, l'honorable juge **Thérèse Rousseau-Houle** reprend les principes énoncés par la Cour suprême dans l'arrêt **Bail** selon lequel le maître de l'ouvrage avait une obligation de renseignement découlant de l'obligation générale de bonne foi.

Aussi, dans le cadre de l'analyse de cette obligation, l'on doit tenir compte, selon la Cour, de la connaissance réelle ou présumée de l'information par la débitrice de l'obligation de renseignement, de la nature déterminante de cette information de même que de l'impossibilité pour le créancier de se renseigner lui-même ou de la confiance légitime du créancier envers le débiteur.

Par ailleurs, la rigueur du devoir de l'entrepreneur de se renseigner est moindre lorsque le contrat contient des garanties quant aux représen-

tations faites par le donneur d'ouvrage.

De plus, l'expertise relative des parties doit également être considérée, mais l'entrepreneur ne doit pas tout vérifier et refaire en détail le travail accompli par les experts du propriétaire.

En l'espèce, la Cour d'appel était d'avis, tout comme le juge de première instance, que Janin était bien fondée de présumer que les informations fournies par la Régie étaient adéquates et suffisantes.

De plus, même si la clause 11.2.1 du contrat prévoyait que le donneur d'ouvrage ne garantissait pas l'exactitude des données fournies et que chaque soumissionnaire était tenu d'interpréter ces données, la Cour conclut que la présence de clauses de révision des coûts en cas de divergence dans les conditions du sol justifiait Janin de se fier aux données fournies par la Régie. À l'égard de cette clause 11.2.1, le tribunal dira qu'il s'agit d'une clause exorbitante et abusive qui doit être mise de côté en vertu de l'article 1437 du *Code civil du Québec* puisque le contrat conclu entre Janin et la Régie est un contrat d'adhésion.

En conséquence, puisque la Cour en vient à la conclusion que la Régie a manqué à son obligation d'agir de bonne foi, cette dernière est condamnée à indemniser Janin pour une somme de 1 608 012,62 \$. ■



Alexandre

Henri

Alexandre Henri est avocat chez Pouliot Mercure.



**Peter A. McGibbon Int'l Inc.**

Courtier immobilier agréé  
commercial ■ investissement ■ industriel

**Peter A. McGibbon**  
Agent Immobilier Agréé

408, avenue Metcalfe  
Westmount, Québec  
H3Y 2Z6

Bur: (514) 931-7827  
Fax: (514) 931-1617  
Cel.: (514) 497-1371

**GAGNON, GOUDREAU, LEDUC INC.**

Évaluateurs Immobiliers • Real Estate Appraisers

Services de consultation et d'évaluation immobilière  
commerciale et résidentielle

- Analyste en investissement et disposition d'actif immobilier
- Financement / expropriation / fiscalité municipale / assurance
- Vérification diligente et gestion de portefeuille

Membre de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec et de l'Institut canadien des évaluateurs.

Montréal : (514) 333-1450

Laval : (450) 681-2236

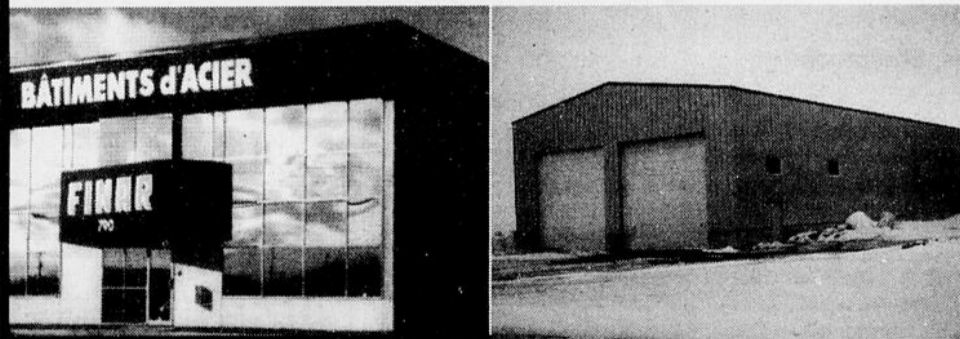
Courriel : ggl@proxyma.net

BÂTIMENTS D'ACIER

**FINAR**



BÂTIMENTS INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX  
CONCEPTION - INGÉNERIE - FABRICATION - INSTALLATION  
SUR PROPOSITION, SELON VOS BESOINS



S/S QUÉBEC TÉL. : (418) 836-6411

SUCCURSALES : MONTRÉAL • CHICOUTIMI • VAL D'OR • MONCTON

**SANS FRAIS 1-800-267-2411**

SITE WEB : [www.finar.com](http://www.finar.com) Licence RBO : 8109-7099-41

**LCBA**



**Groupe LCBA**

Évaluateurs et analystes immobiliers

- Consultation immobilière
- Fiscalité municipale
- Expropriation
- Arbitrage/litiges
- Études de marché
- Vérification diligente
- Financement
- Acquisition/disposition
- Portefeuilles immobiliers
- Études de positionnement
- Gestion de taxes

1100, boulevard René-Lévesque Ouest, bureau 1310

Montréal (Québec) H3B 4N4

Téléphone : (514) 392-7700 • Télécopieur : (514) 392-7760

Courriel : [courrier@groupeLCBA.com](mailto:courrier@groupeLCBA.com) • Site web : [www.groupeLCBA.com](http://www.groupeLCBA.com)

Correspondants à Halifax, Ottawa, Toronto, Edmonton, Calgary et Vancouver

# Les petits locataires peuvent être tenus de déménager

La plupart des baux des petits locataires contiennent une clause qui permet au propriétaire de leur allouer d'office un autre local dans l'immeuble. En retour, le propriétaire pourrait toutefois être tenu d'offrir un local convenable.

Ces déménagements, les pe-

tits locataires les subissent lorsque, par exemple, un locataire voisin plus important cherche à agrandir ses locaux et dispose d'une clause le lui permettant. Selon **François Lefebvre**, directeur exploitation de **SITQ immobilier**, comme les grandes surfaces

disponibles sont de plus en plus rares, il est à prévoir que les déplacements seront plus nombreux dans les années à venir. « Les clauses de *relocalisation* obligent fréquemment les propriétaires à fournir aux locataires déplacés des locaux comparables à ceux qu'ils quittent, afin de ne pas les pénaliser. Celles qui sont bien rédigées indiquent clairement si des dé-

dommages seront alloués et qui assumera les coûts de déménagement », signale toutefois M. Lefebvre.

Certaines clauses de déplacement sont cependant très vagues et laissent place à interprétation. Un locataire devrait alors en profiter pour négocier avec son propriétaire, si celui-ci veut en arriver à une entente à l'amiable. Il pourrait exiger qu'une com-

pensation lui soit versée ou que son bail actuel soit prolongé. (ED) ■

## CMA Chalifour, Marcotte acquise par DukeSolutions

CMA Chalifour, Marcotte et associés, de Montréal, et sa filiale CMA Interface ont été

acquises par **DukeSolutions Canada**, de Toronto.

Fondée il y a 23 ans, CMA, qui emploie 18 personnes, se spécialise dans l'efficacité énergétique dans les secteurs non résidentiels.

DukeSolutions Canada est une filiale de **Duke Energy Corp.**, un conglomérat du secteur de l'énergie dont le siège social est en Caroline du Nord. (DF) ■

## Le centre commercial Les Rivières prend de l'expansion

La société immobilière **Ivanhoé** s'associe avec **Les centres commerciaux Cambridge** et **Sears Canada** pour un projet de réaménagement et d'expansion de 34 M\$ du centre commercial **Les Rivières**, à Trois-Rivières.

Quelque 120 000 pi<sup>2</sup> seront ajoutés aux 500 000 déjà existants. Le nombre de boutiques passera de 100 à 150. Les investisseurs estiment que ce projet procurera entre 50 et 75 emplois durant la période de construction et 200 emplois supplémentaires lorsqu'il sera achevé. Le projet s'échelonne sur une période de deux ans.

Dans un premier temps, on procédera à la démolition de l'ancien **Magasin M**. L'emplacement sera occupé par un nouveau magasin **Sears**, d'une superficie de 140 000 pi<sup>2</sup>, répartis sur deux étages. Par la même occasion commencera la construction du nouveau **Toys R Us** dans la section nord-ouest du **Sears** actuel qui inclura l'ajout de 10 000 pi<sup>2</sup>. L'ouverture du magasin de jouets est prévue pour le printemps de l'an 2000.

La construction d'un supermarché **IGA**, incluant un ajout de 8 000 pi<sup>2</sup>, commencera au printemps de l'an 2000 dans les anciens locaux du **Toys R Us**. Dans la phase finale du projet, les gestionnaires réaménageront l'ancien magasin **Sears**, ce qui comprendra notamment l'addition d'une foire alimentaire de 12 restaurants et 650 places assises.

Plus de 20 nouvelles boutiques seront créées dans les 53 000 pi<sup>2</sup> d'espace résiduel et une cour centrale reliera les deux ailes existantes. Enfin, le gouvernement du Québec et la société de transport en commun de l'endroit planteront un nouveau terminus d'autobus permanent.

Ivanhoé a profité de cette annonce pour divulguer qu'elle vient de se porter acquéreur d'une participation supplémentaire de 27,5 % dans le centre **Les Rivières**, ce qui porte sa participation à 42,5 %. **Cambridge** et **Sears Canada** détiennent respectivement 42,5 % et 15 % du centre. Le centre **Les Rivières** attire annuellement quelque 5,5 M de visiteurs. Le centre est géré par **Cambridge** depuis 1971. (DP) ■

## Jillian's s'installera dans l'ancien Forum

**Canderel**, promoteur du centre de divertissement du **Forum de Montréal**, vient de signer une entente avec **Jillian's Entertainment Corporation**, de Boston, pour la location de 71 000 pi<sup>2</sup> dans l'ancien temple du hockey.

Il s'agit du quatrième locataire d'envergure à s'installer dans le futur centre de divertissement, avec les **AMC** (30 cinémas), **Showmax** (cinéma à écran géant) et le restaurant à thème **Rainforest Café**. Cette arrivée porte l'occupation du mégacentre à 85 %. La réouverture du **Forum** est prévue pour l'été de l'an 2000.

**Jillian's** occupera les 2<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> étages du centre. Il regroupera de multiples divertissements en un même lieu, notamment un jeu de quilles de haute technologie, des jeux de simulation électroniques, des tables de billard, un café avec écran vidéo pour les amateurs de sport et un club de nuit.

Cette entreprise de Boston a été fondée en 1988 et a donné lieu à la création de 27 établissements sous sa bannière aux États-Unis. Le projet du **Forum** est le premier de **Jillian's** à l'extérieur des États-Unis. Le Centre de divertissement est un projet de **Canderel** en partenariat avec les firmes américaines **Simon Property Group**, **DLJ real Estate** et **Madison Marquette**. (DP) ■

### La solution en immobilier !

Société immobilière  
Contact inc.  
courtier immobilier agréé

- ✓ Ventes aux enchères volontaires ou judiciaires
- ✓ Appels d'offres conventionnels ou suivies d'enchères
- ✓ Ventes sous contrôle de justice
- ✓ Vente de gré à gré

Institutions financières, Particuliers et Autres

(450) 923-9300 • Sans frais 1-877-603-9300



## Nous voyons l'espace de votre point de vue!

De la haute finance à la nouvelle économie, vos affaires méritent de prospérer dans un environnement stratégique et stimulant...

En tant que chef de file du secteur immobilier des édifices de bureaux, aussi bien que de l'immobilier industriel et commercial au Québec, **SITQ IMMOBILIER** s'impose comme un partenaire de premier choix.

**SITQ IMMOBILIER** gère un portefeuille d'immeubles de bureaux et de complexes multifonctionnels qui lui permettent de participer à l'essor des entreprises et même d'anticiper les besoins des nouveaux secteurs de l'économie! Voilà pourquoi nous exploitons des édifices et des terrains industriels pouvant loger les projets les plus innovateurs. De plus, notre réseau

de centres commerciaux, de mégacentres et d'édifices mixtes offre souplesse et flexibilité à nos locataires commerciaux.

Chez **SITQ IMMOBILIER**, notre rôle est de vous aider à faire progresser votre entreprise en développant avec vous une relation de confiance et d'écoute. Nous voulons établir des liens durables avec nos partenaires, car, nous aussi, nous croyons en l'avenir.

Appelez-nous dès aujourd'hui au  
1 888 599-IMMO  
ou visitez notre site Internet:  
[www.sitq.com](http://www.sitq.com)

**SITQ**  
IMMOBILIER

Pour une  
relation  
durable

# Carrefour

# LES AFFAIRES

Visitez aussi notre site Internet [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

## Index

### ✓ Occasions d'affaires

page 52-53  
 Agents manufacturiers demandés  
 Associés demandés  
 À vendre divers  
 Avis divers  
 Bateaux et voiliers  
 Billets hockey et spectacles

### Commerces

Distributeurs demandés  
 Échanges  
 Entreprises à vendre  
 Entreprises demandées  
 Équipement de bureau  
 Événements  
 Formation  
 Hors frontières  
 Informatique  
 Investisseurs demandés  
 Offres d'emploi

### Offres de services

On demande  
 Partenaires  
 Placements  
 Services financiers  
 Services spécialisés  
 Véhicules récréatifs  
 Voyages

### ✓ Immobilier commercial

page 53-54  
 Abris fiscaux  
 Bureaux à louer  
 Condos commerciaux  
 Construction  
 Divers à vendre - à louer  
 Entrepôts à louer  
 Espaces à bureaux demandés

### Espaces commerciaux

À louer  
 Espaces industriels à louer  
 Financement  
 Gestion immobilière  
 Hors frontières  
 Immeubles à revenus  
 Immeubles commerciaux à vendre ou à louer  
 Immeubles industriels à louer  
 Immeubles industriels à vendre

### Investissements

On demande à louer  
 Terrains  
 Transactions immobilières diverses

### ✓ Immobilier résidentiel

page 54  
 Appartements de luxe à louer

### Changement de Plan

Condos à louer  
 Condos à vendre  
 Condos vacances  
 Chalets  
 Co-propriétés  
 Développement résidentiel  
 Divers à vendre - à louer  
 Domaines  
 Fermes  
 Hors-frontières  
 Laurentides  
 Maisons de campagne

### Propriétés à louer

Propriétés à revenus  
 Région de Québec  
 Résidences  
 Résidences de prestige  
 Terrains résidentiels  
 Visites libres

### ✓ Carrefour de l'auto

page 54

### ✓ Pour publication

(514) 392-7782  
 Jour de tombée:  
 Lundi avant 17h00  
 Interurbain sans frais:  
 Tél: 1-800-361-7210  
 Fax: (514) 392-2056

## ✓ Franchises

## SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- ✓ 13 412 restaurants dans 65 pays dont 210 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 50 000 \$
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple

**Pain frais du jour**

**Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles**

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:  
 (800) 888-4848 - USA ou  
 (514) 939-1171 - Montréal  
[www.subway.com](http://www.subway.com)

IFA MEMBER

Devenez à la fois franchiseur et franchisé en joignant la  
**COOPÉRATIVE DE PRODUCTEURS ALEX PNEU ET MÉCANIQUE...**  
 un concept unique au Québec.

Services offerts : ..... Entretien mécanique et vente de pneus.

Succursales établies : ..... 8

Redevance : ..... 2 %

Investissement global : ..... 150 000 \$ à 200 000 \$

Mise de fonds initiale : ..... 85 000 \$

Contactez  
 Yves St-Germain :  
 (514) 998-0634

**Franchises à vendre ?** Annoncez-les dans la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-9000

## COMPTABLES

SERVICES AUX ENTREPRISES  
 Gestion financière et consultation fiscale

- Fatigué des politiques et incertitudes de la vie corporative ?
- Vous aimeriez plus de contrôle sur votre vie personnelle et financière ?

**Le moment ne pourrait être mieux choisi !**

Services aux entreprises Padgett le réseau comptable #1 en Amérique du Nord. Plus de 430 cabinets.

(514) 733-5400 1-800-665-4520  
[www.smallbizpros.com](http://www.smallbizpros.com) ou [padgett@generation.net](mailto:padgett@generation.net)

## ✓ Occasions d'affaires

### ✓ Commerces

## Les Mignonneries

Micro-entreprise Concept d'avenir Démarrage immédiat clé en main

Une façon simple et agréable de débiter en affaires qui vous permet d'atteindre la réussite.

- Meubles d'appoint signature Les Mignonneries
- Conception florale (fleurs séchées et soie) • Articles de décoration • Formation complète par professionnels
- Excellente rentabilité • Investissement min. requis : 25 000 \$.

Est-ce que votre rêve de devenir indépendant financièrement est assez important pour nous téléphoner ?

Tél.: (514) 729-1394 fax: (514) 428-5817

**CUBA - CAYO COCO**  
 Investissez dans le tourisme sous le soleil des tropiques

Sté de bateaux Day-charter, catamaran à voile et bateau à fond de verre, en pleine croissance. Une clientèle assurée sur place par les hôtels. Logement et nourriture pour le gérant.  
 Prix : 1 000 000 - US dollars.

**Mr THUMMEN tél. & fax (Cuba)**  
 011 53 33 30 13 24

**USINE DE FABRICATION DE PRODUITS DE FIBRE DE VERRE**

10 000 pi ca. à vendre ou à louer, équipée ou non, avec clientèle si désiré. Basses-Laurentides.

**1-800-667-3800**

**LE PLUS GROS CONCESSIONNAIRE DE COUTURE AU CANADA À VENDRE**

- Entreprise familiale réputée, établie depuis 35 ans.
- Machines à coudre de renom et produits connexes.
- Deux magasins situés dans deux centres commerciaux très recherchés.
- Chiffre d'affaires : près de 800 000 \$ annuel.
- Nouveau marché en développement.
- Vente par propriétaire. Cause retraite.

Contactez Roger (450) 677-8943

**À VENDRE OU À LOUER**

Concession YAMAHA déjà bien établie. Vente et location de motoneige, moteur hors-bord, véhicule VTT et moto. Commerce très bien situé, marché en pleine expansion, bilan positif, sans compétition et facilité d'acquisition.

Information:  
**CAMILLE CARON**  
 (819) 739-2578 ou (819) 739-2629

**DOMAINE DE LA SANTÉ**

- Recherche 21 personnes dynamiques
- Joignez-vous à une société japonaise qui a fait ses preuves avec 24 ans de succès
- Temps plein ou partiel
- Avec un équilibre de vie
- Formation et soutien
- Investissement minimum requis

**1-888-321-2988**

**PAVILLON EN SANTÉ MENTALE AVEC PERMIS**

Situé en Estrie. Très bonne rentabilité. Idéal pour couple. Grande superficie de terrain.  
 (819) 566-5458  
 (819) 823-6028

**RÉSIDENCE POUR PERSONNES RETRAITÉES TRÈS RENTABLE**

29 chambres  
**J. Fréchette agent immobilier affilié**  
 Les Immeubles 04  
 Courtier Immobilier Agréé  
 (819) 751-6262

**PÉPINIÈRE CENTRE JARDIN**

À 40 min de Mtl + résidence moderne. Terr. 12 ha, érablière, jardin de démonstration. Formation par vendeur si désiré. EXCEPTIONNEL ! Pas d'agent.

**Nouveau prix (450) 836-7735**  
[www.numero-un.com/commerce124.htm](http://www.numero-un.com/commerce124.htm)

**AUBERGE DE CHOIX À BROMONT**

"Relais gastronomique" (9 000 pi ca.), entièrement meublé, cuisines neuves, tout compris. 6 ch. avec s. de b., salons, bar, conventions, Pub. Piscine, patio, s. à m. 120 couverts. Semi-boisé, romantique, privé (130 000 pi ca.) Proxim. loisirs: golf, ski, pêche, chasse etc. En opération, occupation élevée, disponible immédiatement.

**Jacques Vervoort (514) 912-7333**  
 Fax: (514) 489-4033 MAX-IMMO CM Crtr

**RESTAURANT LAURENTIDES (env. 20 min de Tremblant)**

Cuisine diversifiée, plus de 100 places, clientèle établie et fidèle.  
 info sur R/V  
 1-877-275-7589

**✓ Entreprises demandées**

**GRUPE CONSEIL CERCA Ltée**

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe, profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772  
 E-mail: [oligny@supralink.net](mailto:oligny@supralink.net)

**BEAU RESTAURANT À GRENVILLE SUR AUTOROUTE 148 (PRÈS DE HAWKESBURY, ONTARIO)**

Bar licencié, vidéopoker, bonnes affaires. 2 logements à revenus très bien loués, grand stationnement pour camions, clientèle établie, très achalandé. 225 000 \$ Francis entre 13 h-21 h  
 (819) 242-2020

**À SAINT-SAUVEUR (DANS LES LAURENTIDES)**

Commerce librairie, tabagie et le reste et le reste (1 800 pi ca. vendant). Au centre du village, très achalandé, face à l'église, en opération depuis 25 ans. Prix demandé 299 000 \$ incluant inventaire. Raison: santé.  
 soir (450) 227-2787

**HAUTES-LAURENTIDES**

- 1 - COMMERCE portes, fenêtres, vitrerie, ébénisterie.
- 2 - POURVOIRIE 4 saisons, auberge, chalet.
- 3 - RÉSIDENCE POUR AÎNÉS 34 ch., salle de bain privée.
- 4 - COMMERCE SERVICE DE TRAITEUR, clientèle établie, réputation renommée.

**Lise Dumoulin Agent imm. affilié**  
 tél.: (819) 587-3231 (819) 587-4034  
 Internet: [Lised@ireseau.com](mailto:Lised@ireseau.com)

**AU CENTRE DU QUÉBEC COMMERCE DE MOTO ET DE VTT**

(4 roues) avec franchise depuis 30 ans.  
**Bur. (819) 472-6521**  
**Rés. (819) 478-3624**

**ENTREPRENEUR ET ÉLECTRICIEN QUI DÉSIRE PRENDRE SA RETRAITE**

À vendre : camion, outils et inventaire. Clientèle établie.  
 (819) 743-2104

**À VAL-DAVID CAFÉ-BISTRO À VENDRE**

Très bon emplacement, en plein essor.  
 (819) 326-9321

**Consultez un spécialiste**

28 ans d'expérience dans le milieu des affaires + 10 ans dans l'immobilier. Travail personnalisé, dossier confidentiel.

• entreprises manufacturières  
 • commerces (gros-détail)  
 • distribution  
 • bâtisses commerciales  
 • bâtisses industrielles

**MAXUM 100 CENTRE INC.**  
 COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

**Gérald Trudel**  
 (514) 953-6598

**TERRAIN DE CAMPING CENTRE MAURICIE**

120 sites et plus, entreprise bien située, terrain bien aménagé, terre à bois adjacente.  
 (819) 538-3617

**BROMONT**

Camping 300 sites, services municipaux, lac artificiel, piscine, tennis, bloc sanitaire neuf, restaurant, dépanneur, salle communautaire.  
 soir (450) 534-5410

**COMMERCE HORTICOLE À VENDRE DANS LES BASSES-LAURENTIDES**

Centre de jardin  
 Franchise d'entretien d'espaces verts.  
 (450) 437-4042 (450) 437-4647

**AUBERGE B & B**

Face aux pentes de ski à St-Sauveur. 8 chambres, 7 s. de b., 3 foyers, piscine ext. chauffée, clientèle établie depuis 10 ans.  
 Prix: 450 000 \$  
**Re/Max Laurentides**  
**Daniel Chartier**  
 (450) 227-8411

**GOLF À VENDRE LAURENTIDES**

9 trous (régulier). Entièrement irrigué. Semi-privé. Voitures électriques, tracteurs et équipements. Club House pour tournois jusqu'à 125 pers.  
 (450) 962-4732  
 (450) 627-3685

**SALON DE BRONZAGE**

établi depuis 4 ans, 5 lits, 2 x 33 tubes avec facial, 1 x 33 tubes, 2 x 31 tubes, 1 facial assis.  
 Pierre  
 (514) 235-8704

**✓ Voyages**

**À VENDRE SEMAINE DE VACANCES**

Dans suite junior pour 2 à 4 personnes, plusieurs destinations disponibles à partir de 1 600 \$ /semaine.  
 soir (418) 443-2036

**✓ Offres de services**

**LECTRICES**

Offrez-vous le bonheur de vous faire faire la lecture à haute voix ! Honoraires raisonnables.  
 (514) 735-0151

**PRÉ-RETRAITÉ**

55 ans recherche emploi avec expérience en supervision et surveillance de contrat d'entretien, soit de centres d'achat, d'édifices à logements, d'usines, etc.  
 (450) 632-6766

**STEAK HOUSE**

Salle réception, bar-danse, avec maison et garage. Prendrait maison en échange. Possibilité financement par propriétaire.  
 Laisser message  
 (514) 823-1811

**RESTAURANT-BAR AVEC/SANS BANNIÈRE RÉGION DE SHERBROOKE**

265 places  
 Prix de vente : 225 000 \$  
 Cause de vente: séparation  
 Contacter Pierre Pagé (message)  
 (418) 694-8345

**POMPANO BEACH, FLORIDE COMMERCE DE TAPIS, TUILE CÉRAMIQUE, VINYLE ET BOIS POUR PLANCHER**

24 ans d'existence, cause maladie.  
**Mr. Robert Fl. (954) 941-1298**

**GRANBY**

- Dépanneur-gaz c.a. 1 871 000 \$, vol. gaz 1 850 000 litres. Secteur Jardin zoologique.  
 - Hotel et bureau grand terrain, demande 200 000 \$ en bas de l'évaluation. Excellent achat.  
**YVES DESAUTELES**  
 (450) 378-8461  
 La Capitale Granby Inc.  
 ctr. imm. agréé

**IDÉAL POUR RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES**

Rive-Sud, très belle rés. religieuse, 50 ch., impeccable, meublée, possibilité agrandissement, prête à opérer.  
 Les Imm. Optimum Louis Doucet (514) 891-3131  
 (450) 672-3999

**✓ Informatique**

**LOGICIEL COMMERCIAL À VENDRE**

Windows 32 bits VB-Access, marché vertical, excellent potentiel.  
 (450) 961-1703

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Acceptons Visa, MasterCard et American Express

# ✓ Occasions d'affaires

## ✓ Billets hockey - spectacles

**BILLETTS DES CANADIENS**  
Section Rouge  
Saison ou 1/2  
Possibilité contrat  
(819) 564-0030

**CANADIENS**  
Billets de saison et contrat.  
Section Rouge R  
**Laisser message**  
(514) 989-9953

**CANADIENS**  
Billets de saison et contrat. R 110  
Section Rouge  
Saison 99-00  
(514) 943-5266

**CENTRE MOLSON CLUB AIR CANADA BILLETTS DE SAISON**  
Pour info : Nadine  
(450) 357-7002

**CENTRE MOLSON SECTION CLUB**  
Balance de contrat, Canadien  
**AUBAINE**  
**Laisser message**  
(514) 385-4485

**HOCKEY CENTRE MOLSON**  
Deux paires de billets de saison, section rouge, derrière le banc du Canadien.  
(450) 621-1520

## ✓ Distributeurs demandés

**ENTREPRENEURS/LEADERS DEMANDÉS! NOUVEAU AU QUÉBEC**  
La nutrition cellulaire, produits de qualité supérieure, entreprise solide établie depuis 6 ans, cotée à la bourse NASDAQ, croissance annuelle de 126%, expansion internationale, pas d'inventaire, commissions lucratives et bonus de leadership.  
**Seta Der Artinian ou Hubert Krause**  
800-675-7237  
Site web: <http://www.serida.com>

**OCCASION D'AFFAIRES**  
Nouvelle technologie de régénération de batteries « Acide-Plomb » et additif d'entretien « Battery Life-Plus<sup>SM</sup> ».  
**Additifs Vertech** tél.: (514) 344-1060 cell.: (514) 781-2582

**BOISSONS FROIDES / SNACK DISTRIBUTRICES COMPACTES**  
ROUTES DISPONIBLES  
Gagnez 3 000 \$ par mois à temps partiel, profit comptant.  
Investissement 13 950 \$  
Tél. pour brochure  
1-888-437-3747

**Formation**  
et si on parlait...  
*L'espagnol d'Amérique?*  
*Euro Américas*  
Services linguistiques et de formation  
Agrée par Emploi-Québec.  
Équipe mobile de professeurs  
(514) 329-0766  
[eamerica@total.net](mailto:eamerica@total.net)

**COMMERCE ÉLECTRONIQUE SUR INTERNET**  
Offrons la possibilité aux professionnels et non-professionnels, une façon de développer un deuxième ou un troisième revenu.  
**Pour info : Luc Du Moulin**  
(514) 990-0882

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?  
Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** ou visitent notre site Internet [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com) pour trouver les meilleures propositions.

## ✓ Services spécialisés

**ACQUISITION ET VENTE D'ENTREPRISES**  
Groupe multidisciplinaire de professionnels vous assiste dans l'acquisition ou la vente d'entreprises et de compagnies. Evaluation, vérification diligente, négociations, fiscalité, plan d'affaires, transfert de technologie, recherche de financement. 20 ans d'expérience.  
**LEXTEC INC. (514) 395-8583**

**PME MANUFACTURIÈRE**  
- Exportation  
- Financement  
- Subventions  
**Yves Bouchard consultant**  
(514) 912-5609

**GESTION GMV**  
*Le Lien Direct* pour gestion de propriétés  
- résidentielles  
- commerciales  
- copropriétés  
- condominiums  
(514) 453-5617

## ✓ Entreprises à vendre

**Robert Landry Courtier**  
Courtier immobilier agréé  
• Atelier d'usinage spécialisé Stainless. Vol. 2.2 M.  
• Atelier d'usinage avec spécialités. Vol. 440 K.  
• Fabrication, distribution, moulure d'aluminium - VENDU -  
• Fruiterie Montréal - Centre, en croissance. Vol. 1.5 M.  
• Magasin de sport, Rive-Sud. Vol. 800 K.  
• Location petits véhicules récréatifs. Vol. 3 M. Profit 600 K.  
**Une approche différente et avantageusement reconnue**  
Voyez nos inscriptions sur notre site internet [www.ici-landry.com](http://www.ici-landry.com)  
(450) 446-0222 • Montréal (514) 990-5805

**VOUS DÉSIREZ ACHETER UN COMMERCE OU UNE ENTREPRISE ?**  
**La Gazette Officielle DES AFFAIRES**  
Plus de 500 commerces et entreprises à vendre.  
**Téléphone : (514) 845-5222**

Commerce à temps plein dans votre région, mise de fonds: 10 000 \$, financement, possibilité de revenus 60 000 \$ et + sans frais  
1-888-324-9770

# ✓ Immeuble commercial

## ✓ Bureaux à louer

**ÉDIFICE LAFONTAINE**  
2120 Sherbrooke Est



**BUREAUX À LOUER**  
Une adresse synonyme de sécurité, accessibilité, visibilité.  
L'édifice Lafontaine vous offre une superficie de plus de 125 000 pi ca. sur 11 étages entièrement climatisés. Sécurité 24 heures par jour, 7 jours semaine. Stationnement intérieur et extérieur. Salle de conférence disponible.  
Pour des bureaux attrayants à prix compétitifs.  
**UNE VISITE S'IMPOSE !**  
(514) 522-4558

## ✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

**4200 St-Laurent**

**LOFTS COMMERCIAUX**  
AVEC VUE SUR LE CENTRE-VILLE ET SUR LA MONTAGNE

- Immeuble de 14 étages.
- Plateau Mont-Royal
- Climatisé
- Stationnement intérieur
- 500 pi<sup>2</sup> - 25 000 pi<sup>2</sup>

COURTIERS PROTÉGÉS

Aussi 6767, Côte-des-Neiges, 10 000 pi<sup>2</sup> disponibles


**ANTREV** (514) 499-1997  
Time Equities (Canada)

**ANJOU**  
De 400 à 4 000 pi ca.  
(Climatisation, aménagés, stat. disponible).  
Libre immédiatement.  
(450) 667-4050

**VILLE ST-LAURENT**  
800 pi ca., 3 400 pi ca., 6 000 pi ca., aussi Polyclinique de 4 000 pi ca.  
**Immeubles Soger Inc. Sonia Assioun**  
(514) 744-5377  
(514) 737-8545

**ST-HENRI, ÉDIFICE SEMI-COMMERCIAL À VENDRE**  
8 000 pi ca. commercial avec mezzanine et sous-sol fini + 6 logements - revenu 2 420 \$/mois. évaluation municipale : 718 800 \$.  
Vente : 550 000 \$.  
(514) 767-3695

**À VENDRE**  
ÉDIFICE À BUREAUX POUR SIÈGE SOCIAL OU INVESTISSEUR  
À deux pas du centre-ville, 7 500 pi ca. par étage, total 26 000 pi ca. Rez-de-chaussée disponible à l'acheteur. Stationnement intérieur, ascenseur, climatisation.



**BUREAUX À LOUER VIEUX MONTRÉAL**  
438, Ste-Hélène, 3 200 pi ca.

**COMMERCIAL À LOUER**  
1800, rue Centre, 7 500 pi ca.  
Coin de rue avec stationnement intérieur.

**IMMEUBLE À REVENUS À VENDRE**  
2479 à 91, rue Centre. Revenus 99 156 \$  
FAITES UNE OFFRE

**ELAN INTERNATIONAL**  
**Laurier Tremblay C.A.**  
agent immobilier agréé  
(514) 866-1313

**REPRISES**  
**COATCOOK**  
bureau 17 577 pi ca.: 399 000 \$

**ST-ALBAN**  
B.C.P. incinérateur terrain : 534 644 pi ca. ; bâtisse : 10 900 pi ca. "Gensco incinérateur".  
Prix : 185 000 \$

courtières protégées  
**BESTRUST**  
(514) 990-6000  
courtier immobilier agréé

**CHARPENTE D'ACIER**  
Est une bâtisse de 80 pi de façade, 140 pi de profondeur, 15 pi de hauteur, est prête à être construite. Inclus le "sealdeck" avec isolation de 80 x 80 pi.  
**Boite Inter inc.**  
1003 8e avenue, Grand-mère  
Tél.: (819) 533-3363  
Fax : (819) 533-5110

**TRÈS BON INVESTISSEMENT**  
À Asbestos, à vendre, 2 immeubles à espace commercial et à bureau. Bonne condition et bien situés.  
(888) 705-2323

**STE-AGATHE**  
Condo, 1 200 pi ca. en zone commerciale, près du centre-ville. Accès facile pour handicapés, propice pour bureaux de professionnels. Disponible immédiatement. À vendre ou à louer avec option d'achat, financement facile.  
**Contacteur Laurent Gendron**  
(514) 992-0150

**ST-LAMBERT**  
Bâtisse commerciale à vendre, idéal pour professionnel, 2 étages, entièrement rénovée en 1993, puits de lumière, planchers en acajou.  
**Micheline Taylor Imm. Stuart**  
agent imm. affilié  
Rés.: (450) 465-1067

**Espaces commerciaux à louer**  
**SITUÉ À 2010 BOUL. LABELLE, LAFONTAINE, QC. (ST-JÉRÔME)**  
Environ 2 000 pi ca. Nos voisins sont : restaurant McDonald's, Tim Horton, Dunkin Donuts, Pizza Hut, Vidéotron, Marché du Store, etc. Un endroit à succès.  
s'adresser à G. Robert (450) 562-7067

**À SOUS-LOUER AU CENTRE DE COMMERCE MONDIAL**  
Bureau fermé avec vue sur la rue Saint-Jacques, espace prévu pour secrétariat incluant toutes les facilités. Disponible immédiatement.  
**Contacteur Aline Mélançon ou Roger Fafard au**  
(514) 281-0903

**BUREAU COMMERCIAL 1770 RENÉ-LÉVESQUE OUEST**  
5 500 pi ca., rez-de-ch., 14 bureaux fermés + bureau général, boiserie acajou, haut de gamme. Faut voir ! 13 \$ / pi ca. Clé en main.  
(514) 951-5720

**Terrain**  
**IMMODEV**  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

**BLAINVILLE**  
Site stratégique  
Carrefour autoroute 15 et sortie 25  
577 000 pi ca.  
**Marc Vadeboncoeur**  
(450) 975-2112

**ST-DONAT BÂTISSE COMMERCIALE DE 8 ANS - 3 000 PI CA.**  
Terrain 300 000 pi ca. dont le sentier motoneige 33 trans-Québec passe sur le terrain même avec service d'essence. Voisin de «L'Auberge la cuillère à pot». Idéal pour vente/location/réparation tout véhicule motorisé de type motoneige, VTT, bateau...  
Tél.: (819) 424-4761  
Fax : (819) 424-4835

**LAVAL**  
Imm. de 2 500 pi ca., 3 portes de garage 12 X 12, idéal pour entreprise commerciale / industrielle. Terrain disponible 10 000 à 30 000 pi ca. Bureau 2e étage, syst. d'alarme. 1652 Robinson, Laval.  
**Robert Duplessis**  
(514) 944-7132  
**Alexandre Duplessis**  
(514) 944-2961

**ESPACE COMMERCIAUX À LOUER**  
commercial à louer

**STE-DOROTHÉE (LAVAL) 239 BOULEVARD SAMSON À SOUS-LOUER**  
Magnifique espace commercial de 2 764 pi ca. situé dans mail commercial Les Promenades Samson.  
**Marc Laroche**  
(514) 987-2998

**ESPACES COMMERCIAUX À LOUER**  
**SAINT-HUBERT**  
de 1 000 à 4 000 pi ca.  
**Plaza Actuel!**  
5791 à 5869  
**boul. Cousineau St-Hubert**  
Centre-ville, voisin de Rôtisserie St-Hubert et Actuel Pontiac Buick Cadillac  
Pour information :  
**SERGE LECLERC**  
(514) 861-6666

**BUREAU DE COMPTABLES AGRÉÉS**  
Dans l'édifice du Board of Trade (rue St-Sacrement). Désire partager espace avec autres professionnels. Espace très bien aménagé.  
**Jacques Desautels CA**  
(514) 982-6000

**PIERREFONDS**  
15000 boul. Pierrefonds / boul. Jacques-Bizard  
Haut de caisse populaire  
De 400 à 4 500 pi ca. (Climatisé, aménagement de qualité, vaste stationnement)  
Prix compétitif  
**Jean-Pierre Gervais**  
(514) 987-2998

**ST-DONAT**  
À vendre bâtisse commerciale, coin de rue, 5 500 pi ca. sur 2 planchers. 1er plancher sans colonne, 10,5 pi de haut et sous-sol de 7,5 pi de haut avec circulation d'air entrée et sortie, et avec descente intérieure, porte électrique 12 pi x 8 pi. Visible de l'est à l'ouest avec 3 façades en vue avec vitrine et entrée.  
**Bur. (819) 472-6521 Rés. (819) 478-3624**

**REGION MONT TREMBLANT**  
6 millions et plus de pi ca., en bloc ou chemin, subdivisés, vue à couper le souffle.  
**Max-Immo Ctr. A. Paquet**  
Tél.: (450) 667-9058  
Cell.: (514) 912-7897

**HENRI-BOURASSA / ST-DENIS**  
À deux pas du métro  
Espaces de 400 à 2 500 pi ca. climatisés et bien éclairés.  
**Jean-Pierre Gervais**  
(514) 987-2998

**BOUL. ST-JOSEPH OUTREMONT**  
Près de 950 pi ca. Bureau privé à louer (3), chauffage et élect. inclus. Idéal professionnel (zoné professionnel). Frais rénové. Libre 1er sept.  
(514) 495-9193

**BROSSARD**  
Terrain de 197 000 pi ca., zoné commercial, secteur achalandé.  
Demande 6 \$ du pi ca. (valeur: 16 \$ du pi ca.).  
**Jack** (514) 594-2682

**VICTORIAVILLE**  
Zoné commercial, beau site stratégique, 280 000 pi ca.  
À vendre rapidement (succession).  
(514) 282-0910

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

## ✓ Immeuble commercial

### ✓ Immeubles industriels à vendre

**LAVAL**  
**INDUSTRIEL AUBAINE**  
 Sous-location 14 000 pi ca., utilisateur unique  
**BUREAUX**  
 \* Idéal pour professionnels ou clinique médicale  
 \* Libre immédiatement  
**Auteuil Chomedey aut. 13**  
 Prestige-garage Rez-de-chaussée  
**Martine Lavoie (450) 622-6060 poste 6**  
 Service immobilier Summum ctr.

**MAGOG - PARC INDUSTRIEL**  
 Bâtisse industrielle 16 635 pi ca. érigée sur terrain de 160 000 pi ca. Bureau entièrement climatisé 6 245 pi ca. Usine à atmosphère contrôlée 9 400 pi ca. hauteur libre 16 à 22 pieds. Quai de chargement. Accès direct aux autoroutes. INFO: (819) 843-5684 (819) 843-9077

### ✓ Immeubles à revenus

**VALLEYFIELD**  
 2 immeubles à revenus avec stationnement. Idéal pour commerce, clinique, etc.  
**(450) 373-1633**

### ✓ Espaces industriels à louer

**À LAVAL**  
 Espace industriel de 3 250 pi ca. à louer incluant 800 pi ca. de bureau.  
**(514) 990-9163**

**MONTRÉAL CENTRE-EST**  
 Espace de qualité à louer, 7 200 pi ca. incluant bureau de 1 200 pi ca. Très fonctionnel, quai, stationnement, alarme.  
**Contacteur Claude au (514) 944-9424**

## ✓ Immeuble résidentiel

### ✓ Propriétés à revenus

**LACHINE À VENDRE**  
 30 logements Occupation 100 %  
**FRANCINE BERGER ÉCHO DÉVELOPPEMENT INC.**  
 Courtier immobilier agréé  
**(514) 395-1886**

**VALLEYFIELD**  
 12 x 2 1/2 logements. Revenus 48 000 \$, prix : 215 000 \$.  
**Lise Cardinal Re/Max Défi (450) 371-8878**

### ✓ Laurentides

**ST-SAUVEUR**  
 Pour vivre dans la nature (Domaine La Québécoise), terrain 30 000 pi ca. entièrement boisé, 8 pièces, 2 foyers, alarme, intercom, bain tourbillon, verrière au salon, garage et plus... Pour possession immédiate. Prix rabais 185 000 \$ par propriétaire.  
**Denis Guertin (450) 441-4943 ou cell. (514) 386-5051**

**AU SOMMET DU MONT GABRIEL**  
 Les plus exigeants resteront bouche bée. Tudor de 8 800 pi ca., 24 pces, 6 foyers, garage triple, pisc., vue à couper le souffle, à 200 m du golf, ski et tennis. Prix : 1 495 000 \$.  
**(450) 227-8127**

## ✓ Immeuble résidentiel

### ✓ Cantons de l'Est

**BORD DU LAC MEMPHRÉMAGOG**  
 Condo marina, **UNIQUE**, étage ① votre bateau à l'année, étage ② - ③ résidence de prestige, 2 800 pi ca., vaste patio. **Osez vous gâter!**  
**PRIX POUR VENTE RAPIDE**  
 Domaine de 25 000 pi ca., avec vue et accès au lac Memphrémagog. Résidence de 4 c. à c., terrain privé, piscine creusée. 169 900 \$ nég.  
**Marie-Renée L'écuyer, MAXI c.i.a. (819) 829-1000**

**CHALET 4 SAISONS**  
 Directement bord paisible lac Magog, près Orford et autoroutes 10 et 55, meublé ou non, 1 1/2 mur vitré, très éclairé. 159 000 \$, très grand terrain. Faut voir!  
**(819) 864-4288 (819) 820-9427**

**DOMAINE CHAMPÊTRE SUR SITE ENCHANTEUR**  
 Loin du chemin, commerce table d'hôte (avec produits de la ferme), 8 pces, verrière, terre 104,2 acres, érable, prairies, cédraie, framboisière, lac artificiel, écurie, 10 min de Granby.  
**(450) 777-5603**

**LAC MEMPHRÉMAGOG**  
**Baie Fitch:** 110 pi façade, cottage, 3 c. à c., rénové, garage, superbe terrain bien aménagé. 199 500 \$.  
**Baie Sargent:** 285 pi façade, cottage Nouvelle-Angleterre, rénové, 4 c. à c., domaine privé. 435 000 \$.  
**Baie Sargent:** 200 pi façade, domaine privé, résidence Viceroy, brique et cède, 4 c. à c., bois franc, 455 000 \$.  
 Nous trouverons la propriété que vous recherchez.  
**Yves Thibault, Francine Faucher, 1-888-292-5764**  
 Re/Max d'Abord ctr Inc.

**NORTH HATLEY**  
 Lac Massawippi, 132 000 pi ca., propriété 4 saisons, meublée, plantation de sapins, vue sans pareil du lac et des montagnes.  
**(450) 347-1561**

**B & B, North Hatley**  
 Charmante maison d'époque de style anglais, 5 ch., 3 cachet, clé en main, tout meublé, grand terrain attenant au golf, magnifique vue des montagnes, lac Massawippi et couchers de soleil.  
**Lise Laurin, Re/Max d'Abord (819) 822-2222**

**LAC LIPPÉ MAGNIFIQUE RÉSIDENCE SUISSE**  
 Près des frontières américaines. Foyer, p.b.f., garage, terr. de 100 X 400, belle vue et accès sur lac. 78 500 \$.  
**CARMEN POISSON La Capitale Estrie (819) 346-1303 (819) 563-3000**

**LAC BROME**  
 Spacieuse résidence de 5 c. à c. sur magnifique terrain privé et boisé de 150 pi sur le lac. 375 000 \$.  
**J.P. Soullière (450) 242-2282 sans frais 1-888-38-BROME J.P.S. BROME INC. Courtier immobilier agréé**

**Le Littoral**  
 Magog, face au lac Memphrémagog  
 • Condominiums de prestige  
 • Ascenseur semi-privé  
 • Garage intérieur disponible  
 À partir de 129 900 \$ plus taxes  
**1-800-567-2727**

### ✓ Résidences

**FERMETTE**  
 100 acres dont 65 cultivables, érable, balance boisé. Maison 3 c. à c., garage, grange 42 pi x 40 pi. Prix réduit: 229 000 \$  
**Claude Bergevin (450) 264-4795**  
 agent immobilier affilié, Immeubles du Comté Inc.

**DOMAINE**  
 26 600 pi ca., au bord du lac St-François. Maison 2 c. à c., 2 s. de b., + chalet 4 saisons. Prix réduit: 198 000 \$.  
**Claude Bergevin (450) 264-4795**



**PRIX RÉDUIT**  
**PASSIONNÉS DES SPORTS ÉQUESTRES**  
 Bromont :  
**Site exceptionnel! Vues imprenables!**  
 Domaine de 15 acres érigé au bord d'un lac, comprend une majestueuse résidence ancestrale de plus de 5 000 pi ca., un court de tennis, un garage pour 11 voitures etc, etc.  
 A voir absolument! Prix réduit 969 000 \$  
**Adjacent au Centre équestre Bromont : Plusieurs terrains disponibles pour construction de fermes ou résidences secondaires. À partir de 25 000 \$**  
**Chaleureuse résidence érigée sur plus de 2 acres, boisés, 4 c. à c., immense terrasse. Prix réduit : 230 000 \$**  
**Andrée Lee Marcell, Royal LePage (514) 286-1795**

**DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF**  
 Magnifique domaine de prestige, région Basses-Laurentides, 137 acres, 2 lacs à la truite et 4 trous de golf. 2 résidences + autres bâtiments.  
**Pas d'agent. Prix à discuter. (450) 533-4773**  
**www.numero-un.com/domaine18.htm**

**VILLAS DE L'ANSE**  
 Solennelle résidence, 4 c. à c., 4 s. de b., 2 foyers, climatisée, accès lac Memphrémagog, tennis, piscines, quai pour bateau.  
 ■ North Hatley: centenaire rénovée + maison d'invités.  
 ■ Lac Massawippi: terrain 175 pi façade, 2,5 acres, 89K  
 ■ Lac Memphrémagog: chalet, meublé, 209 900 \$  
**Richard Bourgon 1-800-405-2774**  
**www.bourgon.com - Re/Max d'Abord ctr imm.**

**KNOWLTON LAC BROME**  
 Maison victorienne sur 2 acres de terrain, endroit tranquille, syst. de chauffage et climatisation, géothermique, coût électricité + chauffage: 114 \$ / mois, à 2 min du village.  
**(450) 242-2546**

**KNOWLTON LAC BROME**  
 Maison victorienne sur 2 acres de terrain, endroit tranquille, syst. de chauffage et climatisation, géothermique, coût électricité + chauffage: 114 \$ / mois, à 2 min du village.  
**(450) 242-2546**

### ✓ Résidences de prestige

**LAVAL-DES-RAPIDES**  
 BORD DE L'EAU, NAVIGABLE, AVEC PERMIS POUR HYDRAVION. Propriété spacieuse sur un même plancher, rénovée et décorée avec goût, fenêtres panoramiques, éloignée de la rue, terrain 28 695 pi ca., piscine creusée, garage double.  
**Les Imm. Louise Simard Inc. (450) 689-5414**

### ✓ Terrains résidentiels

**À VENDRE POUR CEUX QUI AIMENT L'EAU**  
 Terrain de 192 X 643, sur le fleuve Saint-Laurent, entrée pavée, piscine, paysagé d'arbres matures, pour amateur d'hydronautisme ou de bateau, se vend 3,25 \$/pi ca.  
**(450) 887-1050**

**FACE AUX PISTES DE SKI À SUTTON**  
 2 terrains env. 200 X 200 avec puit artésien, 5 min des pentes de ski, prêt à construire, arpenté, endroit tranquille.  
**(450) 293-4292**

**LAC MEMPHRÉMAGOG - ACHETEURS AVERTIS NOUVEAU PRIX**  
 8 acres, 386 pi plage, quai, "boat house", garage, face coucher de soleil, partie la plus large du lac, paix et qualité de vie assurées, vue extraordinaire. Vaste propriété, conçue en 89, style victorien moderne, 4 à 5 c. à c., foyer granit, plancher bois franc. Son charme campagnard et sa luminosité vous séduiront.  
**On doit vendre rapidement, occasion à saisir!**  
**Martine Chamard La Capitale Estrie (819) 876-5039**

**AHUNTSIC BORD DE L'EAU**  
 Magnifique propriété à aires ouvertes, très vaste, 6 chambres, plusieurs extras, 21 500 pi ca. de terrain. 795 000 \$.  
**J.C. Hillion Re/Max ctr (514) 382-0940**

**SAINT-HILAIRE**  
 Propriété exceptionnelle 1977, chemin de la Montagne, vue panoramique, 21 pommiers, 12 pces, 6 c. à c., foyer, 2 s. de b. + s. de b. thérapeutique, nombreuses boiseries, aire ouverte, très éclairé.  
**(450) 467-4664**

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.

**MAISON 4 SAISONS AU LAC PARÉ, CHERTSEY**  
 Bord de l'eau, 17 000 pi ca., terrain paysager, 3 c. à c., salle d'eau, s. de b., bain tourbillon, foyer, meublé. Prix : 125 000 \$ nég.  
**jour (450) 589-5423 soir (450) 589-7848**

**Carrefour de l'auto**  
**MERCEDES S 320 1998**  
 Version allongée, noir métallisé, int. cuir noir, pare-soleil arrière, toit ouvrant, 39 000 km (actuellement en location), 2 ans de garantie / 80 000 km. Prix : 71 000 \$.  
**(450) 448-2247 après 18h**  
**Carrefour de l'auto**  
 Faites-vous de la location d'automobiles ?  
 Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif!  
**(514) 392-9000**

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER

# Le marché de la revente reste fort

Juillet ne fait pas exception aux mois précédents et connaît une forte activité de revente de propriétés, selon la **Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM)**.

Au cours de ce mois, 1 876 propriétés ont changé de main dans la région de Montréal par l'entremise du **Système inter-agence (SIA/MLS)**, comparativement à 1 848 à la même période l'an dernier,

une hausse de 1,5 %. Le volume total des ventes était de 236,3 M\$ en juillet 1999, comparativement à 224,6 M\$ en juillet 1998.

Au cours des sept premiers mois, 1999 a enregistré 23 228 ventes, soit une hausse de 13,8 % par rapport à la période correspondante de l'an dernier.

« Il est intéressant de constater que le nombre total de

ventes enregistrées au cours des sept premiers mois de 1999 est plus élevé que le nombre total des ventes annuelles réalisées de 1980 à 1995 », souligne **Danielle Grossenbacher**, présidente de la Chambre.

La valeur moyenne des propriétés unifamiliales a été de 128 000 \$ en juillet 1999, soit 4 000 \$ de plus que l'an dernier. (DP) ■

## COMMERCE

Participez au concours

# À la recherche de l'an 2000

## À GAGNER

### Le grand prix :

Un voyage d'une semaine pour quatre personnes comprenant un séjour à San Francisco (cinq nuitées) au Palace Sheraton Hotel, une visite VIP des vignobles Robert Mondavi Winery, Beringer Vineyards, Sterling Vineyards et de la Silicon Valley, le vol sur Delta Air Lines, 500\$ (can) d'argent de poche.

### Les prix secondaires :

6 magnums de vin de la Californie  
Valeur totale des prix : 7000\$  
Tirage : 27 octobre 1999

Delta Air Lines

Sheraton  
HOTELS & RESORTS

L'INSTITUT DES VINS  
DE CALIFORNIE

BERINGER VINEYARDS

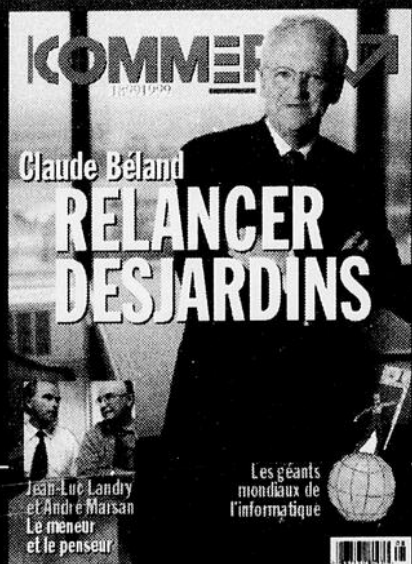
ROBERT MONDAVI WINERY

STERLING  
VINEYARDS.

Tous les détails  
dans la revue

## COMMERCE

Présentement en kiosque



## OFFRE SPÉCIALE D'ABONNEMENT

### ABONNEZ-VOUS POUR 1 AN

au journal

LES AFFAIRES



Seulement  
**59,95 \$**  
plus taxes

et recevez

52 +  
numéros  
du journal  
LES  
AFFAIRES

6 +  
numéros  
hors-série dont  
LES  
AFFAIRES  
500

12  
numéros  
du magazine  
AFFAIRES  
PLUS

ÉCONOMISEZ  
PLUS DE

**55%**  
sur le prix en kiosque



### ET COUREZ LA CHANCE DE GAGNER

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

valeur totale du prix : 4 800\$

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



### COUPON D'ABONNEMENT - CONCOURS MARRAKECH

Règlements disponibles auprès de Publications Transcontinental

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

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

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_  
 Nom de l'entreprise \_\_\_\_\_ Fonction \_\_\_\_\_  
 Adresse \_\_\_\_\_  
 Ville \_\_\_\_\_ Province \_\_\_\_\_  
 Code Postal \_\_\_\_\_ Tél. \_\_\_\_\_

**Mode de paiement**

Chèque ou mandat à l'ordre de Transcontinental Éditions  
 Facturez-moi  Je désire régler par carte de crédit

VISA  MASTER CARD  AMERICAN EXPRESS

No de carte \_\_\_\_\_  
 Expiration mois / année \_\_\_\_\_  
 Signature: \_\_\_\_\_

20-1351JULA



Aujourd'hui, **TOUS** les Canadiens peuvent voyager facilement autour du monde.

Voyagez partout dans le monde avec Northwest Airlines et KLM Dutch Airlines. Avec nos partenaires internationaux, nous desservons ensemble plus de 500 destinations, dans près de 100 pays et sur six continents.

Pour faire vos réservations ou pour participer à notre généreux programme World Perks®, visitez notre site [www.nwa.com](http://www.nwa.com), appelez votre agent de voyages ou appelez Northwest Airlines au 1-800-447-4747.



©1999 Northwest Airlines, Inc. Northwest recycle en un an suffisamment de papier et de produits dérivés du papier pour sauver 16 000 arbres. ♻️



[www.nwa.com](http://www.nwa.com) 1-800-328-2298(TTY) 1-800-447-4747