

BOURSE



Montréal ▲
 XXM 3803,45 20,17
 Variation du jour 0,53% AN: 0,03%



Toronto ▲
 TSE-300 6960,41 22,74
 Variation du jour 0,33% AN: -6,37%



New York ▼
 DJ 10690,29 -75,35
 Variation du jour -0,70% AN: 19,16%

S&P 500	1318,64	1,31
Variation du jour	0,10%	AN: 18,55%
Nasdaq	2519,56	45,05
Variation du jour	1,82%	AN: 42,09%
Dollar CAN	67,89	cents US 0,14
Variation du jour	0,21%	AN: -0,45%
Dollar CAN	64,80	cents euro 0,05
Variation du jour	0,08%	
Or	260,20	\$US -2,60
Variation du jour	-0,99%	AN: -11,16%
Pétrole	16,03	\$US -0,05
Variation du jour	-0,31%	AN: 22,09%



Encore!
 Quatrième hausse des taux hypothécaires en un mois
 Page E2

Forzani ouvrira le marché américain à Intersport

Le géant européen a confié au propriétaire de Sports Experts le mandat de lui obtenir une meilleure place

MARTIN VALLIÈRES
 du bureau de La Presse, TORONTO

Le détaillant d'articles et de vêtements de sport Forzani, qui détient notamment les enseignes Sports Experts et Podium, vient d'obtenir le mandat du géant européen Intersport de lui faire une meilleure place sur le marché américain.

Et c'est de son bureau régional de Laval, où 115 personnes gèrent ses activités de franchises, que Forzani mènera cet effort pour Intersport au sud de la frontière, ont indiqué ses dirigeants au cours de l'assemblée des actionnaires, hier à Toronto.

Intersport a été décrit comme le plus grand détaillant et grossiste d'articles de sport du monde, avec un chiffre d'affaires équivalant à 8 milliards \$ US par an.

Selon John Forzani, le géant européen vend à peine pour 4 à 5 millions \$ US par an en articles de sport à des détaillants aux États-Unis, par rapport à 10 millions \$ par an au Canada par l'entremise du groupe Forzani.

Intersport a rehaussé ses ambitions envers le marché américain, après avoir révisé ses activités et s'être doté notamment d'un bureau en Asie pour se rapprocher des fournisseurs et améliorer son contrôle de la qualité.



PHOTO: HÉRODÉE / La Presse

L'expansion d'Intersport aux États-Unis s'effectuera seulement à titre de grossiste et de fournisseur d'articles de marques privées exclusives à des détaillants américains établis.

Forzani était déjà parmi les 14 distributeurs associés à Intersport. Le détaillant canadien s'y approvisionne en articles de sport pour les marques privées de ses différentes enseignes.

Avec le mandat de pousser Intersport sur le marché américain, le président du conseil de Forzani croit que son groupe pourrait en faire une affaire d'au moins 50 à 60 millions par an à moyen terme. Du même souffle, Forzani croit pouvoir doubler au-dessus de 20 millions \$ par an les ventes d'articles provenant d'Intersport dans ses magasins au Canada.

L'expansion d'Intersport aux États-Unis s'effectuera toutefois seulement à titre de grossiste et de fournisseur d'articles de marques privées exclusives à des détaillants américains établis.

« Il n'est pas question pour nous d'ouvrir des magasins aux États-Unis, où les détaillants d'articles de sport sont d'ailleurs un peu en désarroi après leur expansion trop forte. Nous avons déjà amplement de projets au Canada », a indiqué John Forzani.

L'expansion d'Intersport sur le marché américain visera d'abord le Nord-Est. Elle sera menée des bu-

reaux de Forzani, à Laval, jusqu'à ce que le volume de marchandises et les résultats justifient une implantation directe, probablement autour de Burlington, au Vermont, a précisé Tom Quinn, vice-président à l'exploitation des franchises et directeur du centre administratif lavallois.

Entre-temps, sur le marché canadien, Forzani poursuit l'expansion pancanadienne de sa principale enseigne de franchises, Sports Experts. Il y a encore beaucoup de place, dans la très prospère Ontario notamment, en complément des grandes surfaces SportChek de nouvelle génération et de propriété corporative de Forzani.

Forzani poursuit aussi l'expansion de sa nouvelle enseigne de franchise de vêtements et chaussures de sport, Zone Athletik, dont les premiers résultats dépassent les attentes.

Par ailleurs, Forzani prévoit ouvrir dans deux mois, en banlieue ouest de Montréal, le deuxième établissement d'un nouveau concept de magasins de liquidation de marchandises, EconoSport.

Selon Tom Quinn, ce concept a été lancé à la demande de franchisés à magasins multiples qui voulaient un moyen de solder des marchandises excédentaires sans nuire à leur enseigne principale. Le pre-

mier magasin de liquidation fonctionne à Québec depuis un peu plus d'un an à titre de prototype, sous l'appellation temporaire Total Sport.

Enfin, Forzani prépare le lancement sur Internet d'un site commercial étoffé. Le groupe entend y offrir une gamme d'articles de sport qui, dans les principales catégories, sera beaucoup plus étendue que celle de ses magasins moyens. Ces derniers demeureront néanmoins les principaux points de chute des internautes.

Au point de vue financier, Forzani a tenu son assemblée d'actionnaires hier à Toronto, loin de son siège social de Calgary, dans le but avoué de se rapprocher de la communauté boursière et des analystes les plus influents de Bay Street.

Les plus récents résultats de Forzani, pour son premier trimestre terminé le 2 mai, font état d'une perte nette réduite à 798 000 \$ par rapport à 1,9 million un an plus tôt, durant la période traditionnellement la plus faible pour les détaillants.

Pour l'exercice complet terminé le 31 janvier, Forzani a réalisé un profit net de 8,1 millions, comparativement à 769 000 \$ seulement un an plus tôt. Il y a deux ans, Forzani avait déclaré une lourde perte de 32,7 millions.

GROS PLAN

L'arrivée de Home Depot au Québec promet une belle bataille... en Ontario



Laurier Cloutier

L'arrivée de Home Depot promet une belle bataille des trois grands de la rénovation, non seulement au Québec mais encore davantage en Ontario, où le leader canadien oeuvrait seul.

La vingtaine de RONA L'Entrepôt et de Réno-Dépôt réussissent bien au Québec, mais il y a encore de la place dans le marché, dit la présidente de Home Depot Canada, Annette Verschuren, qui confirmait hier l'expansion du groupe au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. Réno-Dépôt sera un concurrent « exceptionnel », a-t-elle ajouté.

Puisque Home Depot passe à l'attaque, Réno-Dépôt pèsera à fond sur l'accélérateur, dit Pierre Michaud.

Puisque Home Depot passe à l'attaque, Réno-Dépôt pèsera à fond sur l'accélérateur, dit le président du conseil, Pierre Michaud. Le président, Yves Archambault, envisage « une pénétration rapide et agressive du marché canadien ».

Réno-Dépôt ouvrira son 10^e entrepôt à LaSalle, dans un mois, et en construira deux autres dans la région de Montréal cette année, avant de passer à l'offensive en Ontario avec une quinzaine de magasins, dit Pierre Michaud. Sans oublier l'Ouest canadien, dit M. Archambault. Dans l'immobilier, il faut planifier les coups d'avance.

RONA n'a pour l'instant qu'un seul entrepôt en Ontario, à Nepean, près d'Ottawa, mais en prévoit d'autres l'an prochain. À son habitude toutefois, RONA ne dérogera pas à sa stratégie pour réagir à la concurrence.

Avant de répliquer, Réno-Dépôt va presser ses avocats de clarifier l'aspect juridique d'une clause sévère de non-concurrence, exigée par Home Depot Canada, dit-elle. Depuis l'achat par Castorama, il y a deux ans, Réno-Dépôt ne peut entrer en Ontario et Home Depot Canada, au Québec. Ce dernier prétend que l'accord ne



PHOTO: ÉRIC ST-PIERRE / La Presse

tiennent plus depuis que Kingfisher, de Londres, a acheté 54,3 % des actions de Castorama, de Lille, en France. Kingfisher ne peut exercer pour l'instant que 50 % de ses droits de vote chez Castorama, mais prendrait le contrôle dans deux ans.

Si l'opinion de Réno-Dépôt prévaut — si la clause de non-concurrence tient toujours, tant que le contrôle de la direction de Casto-

Les grands de la rénovation

	THE HOME DEPOT The Home Depot Canada	RÉNO-DÉPÔT Réno-Dépôt	RONA RONA
Revenus (en milliards \$)	1,8\$	0,575 \$	1,3\$
Magasins	43	10 ⁽²⁾	11 ⁽¹⁾
Employés	12 000	3500	9000
Importance du groupe	Home Depot a des revenus de 30 milliards US \$ dans 810 magasins	Kingfisher et Castorama détiennent Réno-Dépôt. Le groupe a 54 milliards de revenus	ITM détient 17% de RONA. Ils ont des revenus de 51 milliards

(1) RONA a de nombreuses enseignes et un total de 425 magasins
 (2) Castorama a plus de 565 magasins, sans parler de ceux de Kingfisher. Ce dernier a des intérêts importants dans Castorama, qui possède Réno-Dépôt.

Infographie La Presse

chambault.

À l'exception du premier RONA ontarien, Home Depot n'a pour l'instant que de petits concurrents. Mais Revy, un groupe de l'Ouest canadien avec 63 magasins de taille moyenne, est en train de construire quelques entrepôts en Ontario. Home Depot avait « une belle vie jusqu'ici », dit Pierre Michaud.

Voir L'ARRIVÉE en E2

12 conseils fiscaux aux investisseurs

Devriez-vous envisager un fractionnement de votre revenu afin de réduire vos impôts? Est-il sage de retirer des fonds de son REER pour payer des frais de formation? Comment fonctionnent les droits de succession sur les placements aux États-Unis? Les *Conseils fiscaux aux investisseurs* répondent à ces questions, et à d'autres tout aussi essentielles, afin de vous aider à mieux planifier vos placements et votre retraite.

Obtenez gratuitement l'édition 1999 des *Conseils fiscaux aux investisseurs*. Notre brochure de 25 pages contient 12 conseils importants qui vous permettront d'optimiser le rendement de vos placements.

Trouvez des réponses.
 Procurez-vous dès aujourd'hui les **Conseils fiscaux aux investisseurs**.
 Téléphonnez au 1 800 575-0104 pour obtenir votre exemplaire gratuit.

NB NESBITT BURNS
 Membre du groupe de sociétés de la Banque de Montréal

ECONO-FLASHES



Cinar frappe dans le mille

■ Cinar a obtenu la présentation de vingt épisodes supplémentaires de *La Maison de Ouimzie* sur le Public Broadcasting Service. Les nouveaux épisodes seront diffusés à partir de l'automne 1999. *La Maison de Ouimzie* amorcera sa troisième saison sur PBS dans le bloc *Ready to Learn*, bassin des séries pour enfants renommées de PBS. Les 20 nouveaux épisodes s'ajoutent aux 25 de la deuxième saison et aux 40 de la première saison. En outre, *Caillou*, la toute dernière série préscolaire de Cinar, débutera sur PBS à l'automne 2000. Avec cette entente, CINAR devient le tout premier producteur d'émissions pour enfants à voir quatre de ses séries acceptées simultanément par PBS et destinées au bloc quotidien *Ready to Learn*. Cinar produit également *Arthur* (avec WGBH Boston) et *Zoboomajoo* (en association avec The Earth Creatures Company).

Méto-Richelieu et Ultramar : 66 millions

■ Méto-Richelieu et Ultramar ont renouvelé une entente en vertu de laquelle Méto-Richelieu est le fournisseur principal du réseau Ultramar. L'entente, d'une durée d'un an, est évaluée à plus de 66 millions. Ultramar compte près de 850 postes de vente à travers le Québec.

Le Fonds met 25 millions dans SNF

■ Le Fonds de solidarité (FTQ) investit 25 millions dans SNF, une entreprise créée en 1973 et qui oeuvre dans le domaine de la récupération, du tri, de la transformation et du recyclage des métaux ferreux et non ferreux. Elle exerce ses activités dans cinq centres régionaux dans les régions de Laval, Jonquière, Cacouna et Edmundston (au Nouveau-Brunswick). L'investissement du Fonds vise la réalisation d'un plan de croissance qui créera ou consolidera une centaine d'emplois s'ajoutant aux 325 emplois actuels.

Investissement chez Compatigène

■ Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, T2C2/Bio, société satellite de Sofinov et Innovatech Grand Montréal investissent chacune 1 million dans Compatigène, une société de biotechnologie spécialisée dans le domaine des contrôles de la réponse immunitaire des rejets d'organes à la suite d'interventions thérapeutiques de transplantation. Cet investissement permettra à l'entreprise de poursuivre ses projets de recherche et de développement pour les trois prochaines années. Les laboratoires de l'entreprise sont situés au sein de l'hôpital Maisonneuve-Rosemont.

Coentreprise avec Rio Tinto

■ Golden Star Resources et Guyanor Ressources font état de la signature d'un protocole d'accord entre Guyanor et Rio Tinto Mining and Exploration pour une coentreprise chargée de l'exploration et de la mise en valeur de gisements diamantifères en Guyane française. La région visée par le protocole comprend non seulement la concession Da-chine, mais tout l'ensemble de la Guyane française. Rio Tinto peut acquérir une participation de 70 % dans la coentreprise en finançant les dépenses d'exploration et de mise en valeur, jusqu'à concurrence de 17 millions \$ US.

Refinancement du crédit de Cassidy

■ Cassidy, société de Brossard, a reçu et accepté des engagements fermes de deux prêteurs pour le refinancement de ses facilités de crédit actuelles. Un de ces prêteurs est un des prêteurs actuels de Cassidy, et l'autre remplacera un prêteur actuel. Bien que Cassidy ait fait défaut à certains engagements financiers dans le cadre d'ententes relatives à ses facilités de crédit actuelles, chacun de ses prêteurs actuels a renoncé à son droit de résiliation pour permettre à Cassidy de conclure les arrangements de refinancement mentionnés plus haut. Cassidy croit qu'elle peut se conformer aux engagements financiers requis aux termes de ses nouvelles facilités de crédit.

Émission de Hollinger

■ Hollinger a établi les conditions finales de son émission précédemment annoncée de droits d'actions ordinaires rachetables au gré du détenteur auprès de ses actionnaires pour amasser environ 115 millions. Les détenteurs inscrits à la fermeture des bureaux le 17 juin pourront bénéficier d'un droit par action détenue. Cinq droits permettront aux détenteurs d'acheter une action ordinaire rachetable au gré du détenteur pour un montant de 17,50 \$ CAN, jusqu'à concurrence de 6,58 millions d'actions. Les droits expirent le 7 juillet. Le produit de l'émission de droits servira à rembourser des emprunts bancaires.

Association Banque Scotia et Rogers Cantel

■ La Banque Scotia et Rogers Cantel se sont associées pour offrir un accès à de l'information financière, en tout temps et en tout lieu, au moyen d'un simple appareil qui tient au creux de la main. L'entente permettra aux clients de la Scotia de recevoir du courrier électronique et de l'information financière, notamment les soldes et les relevés de leurs comptes bancaires et de leurs cartes de crédit, le cours des marchés boursiers et de l'information concernant leur portefeuille, par le biais du service de Messagerie Interactive Cantel AT&T.

Alliance entre Milgo Solutions et Memotec

■ Memotec Communications et Milgo Solutions — anciennement Rascal-Datocom — ont conclu une entente qui leur permettra d'offrir une gamme de solutions de convergence des données, de la voix et des images, assortie d'un solide soutien pré-ventes et après-ventes. Milgo Solutions vendra ses produits et services de fonction critique de réseau avec les solutions d'accès multiservices CX de Memotec pour ATM, le relais de trames, IP et les RNIS et elle offrira également du soutien technique de premier et de deuxième niveau incluant un service de remplacement de pièces pour ces produits. Les modalités financières de cette entente n'ont pas été dévoilées.

Acquisition d'actions de Sico

■ 159585 Canada Inc., compagnie privée contrôlée par Pierre Somers, a acheté 65 500 actions ordinaires de Sico au prix de 17,50 \$ par action. Actuellement, 159585 Canada Inc. détient 572 100 actions de Sico représentant 11,17 % des actions émises et en circulation et 8,8 % du total des droits de vote de Sico. Ces actions ont été achetées entre le 23 octobre 1996 et lundi dernier, et sont détenues par 159585 Canada Inc. à des fins de placement.

Prospectus définitif de AD OPT

■ Technologies AD OPT, créateur et fournisseur de logiciels, a déposé un prospectus définitif relativement à un premier appel public à l'épargne auprès des différentes commissions des valeurs mobilières du Canada. Le placement se compose de 2,73 millions d'actions ordinaires au prix de 5,50 \$ l'action représentant un produit brut de 15,01 millions. La clôture est prévue vers le 17 juin. AD OPT a l'intention d'employer le produit net de l'émission pour l'expansion des ventes et de la commercialisation, pour des acquisitions stratégiques possibles de produits ou d'entreprises, pour la recherche et le développement, et aux fins générales de la société.

DMR et Microsoft ouvrent un centre

■ Le Groupe conseil DMR vient d'ouvrir son premier centre de solutions d'affaires Microsoft. Ces installations de démonstration et de prototypage présenteront des solutions pour entreprises qui intègrent les environnements Windows NT de Microsoft, OS/390 et Unix. DMR est le principal partenaire de Microsoft pour les entreprises et ses activités sont axées sur l'intégration macro-ordinateurs/Windows NT.

Theratechnologies clôture un placement

■ Theratechnologies a procédé à la clôture d'un placement rendu public le 3 juin dernier avec la SGF et visant l'acquisition de 1,41 million d'unités de Theratechnologies au prix de 5,30 \$ l'unité, soit 1,41 million d'actions et 707 550 bons de souscription pour un montant total de 7,5 millions. Cet investissement de la SGF permettra à Theratechnologies d'intensifier le programme clinique du THGRF et de créer un laboratoire de développement et de synthèse de peptides thérapeutiques.

La Sun Life s'apprête à se démutualiser

■ Le conseil d'administration de la Sun Life du Canada a approuvé le calendrier que la direction a recommandé pour la démutualisation. Plus tard cette année, le plan de démutualisation proposé sera soumis à l'approbation du conseil. Dans le contexte de la démutualisation, la Sun Life du Canada envisage de restructurer son organisation mondiale.

Pierre Bellemare

Quatrième hausse des taux hypothécaires en un mois

RICHARD DUPAUL

Devant l'expectative croissante des marchés financiers d'une remontée des taux d'intérêt, la Banque CIBC a déclenché hier une nouvelle hausse des taux hypothécaires, qui grimpent de 15 à 30 centièmes.

La Banque Nationale a aussitôt emboîté le pas à sa consœur, tandis que d'autres institutions financières hésitaient toujours en soirée à entrer dans la danse. Les analystes croient cependant que le mouvement se généralisera au cours des prochains jours.

La nouvelle grille de taux de la CIBC et de la BN se lit comme suit : le terme d'un an grimpe de 15 centièmes, à 6,75 % ; le trois ans passe à 7,40 %, en hausse de 20 centièmes ; le terme de cinq ans monte de 25 centièmes, à 7,65 %. Pour le terme le plus long, à dix

Le porter Champlain disparaît

Presse Canadienne

QUÉBEC

Les Brasseries Molson ont cessé le brassage du porter Champlain. La dernière livraison du produit a été effectuée le 15 mai.

Ce faisant, le brasseur fait disparaître un produit identifié à la région de Québec depuis maintenant 88 ans.

Le porter a été créé vers 1720 en Angleterre par un dénommé Harwood. Ce dernier a voulu commercialiser une bière destinée aux travailleurs portant des colis, des fardeaux, d'où le nom de porter.

Avec l'arrêt de la production du porter Champlain, il ne reste plus maintenant qu'un seul porter sur le marché québécois. C'est celui brassé par Labatt.

Selon la directrice des affaires publiques de La Brasserie Molson, Mme Marique Tremblay, le porter Champlain occupait un créneau minuscule. « Nous livrons depuis quelque temps la Rickard's Red, une rousse qui va occuper un créneau beaucoup plus vaste, celui des microbrasseries », explique-t-elle.

700
Affaires

800
Avis

710
OCCASIONS
D'AFFAIRES

801
AVIS LEGAUX

COMPAGNIE clientèle établie, plus de 1 million en contrat à exécuter avec garantie, équipements et main-d'oeuvre fournis. A vendre ou échanger contre immeuble ou autre. M. Tremblay: 235-5151

EBENISTERIE équipée, ch. à peinture, cherche un homme de métier, association ou autre, possibilité de location courtlong terme avec équipement. Longueuil 591-1954

TELEPHONES PUBLICS A VENDRE

Vous pouvez maintenant les acheter! Réussite financière assurée. Revenu potentiel de 250 000 \$ par année. Investissement minimal requis de 9500 \$. Le retour sur votre investissement est garanti. Pour investisseurs sérieux seulement. Demandez notre trousse d'informations avec vidéo gratuite au: 1 (800) 253-9779 (24h/24h). Membre des Bureaux canadiens et américains des affaires. Compagnie entièrement canadienne.

800
Avis

801
AVIS LEGAUX

AVIS concernant la terminaison totale du régime de retraite du groupe F. Bélanger Inc. Ce régime de retraite vise les employés du Groupe F. Bélanger Inc.

L'avis est donné à toute personne qui n'a pas reçu de relevé de droits, en raison de la terminaison totale du Régime de retraite du Groupe F. Bélanger Inc. le 31 mai 1994 et qui croit avoir des droits au titre de ce régime, ou en vertu de la Loi sur les régimes complémentaires de retraite, qu'elle peut les faire valoir dans les 30 jours de la présente publication, auprès du comité de retraite à l'adresse suivante: Régime de retraite du Groupe F. Bélanger Inc., 8241 boulevard Métropolitain Est, Anjou Québec, H1J 1K6 ou auprès de la Régie des rentes du Québec à l'adresse suivante: Régie des rentes du Québec, Direction des régimes de retraite, 2800, boul. Laurier, C.P. 5200, Québec, Québec G1K 7S9. Fernand Bélanger. Pour le comité de retraite.

850 **AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM**

PRENEZ AVIS que la compagnie COMMERCE GOLDAHEAD (CANADA) INC. demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Montréal, 7 juin 1999 L'Administrateur, Poon, Lily

PRENEZ AVIS que la compagnie COMMERCE CHEERFORD INC. demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Montréal, 25 mai 1999 L'Administrateur, Tso, Tak Suet

875-9911
CECI

ans, on relève le taux de 30 centièmes, à 8,20 %.

C'est la quatrième fois en un mois que les taux hypothécaires grimpent. Depuis le 9 avril dernier, ils se sont appréciés de 50 à 85 centièmes, selon les échéances.

Pour les gens qui renouvellent leur prêt hypothécaire, le dernier ajustement entraînera une nouvelle ponction dans leur budget. Pour un prêt de 75 000 \$, amorti sur 20 ans, le versement mensuel passe de 559,67 \$ à 566,13 \$, pour un terme d'un an, et de 594,53 \$ à 605,61 \$, pour un terme de cinq ans.

La remontée des taux hypothécaires reflète la tendance récente du marché obligataire, où les institutions financières se financent pour leurs prêts hypothécaires.

Depuis quelques semaines, les rendements des obligations américaines et canadiennes montent en flèche en réaction aux pressions inflationnistes croissantes aux États-Unis. Les obligations du Trésor américain à 30 ans, une référence pour les investisseurs, commandaient hier un rendement de 6,02 %, leur plus haut niveau en 13 mois.

« Compte tenu de la vigueur soutenue de l'économie américaine, les investisseurs s'attendent à ce que la Fed (la Réserve fédérale) hausse les taux », explique l'économiste en chef de la CIBC, M. John Mendelsohn.

Le 18 mai dernier, la Fed semait l'émoi sur les marchés financiers en optant pour une orientation en faveur d'un relèvement de son taux d'escompte, fixé depuis la fin novembre à 4,50 %.

Le président de la Banque fédérale de Minneapolis, M. Gary Stern, donnait cependant un peu d'espoir aux investisseurs, hier, en rappelant que la Fed avait déjà adopté une telle position par le passé sans passer aux actes.

Les investisseurs surveilleront de près les données sur les coûts de production aux États-Unis, attendues demain, qui pourraient fournir une indication du prochain geste des autorités monétaires américaines.

Une pression induite sur les prix des produits industriels inciterait la Fed à hausser les taux dès la prochaine réunion de son Comité des finances à la fin du mois.

L'arrivée de Home Depot au Québec promet une belle bataille... en Ontario

L'ARRIVÉE / Suite de la page E1

Home Depot devra faire face à la musique en Ontario et forcera Réno-Dépôt à se surpasser au Québec, reconnaît Pierre Michaud.

Home Depot donne l'impression d'avoir organisé sa conférence de presse d'hier sans attendre d'avoir tout planifié. Il est vrai qu'Arthur Blank, président de la maison mère d'Atlanta, vient de déclarer au cours d'une visite à Toronto qu'il avait l'intention de doubler le nombre de ses entrepôts au Canada, après avoir prévu de se limiter à 50.

Le groupe ne sait pas encore sous quel nom il va fonctionner au Québec. On étudie la question, en tenant compte de la culture différente au Québec, dit d'abord Mme Verschuren, originaire du Cap Breton, une région acadienne de la Nouvelle-Écosse. « On annoncera notre décision plus tard. »

On utilisera « probablement pas le nom The Home Depot au Québec », finit-elle par avouer.

Par ailleurs, il n'est pas facile d'avoir une idée exacte du nombre d'entrepôts de Home Depot prévus au Québec. D'ici deux ans, Home Depot en ouvrira trois au Québec, un à Moncton et deux dans la région de Halifax. D'ici cinq ans, si l'on se fie au nombre d'emplois créés dans les trois provinces — soit 4000, dont 3000 au Québec — et au nombre de 200 employés par unité, il faut prévoir 15 entrepôts. Mais, à long terme, Home Depot aura 15 à 20 entrepôts au Québec, dit Annette Verschuren.

Le premier ouvrira à Repenti-

gny, dit Bernard Amiel, directeur de l'exploitation au Québec depuis six mois, qui ne peut préciser la suite. Home Depot tente de débaucher des employés de Réno-Dépôt depuis des mois mais Pierre Michaud n'en a perdu aucun.

Fondée en 1978, Home Depot compte 810 magasins, dont 765 aux États-Unis, et en prévoit 1600 à terme dans le monde. Ses revenus ont atteint 30 milliards \$ US, l'an dernier. Les fondateurs, Bernie Marcus et Arthur Blank, détiennent 4,4 % des actions, plusieurs institutions se partageant la majorité.

Réno-Dépôt dépassera les 600 millions de chiffre d'affaires cette année. Castorama a plus de 565 magasins et réalise des revenus de plus de 10 milliards, comparativement à plus de 40 milliards chez Kingfisher.

Le concurrent identifié au jaune ouvrira son 12^e RONA L'Entrepôt à Brossard, cet automne, au moment de la fin des travaux chez deux RONA Régional, qui disposera ainsi d'un réseau de neuf. Avec ses autres enseignes, RONA dispose de 425 magasins de tailles diverses. ITM-Les Mousquetaires, de Paris, détient 16,6 % de RONA. Ses 3000 marchands indépendants, dans l'alimentation et la rénovation (Brico Marché) réalisent des affaires de 50 milliards.

Qui va perdre la bataille à trois ? Un indice peut-être : Home Depot a l'avantage de vendre de plus en plus par Internet, souligne Jean-Charles Chebat, directeur de la chaire de commerce des HEC. Réno-Dépôt veut être un bon numéro deux, conclut Pierre Michaud.

Cette annonce ne paraît qu'à titre de renseignement

Caisse de dépôt et placement du Québec

a effectué l'émission de titres adossés à des créances hypothécaires commerciales d'une valeur nominale de

254 114 786 \$ CA

La première émission publique de ces produits au Canada

Hypothèques
CDPQ inc.

Les services juridiques ont été fournis par

LAFLEUR BROWN

Les services de vérification de diligence ont été fournis par

ERNST & YOUNG

31 mai 1999

À propos d'investissement étranger

Il est beaucoup question, ces derniers temps, des dix années de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Tous ceux qui suivent ce dossier ont été prompts à observer le gonflement prodigieux des exportations canadiennes au sud de la frontière. Même si les spécialistes ne s'entendent pas sur le nombre d'emplois maintenus ou créés par le libre-échange, il est clair que l'expérience, d'un point de vue canadien, débouche sur un bilan largement positif.

Mais, les exorations et les importations ne représentent qu'un aspect, parmi beaucoup d'autres, des échanges entre deux pays.

Il est un autre dossier, qui a fait beaucoup moins de tapage, sans doute parce que moins spectaculaire, mais qui a vécu d'énormes transformations depuis le début de la décennie ; c'est celui de l'investissement direct étranger.

Nous parlons ici des investissements qui entrent au Canada ; comme par exemple, une entreprise japonaise qui construit une usine au Québec, ou une entreprise américaine qui achète un concurrent ontarien.

De façon générale, l'investissement étranger est bien accueilli, parce qu'il contribue à la création d'emplois. Cela est assez évident dans le cas des immobilisations (travaux de construction, d'agrandissement, de modernisation, achat de machinerie et d'équipement). Mais, même dans le cas d'une entreprise achetée par des intérêts étrangers, il peut y avoir création d'emplois dans la mesure où l'acquéreur peut apporter une nouvelle et abondante source de financement, favorisant ainsi son expansion.

Mais, l'investissement étranger a aussi un envers de la médaille : il contribue à accroître l'emprise étrangère sur les entreprises locales. C'est justement pour mieux encadrer cette mainmise que le gouvernement Trudeau a créé, dans les années 70, une agence de tamisage des investissements étrangers (mieux connue, à l'époque, sous son acronyme anglais, FIRA). Ce sont les conservateurs de Brian Mulroney qui ont mis fin à l'expérience.

■ ■ ■

Depuis, il s'est passé beaucoup de choses. Industrie Canada vient d'ailleurs de publier, à ce sujet, un intéressant dossier qui couvre les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Voyons-en les grandes lignes.

Le Canada, exportateur d'investissement

D'abord, relevons un événement important, mais qui n'a peut-être pas reçu beaucoup d'attention dans les médias (je me souviens que *La Presse*, à l'époque, en avait parlé). En 1996, le Canada, pour la première fois de son histoire, est devenu un exportateur net d'investissement direct. Autrement dit, les entreprises canadiennes ont investi davantage à l'étranger que les étrangers n'ont



Claude
PICHER

investi au Canada. Cette situation s'est maintenue depuis.

Ce revirement peut laisser croire que le Canada n'inspire plus confiance aux investisseurs étrangers. En réalité, c'est une bonne nouvelle, parce qu'elle témoigne surtout de la capacité des entreprises canadiennes de jouer un rôle actif et important dans la mondialisation des affaires.

Quand une entreprise canadienne achète un concurrent américain, c'est évidemment bien mieux que le contraire. L'acquéreur conserve le siège social et les emplois qui vont avec, contrôle les mécanismes décisionnels et rapatrie les profits. D'ailleurs, les pays les plus riches sont tous des exportateurs nets d'investissement direct. Il n'est pas mauvais que le Canada ait rejoint le club.

Le colosse américain

Le document montre par ailleurs à quel point les États-Unis, à partir de 1990, ont pris du poids dans ce dossier. Pendant les années quatre-vingt, les Américains arrivaient en première place ; à eux seuls, ils comptaient pour le tiers de tout l'investissement étranger au Canada, suivis du Royaume-Uni et du Japon. Au cours des années 1990-97, la part des Américains va grimper à près des trois quarts.

Autrement dit, il y a dix ans à peine, les

États-Unis figuraient, avec d'autres, parmi les investisseurs importants. Aujourd'hui, ils sont à peu près les seuls dans le portrait. Cela est du en grande partie à la faiblesse du huard, qui permet aux entreprises américaines d'acheter des éléments d'actif canadiens à prix d'aubaine.

Cette situation représente une menace réelle. Déjà très lourdement dépendant du marché américain sur le front des échanges commerciaux (les États-Unis achètent aujourd'hui 86 % des exportations canadiennes), le Canada l'est aussi devenu dans le dossier crucial de l'investissement direct.

La conquête de nouveaux marchés

Un troisième aspect du dossier, beaucoup plus encourageant, indique que les entreprises canadiennes font preuve d'un dynamisme certain dans la prospection et le développement de nouveaux marchés.

Pendant que les États-Unis augmentaient leurs investissements au Canada, les Canadiens, de leur côté, se tournaient davantage vers l'Europe, et surtout les régions de l'Asie-Pacifique, du Mexique et de l'Amérique latine.

Dans les années quatre-vingt, l'investissement direct des Canadiens à l'étranger était canalisé à 68 % vers les États-Unis, 15 % vers l'Europe et 17 % vers les autres pays. Dans les années quatre-vingt-dix, cette répartition s'est radicalement transformée : les États-Unis ne représentent plus que 40 %, contre 23 % pour l'Europe et 37 % pour le reste du monde, Asie-Pacifique principalement.

Les bénéfices des entreprises augmentent en 1999

MAURICE JANNARD

Les bénéfices d'exploitation des entreprises canadiennes ont augmenté de 3,1 % au premier trimestre de l'année, a fait savoir Statistique Canada hier.

L'agence fédérale souligne que les sociétés enregistrent une hausse depuis trois trimestres consécutifs.

Le bénéfice d'exploitation est la différence entre les recettes brutes et les dépenses totales.

Le bénéfice d'exploitation est

différent du bénéfice net, qui lui tient compte de l'amortissement et des intérêts notamment.

Grâce au secteur automobile, les entreprises non financières ont connu une hausse de 8,2 % durant les trois premiers mois de l'année.

Depuis un an, les entreprises non financières ont gagné plus de 16 %.

En revanche, les entreprises du secteur financier ont connu des résultats moins flamboyants. Les bénéfices d'exploitation de ce secteur ont diminué de 10,3 %, au premier trimestre. D'une année à l'autre, les branches financières ont augmenté leurs bénéfices de 5 % environ.

L'économiste en chef de la firme Lévesque Beaubien Geoffrion, M. Robert Normand, s'attend à une reprise modérée des profits cette année.

« La hausse légère du premier trimestre est conforme aux anticipations », a-t-il déclaré.

« L'année 1998 a été difficile à cause de l'écrasement du prix des matières premières », a ajouté M. Normand.

L'an prochain, la rentabilité des entreprises sera supérieure, d'après lui, en raison de la reprise dans le secteur des ressources naturelles.

« Certains oublient que le secteur industriel se porte bien au Ca-

nada », a précisé l'économiste, notamment à cause de la faiblesse du dollar canadien. « Le volume des exportations est très fort. »

Productivité

De son côté, la Banque de Montréal a publié hier un rapport faisant le bilan des gains de productivité au Canada depuis les trois dernières décennies.

La conclusion est qu'il y a peu de preuves appuyant la thèse comme quoi le Canada perd du terrain dans le domaine de la productivité, affirment les auteurs de l'étude.

La productivité des travailleurs

présente un tableau encourageant, même s'il y a eu une certaine érosion au cours des années quatre-vingt.

Le secteur industriel canadien a mieux fait que le secteur américain au cours des années soixante-dix, avant de connaître un revirement à partir de 1987.

« Entre 1988 et 1997, la croissance de la productivité moyenne du travail n'a été que très légèrement inférieure à celle des États-Unis, c'est-à-dire 1,1 % au Canada, comparativement à 1,2 % aux États-Unis », souligne le rapport.

Pour les auteurs, on peut difficilement prétendre que le Canada a failli à la tâche.

399 \$ par mois ? Quel luxe !



2,9%
TAUX DE LOCATION
OU DE FINANCEMENT

399 \$*
PAIEMENT
MENSUEL

La Lexus ES300 1999. Bien équipée pour 44 235 \$.

Pendant un temps limité, la Lexus ES300 vous est offerte avec un équipement remarquable, à un taux de location ou de financement de 2,9 % et des paiements de location de 399 \$ par mois seulement. Encore plus remarquable si vous considérez tout son équipement de série ! Entre autres : sièges assistés, garnitures en riche noyer de Californie, régulateur de traction toutes vitesses, panneau de toit transparent, et lecteur CD à 6 disques dans le tableau de bord. Notez aussi que la ES300 est la seule voiture de sa catégorie qui puisse être livrée avec une suspension variable adaptative. Pour profiter de cette offre ES300 «Plus», voyez vite votre concessionnaire Lexus. 1 800 26-LEXUS • www.lexuscanada.com



À la conquête de la perfection.

*Le taux d'intérêt de 2,9 % s'applique aux locations de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. pour les modèles Lexus ES300 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 : ES300 (suffixe B) Taux d'intérêt : 2,9 % - Durée : 36 mois - P.D.S.E. : 46 865 \$ - Acompte : 9 250 \$ - Paiement mensuel : 399 \$ - Dépôt de garantie : 475 \$ - Maximum de 72 000 km. Frais de 15¢/km pour chaque kilomètre supplémentaire (10¢/km si prévu avant la signature du contrat de location). Frais de transport, préparation et toutes taxes applicables en sus. EXEMPLE DE FINANCEMENT : 20 000 \$ à 2,9 % par année. Paiement mensuel de 441,80 \$ pendant 48 mois. Frais d'emprunt de 1 206,40 \$. Coût total du prêt de 21 206,40 \$. Modèle montré avec équipement en option. Détails complets chez le concessionnaire Lexus. L'offre prend fin le 30 juin 1999.

Yorbeau se réorganise

LISA BINSSE

Après une année difficile et la déprime accélérée du prix de l'or, la minière junior Ressources Yorbeau joue son avenir. Cet avenir passe par sa restructuration au sein du même secteur d'activité ou le saut dans un tout nouveau créneau d'ici l'an 2000. Le but : donner de la valeur à l'actionnaire.

Voilà le message qu'a livré hier aux actionnaires le président et chef de la direction, Georges Bodnar jr. Il a indiqué en entrevue qu'il est confiant de bientôt revoir les actionnaires à une assemblée spéciale. Cette assemblée donnera ou pas son aval à la voie que choisira la société, qui fait de l'exploration minière dans le nord du Québec. Elle oeuvre à la fois dans l'or et les métaux de base comme le cuivre.

En 1998, la compagnie a enregistré une perte nette de 831 544 \$, ou un cent par action, contre un bénéfice de 152 182 \$, en 1997. Les revenus ont fondu, pour s'établir à 18 000 \$.

Trois choix s'offrent à l'entreprise, selon M. Bodnar : gagner sa contestation devant le ministère des Richesses naturelles sur des claims détenus par Les Métaux Billiton Canada ; mettre tous les

éléments d'actif dans une filiale à part entière et la vendre à une autre compagnie minière, ou utiliser la structure corporative pour se diriger dans un tout nouveau domaine.

Le ministère doit visiter les claims contestés le 7 juillet. Le dénouement de cette contestation devrait venir au cours des prochains mois. M. Bodnar est optimiste d'avoir gain de cause sur la question des claims contestés, l'option qu'il privilégie. La minière conteste la validité de certains claims de Billiton, filiale du géant Gencor, qui seraient en conflit avec ceux qu'elle détient elle-même. Billiton aurait entrepris des forages sur les claims et les résultats indiquent qu'il y aurait du cuivre d'excellente qualité. Il croit que cette découverte s'étend jusqu'à la propriété de Yorbeau, tout près.

D'où l'intérêt de la compagnie de penny stock (12 à 15 cents l'action) pour un gisement qui tire sur sa fin et est trop petit (une réserve d'environ deux ans) pour Billiton qui, assure-t-il, veut s'en débarrasser. Une décision de Billiton est attendue à la fin de juin.

L'entreprise, qui a pour plus de 5,4 millions \$ d'actif minier et d'exploration, travaille aussi sur les deux autres fronts et a eu des discussions avec une autre minière. Elle s'est aussi préparée à de secteur en éliminant ses dettes. La minière a identifié des acheteurs potentiels pour chacune de ses propriétés.

La baisse du prix de l'or est une bonne nouvelle pour Minières du Nord

NADINE FILION

Le prix de l'or est en baisse, à 260 \$ US l'once.

« Les géants miniers ont l'arme sur la tempe et voudront renouveler leurs réserves au plus bas prix de production possible », affirme Paul-A. Girard, président de Explorations Minières du Nord.

Ça tombe bien, la junior québécoise détient justement (à 30 % avec Pangea Goldfields) deux propriétés en Tanzanie, dans un des coins du monde les plus recherchés par les compagnies aurifères.

Selon ce que le président des Explorations Minières du Nord a recueilli comme informations la semaine dernière au « Gold Show », à New York, la Tanzanie arrive en tête des secteurs d'activités mondiaux pour l'or : le « hot spot » cumulerait présentement 28,7 millions d'onces d'or, plaçant ainsi le pays sud-africain devant le Nevada et l'Alaska.

« C'est comme arriver en Abitibi il y a 300 ans, mais avec les équipements d'aujourd'hui », soutient M. Girard.

Les administrateurs de la compagnie d'exploration québécoise sont fébriles : « Il ne reste pas 18 propriétés dans ce 'hot spot', dit le président. C'est le dernier appel. »

Explorations Minières du Nord n'a pas l'intention d'exploiter ce qu'elle a découvert. En fait, elle détient tout juste les liquidités nécessaires (925 000 \$) pour « se rendre à la fin de 1999 », rapporte M. Girard. « L'exploitation de Tulawaka nécessiterait entre 50 et 70 millions \$ US. On ne veut pas se faire harakiri : mon action se transige à 1,03 \$... canadien. »

Et il rassure les détenteurs des 24 millions d'actions en circulation : « Si vous êtes patients avec nous, vous allez obtenir un rendement très élevé. »

Ce que souhaitent sans doute ardemment les investisseurs qui ont pris connaissance du bilan 1998 : une perte nette de 604 458 \$, soit près de 200 000 \$ de plus qu'en 1997 (perte nette de deux cents par action).

Explorations Minières du Nord est toutefois en attente des premiers calculs d'onces d'or, du coût de production, de la durée d'exploitation et du taux de récupération pour ses propriétés tanzaniennes Kanegale et Tulawaka. Le géologue Ted Goettel, administrateur de la compagnie, affirme néanmoins : « Avec ce que j'ai vu là, je suis très excité. »

Tulawaka serait, et de loin, la plus prometteuse des deux proprié-

tés : Explorations Minières du Nord y avance un taux de récupération (par gravité) de 97 % et « on est en droit de penser que la teneur d'or varie entre 12 et 150 grammes la tonne, de dire M. Girard. Même qu'on a souvent frappé entre 400 et 500 grammes. » Et cela non pas à des kilomètres du sol mais presque en surface.

Une forte teneur donc (apparemment plus que ce que découvre Barrick au gisement voisin) à des coûts d'extraction moindres. « Entre 80 et 100 \$ US la tonne, ce qui représente une marge de manoeuvre assez intéressante vu le coût moyen mondial de 245 \$ US », mentionne le président.

D'où le présumé intérêt des géants miniers pour la « petite » québécoise.

« Il y a de très nombreuses compagnies qui s'intéressent à nos projets, confie le président. On reçoit des téléphones. Mais les propriétés d'Explorations Minières du Nord ne sont pas à vendre ; il faut manger la compagnie, en partie ou en totalité. »

C'est-à-dire non seulement les gisements tanzaniens mais aussi les propriétés Lac Shortt, Lespérance et Le Tac, dans la région de Chibougamau, détenues à part égales avec INMET pour les deux premières et SOQUEM pour la dernière.

Un autre litige sur le bois d'oeuvre oppose le Canada aux États-Unis

JULES RICHER

Presse Canadienne, OTTAWA

L'industrie canadienne du bois s'est engagée dans une nouvelle partie de bras de fer avec les États-Unis.

Cette fois, le différend porte sur le statut de deux types de produits finis employés dans la construction résidentielle, les planches de rive et les colombages à encoches, que les douanes américaines ont décidé unilatéralement de reclassifier.

Cette mesure, qui est entrée en vigueur hier, pourrait entraîner des pertes de 2 milliards \$ pour l'industrie canadienne et la disparition de plusieurs centaines d'emplois, selon le Conseil pour le libre-échange du bois d'oeuvre, qui représente les scieries canadiennes.

Le conseil a donc demandé au gouvernement fédéral d'intervenir en se prévalant des mécanismes d'arbitrage prévus dans l'accord canado-américain sur le bois d'oeuvre.

« Il s'agit d'une attaque des Américains contre notre industrie. Nous avons signé, si je puis dire ainsi, un accord de paix qui devait durer cinq ans et, pourtant, nous continuons à essuyer des opérations de guérilla », a affirmé le président et chef de la direction de la société Tembec, Frank Dottori.

À sa sortie des Communes, le ministre du Commerce international, Sergio Marchi, a indiqué qu'Ottawa entendait bel et bien faire appel aux mécanismes d'arbitrage existants. Dans un premier temps, des consultations seront enclenchées avec les Américains. Si cette étape ne donne pas de résultats, le Canada demandera la mise sur pied d'un panel d'arbitrage.

Le Canada portera également plainte auprès de l'Organisation mondiale des douanes.

M. Marchi n'a pas hésité à qualifier l'attitude des États-Unis de « protectionniste » et a affirmé

qu'il s'agit d'un point négatif pour les relations entre les deux pays.

En bref, le litige avec les Américains est le suivant. Les produits finis sont en théorie exemptés de l'accord sur le bois d'oeuvre. Aussi, aucune limite n'est imposée à leur exportation vers les États-Unis. Toutefois, les douanes américaines ont décidé unilatéralement d'inclure certains de ces produits dans l'accord et, donc, en termes techniques, elles les ont reclassifiés.

L'accord établit des quotas sur le volume total de bois canadien qui peut être exporté aux États-Unis. En ajoutant les produits finis à l'accord, on diminue d'autant le volume des autres produits exportés, d'où les pertes pour l'industrie canadienne.

La reclassification a été confirmée hier et devrait entrer en vigueur d'ici à 60 jours.

Il est difficile d'obtenir des chiffres par province sur la fabrication des planches de rive et des colombages à encoches. Mais on sait qu'elle ne serait pas importante au Québec.

C'est le deuxième litige du genre avec les États-Unis. L'année dernière, les douanes américaines avaient décidé de reclassifier les colombages prépercés. Le Canada s'était plaint à l'Organisation mondiale des douanes, qui lui a donné raison. Des procédures ont aussi été entreprises devant des tribunaux américains.

Avis de nomination



Monsieur Adam Bucci

La Société Canadian Tire Limitée est heureuse d'annoncer la nomination de Monsieur Adam Bucci à son conseil d'administration. Monsieur Bucci exploite actuellement un magasin Canadian Tire à Terrebonne (Québec). Il s'est joint à l'entreprise en 1973 à titre de marchand associé et a par la suite assumé la présidence de l'Association des marchands Canadian Tire. Monsieur Bucci a largement contribué au succès de l'entreprise en participant à de nombreux comités de marchands et d'entreprise. En 1996, il a obtenu le Prix d'excellence Canadian Tire. Monsieur Bucci occupait le poste de directeur des ventes au détail chez Petrofina Canada avant de devenir marchand associé.



ARGENT DISPONIBLE

Rapide Finance Cie. Ltée

- Problèmes de liquidités ?
- Prêts commerciaux à court terme seulement
- Confidentialité

2760113

342-4488

UNE INCROYABLE OCCASION D'AFFAIRES!

Du jamais vu dans l'histoire des loteries

Soyez copropriétaire d'une loterie comme le modèle québécois en Europe de l'Est.

La meilleure "affaire" à ce jour

- Pas d'employé
- Pas d'inventaire
- Pas de loyer
- Pas d'administration
- Pas de collection
- Pas d'effort
- Pas de casse-tête

Pas de compétition

Coût de la valideuse : 12 750 \$ (Financement disponible)

Recevez des royautés potentielles de plus de 160 000 \$ sur 10 ans.

Technologie québécoise la plus performante au monde. Loterie organisée en collaboration avec les gouvernements des pays concernés.

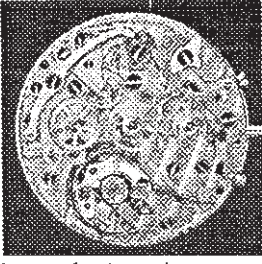
Faites vite, nombre limité.

PRIMEX Corporation distributeur exclusif, (514) 940-4419.

CENTRE DE SERVICE OFFICIEL

 PATEK PHILIPPE GENEVE

 ROLEX



Service professionnel pour montres mécaniques ou à quartz. Horloger de formation suisse au sein de notre personnel.

 KAUFMANN de SUISSE

2195 CRESCENT, (514) 848-0595

www.kaufmanndesuisse.com

Se comporte comme aucun autre 4 x 4. Et comme toutes les Mercedes.

► LA CLASSE M. À PARTIR DE 47 550 \$

Tenue de route supérieure, comportement routier exemplaire, telles sont les expressions généralement utilisées quand on entend parler d'une Mercedes. Et voici qu'avec l'arrivée de la Mercedes de Classe M, cela s'applique aussi au comportement hors route. Car c'est le 4 x 4 qui associe la puissance musculaire du véhicule hors

route à l'agilité légendaire de la Mercedes.

► Le plus remarquable, c'est que la Classe M se conduit comme une voiture et non comme la plupart de ces utilitaires sport plus ou moins civilisés. La Classe M doit sa grande souplesse de roulement à sa suspension à 4 roues entièrement indépendante

– la première de sa catégorie – et à son système de traction électronique aux 4 roues exclusif qui redistribue la puissance aux roues qui offrent la meilleure traction.

► Et, tout comme le ferait un pilote chevronné, le Programme de stabilité électronique (ESP) veille en permanence, et avant même que vous ne vous en rendiez compte, à garder le véhicule dans le droit

chemin en appliquant les freins aux roues voulues afin de corriger toute tendance du véhicule au sous-virage ou au survirage.

► La Classe M a le comportement très rassurant d'une Mercedes, sur route comme hors route. C'est pourquoi le magazine 4-Wheel & Off-Road a dit en parlant de la Mercedes-Benz de Classe M : « Le meilleur comportement de tous les 4 x 4 jamais testés. »

► Pour un essai routier, composez le 1 800 387-0100. Ou visitez notre site web à www.mercedes-benz.ca



Mercedes-Benz

L'avenir de l'automobile

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada Inc. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 36 mois à faible kilométrage, avec valeur de reprise fixe, pour une ML320 Elegance 1999, un taux d'intérêt annuel de 6,5 % et un coût d'acquisition de 53 500 \$, transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 7 600 \$ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 499 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation. Les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 499 \$, plus taxes, représentant un total de 17 964 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparations sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 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 Classeque 1999. ©Mercedes-Benz Canada Inc., 1999, Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler.

La France au septième rang des fournisseurs du Canada

JACQUES BENOIT

Après la forte hausse de 1997, les échanges commerciaux entre la France et le Canada n'ont que « faiblement diminué » en 1998, malgré la baisse des livraisons d'Airbus, tout en demeurant « fortement excédentaires » pour la France, a indiqué hier son ambassadeur, Denis Bauchard, dans une allocution devant la Chambre de commerce française au Canada.

L'excédent a atteint un peu plus de 1 milliard de dollars (quatre milliards de francs), pour des exportations de 3,4 milliards \$ (13,5 milliards de francs), a-t-il précisé.

« La France se maintient au septième rang des fournisseurs du Canada, avec une part de marché de 1,6 %. »

Les chiffres sont modestes, reconnaît-il, quoique, à son dire, les parts de marché des différents pays « doivent être appréciées au regard de la prépondérance des États-Unis, qui ont encore représenté, en 1998, près de 70 % des importations canadiennes ».

Et à 1,6 %, la France est proche de l'Allemagne et de la Grande-Bretagne (2 %), a-t-il ajouté.

Toutefois, sa performance, à titre de fournisseur, est très variable d'une province à l'autre. « Elle est en réalité très bonne au Québec, avec une part de marché de 5 %. Elle est en revanche encore très faible en Ontario (de l'ordre de 0,7 %) et dans l'ouest du pays. »

Autre bonne note qu'il décerne à son

pays : au cours des dernières 10 années, c'est le seul dont la part de marché « n'a pas diminué et a même légèrement augmenté ».

Avec le Québec

« Le Québec, c'est à peu près la moitié du commerce avec le Canada », signalait de son côté, après l'allocution de M. Bauchard, M. Rémi Van Lede, conseiller commercial de France pour le Québec et les Maritimes.

Toujours plus importants, les échanges commerciaux entre ces deux partenaires ont en fait doublé depuis 1993, et sont ainsi passés de 1,6 milliard \$ cette année-là à 3,2 milliards en 1998, a-t-il dit. Soit grosso modo 2,3 milliards \$ d'exportations françaises sur le Québec, et 850 millions d'exportations du Québec sur la France, l'excédent en faveur de

la France ayant ainsi atteint près de 1,5 milliard.

« Les échanges seront en croissance encore cette année. On devrait être autour de plus 10, plus 15 %, à 3,5 milliards. Mais c'est des prévisions. »

Dans un sens comme dans l'autre, ce sont les avions et les différents produits de l'industrie aéronautique qui occupent le premier rang en importance.

Par ailleurs, selon M. Van Lede, c'est seulement une infime minorité d'élevages français qui ont importé, de Belgique, des farines animales renfermant des dioxines. « Il y a 170 000 élevages en France, et seulement 70 ont utilisé des farines belges, a-t-il dit. Ça ne représente presque rien. Et on ne vend pas de viande ici. »

SNC-Lavalin dans l'Himalaya

NADINE FILION

SNC-Lavalin participera à la construction d'une centrale hydroélectrique dans l'Himalaya, en Inde, un projet de 500 millions \$ CAN.

SNC-Lavalin, dont la part de contrat représente 140 millions \$, n'est pas seule. Elle fait partie de l'Indo Canadian Hydro Consortium, qui regroupe également Acres International et GE Hydro, ainsi que la société indienne Jaiprakash Industries. Le financement est principalement assuré par la Société pour l'expansion des exportations (SEE).

On estime les retombées économiques pour le Canada équivalentes à la somme du contrat, sans compter les « quelques dizaines d'emplois qui seront créés », mentionne Suzanne Lalande, directrice des relations publiques chez SNC-Lavalin.

Pour cette dernière, il s'agira d'assurer la conception des équipements et leur approvisionnement aux confins de l'Himalaya, là où la construction « clés en main » d'un barrage de la National Hydroelectric Power Corporation, le Chamera II, commence déjà. Les travaux doivent s'étendre sur cinq ans.

Chamera II, haut de 39 mètres et comportant une galerie d'amenée de huit kilomètres, aura une capacité de 300 mégawatts, soit l'équivalent du barrage LaForge 2 à la Baie James.

SNC-Lavalin n'en est pas à sa première aventure en Inde. De 1984 à 1994, la firme d'ingénierie a contribué à la construction de la centrale Chamera I, un projet de 1,5 milliard \$ (la part dévolue à SNC-Lavalin

était de 360 millions \$) érigé sur le fleuve Ravi, à 30 kilomètres en aval de la future Chamera II.

Grosse semaine

Pour SNC-Lavalin, il s'agit d'un deuxième contrat d'importance remporté cette semaine. Mardi, la firme dévoilait l'obtention non pas d'un mais bien de deux contrats (totalisant 442,5 millions) accordés par la Société immobilière de l'Ontario à Profac, compagnie détenue à parts égales par Bracknell Corporation et SNC-Lavalin.

L'agence gouvernementale cède ainsi pour cinq ans (à compter du 1^{er} octobre 1999) la gestion de son parc immobilier constitué de 2200 édifices (31 millions de pieds carrés), situés dans les régions du Grand Toronto et du Sud-Ouest de la province ontarienne.

« Il s'agit du plus important contrat d'impartition pour la gestion d'édifices jamais accordé au Canada, a fait savoir Jonathan Taylor, directeur de Profac. Ce mandat va plus que doubler nos activités et fera de Profac le plus important fournisseur de services de gestion immobilière au Canada. »

Bracknell Corporation, dont le chiffre d'affaires a atteint les 456 millions \$ en 1998, fournit des services électriques, mécaniques et de gestion aux secteurs commercial, industriel, institutionnel et public tant au Canada, aux États-Unis qu'à l'étranger.

Le groupe SCN-Lavalin et ses sociétés possèdent des bureaux dans une trentaine de pays et sont partenaires de projets dans une centaine de coins du globe.

EGON ZEHNDER INTERNATIONAL INC.



André Le Comte



Gilbert E. Forest



Hélène Cyr

J. Robert Swidler, associé directeur pour le Canada, est heureux d'annoncer les changements récents suivants au bureau de Montréal de Egon Zehnder International Inc.

André Le Comte a été nommé associé en janvier dernier. M. Le Comte possède un baccalauréat en économie de l'université Laval et un M.B.A. de l'université McGill. Il a fait carrière pendant dix ans dans le secteur du financement bancaire corporatif avant de se joindre à notre société au début de 1993. Il continue d'être un leader de premier plan au bureau de Montréal où il est responsable de mandats importants auprès d'une grande variété de clients, notamment des institutions financières, de grandes entreprises internationales et des entreprises nationales en forte croissance.

Depuis janvier dernier, Gilbert E. Forest est établi à notre nouveau bureau de Boston. Détenteur d'un M.B.A. de l'université de Toronto et d'un diplôme en droit de l'université Laval, M. Forest a travaillé six ans pour un grand manufacturier automobile international avant de se joindre à notre bureau de Montréal au début de 1996. À Boston, il continue de piloter d'importants dossiers dans les secteurs de la haute technologie et des sciences de la vie. Il est également très impliqué avec nos clients du Québec et d'ailleurs au Canada lorsque ceux-ci prennent de l'expansion dans la région de Boston.

Nous sommes heureux d'annoncer qu'Hélène Cyr s'est jointe au personnel professionnel de notre bureau de Montréal le 31 mai 1999. Mme Cyr possède un baccalauréat en génie industriel de l'École Polytechnique et un M.B.A. de l'INSEAD. Elle a travaillé trois ans pour une grande société de consultants en stratégie d'entreprise avant de passer deux ans en tant que conseillère en stratégie, expansion des affaires et aux affaires corporatives auprès d'un des plus grands holdings du Canada.

Mme Cyr et M. Le Comte sont joints par M. Swidler et Pierre Payette, associé, formant les professionnels résidents du bureau de Montréal.

Établie en 1964, Egon Zehnder International Inc. est le chef de file mondial en recrutement de cadres, mais elle est également très active dans la gouverne d'entreprise et l'évaluation des cadres. La société s'est établie au Canada en 1989 en acquérant J. Robert Swidler Inc. et, grâce à ses bureaux de Montréal et Toronto déjà existants, la société domine le marché canadien du recrutement de cadres supérieurs.

2760688

Félicitations à la promotion 1999 EMBA de Concordia !



SAEID ARAMIDEH
Directeur Marketing,
Réseaux optiques
NORTEL Networks



IDREES BAKSH
VP Systèmes intégrés
de gestion
RSM International
Prêt-à-porter



MATTHEW BECK
VP Ventes et Marketing
Textiles Novacolor Inc.



SALVATORE BUFFONE
Conseiller en placement
Buscemi et associés
Services financiers



MARK CUPRYK
Spécialiste en validation
informatique
Technologies informatiques
Merck Frost Canada Inc.



JOHANNE DANDURAND
Directrice - Affaires
environnementales
Canadien National



ANTONIO DE SANTIS
Chef de projet - Distribution
AVON Canada



JOHN GALLAGHER
Directeur d'usine
Lithonia Lighting



JEAN-FRANÇOIS HÉBERT
Chef de l'ingénierie
Laboratoires Abbott



TODD A. JORON
Président directeur général
Best-Seller Inc.



Alan Hochstein, PhD
Directeur, MBA pour gens d'affaires



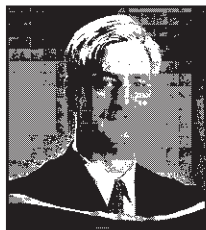
RAJAT KAPOOR
Gérant Comptabilité
Trident International Maritime
Corporation



ANNE LANE
Développement des affaires
RJP Pharma Inc.



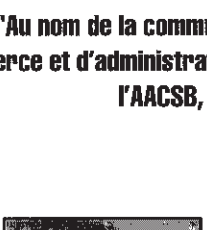
GRATIEN LAVOIE
Président
DEX International



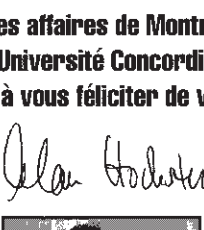
PIERRE LE GOURRIÈRE
Vice-président, Plasturgie
SGF CHIMIE INC.



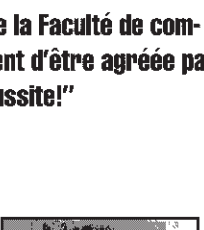
BOGDANA MARINESCU
Conceptrice de logiciels
MEMOTEC



ANICK MORIN
Assistante de recherche
TAL Gestion globale
d'actifs Inc.



KIM SIMMONDS
Directrice - Réseaux de fibres
optiques
Canadien National



ERIC SISLIAN
Chef, Ingénierie de produits
et essais
NORTEL Networks



JEAN-FRANÇOIS MICHAUD
Directeur avantages sociaux
De Gagné, Clément,
Barkovich



ANGELA MORELLI
Superviseur - Laboratoire
de sommeil
Hôpital de Montréal pour
enfants

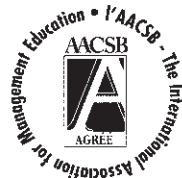
"Au nom de la communauté des affaires de Montréal et de la Faculté de commerce et d'administration de l'Université Concordia, qui vient d'être agréée par l'AACSB, je tiens à vous féliciter de votre réussite!"

Alan Hochstein

Vous pouvez faire partie de la promotion 2001 tout en travaillant à temps plein! Venez vous renseigner lors de notre soirée portes ouvertes qui aura lieu le 16 juin à 17 h 30 au 1550, boul. de Maisonneuve O., bureau 407. Téléphonez-nous au (514) 848-EMBA ou faxez-nous votre carte professionnelle au (514) 848-3696 pour plus d'information.



On vous prépare pour le monde
www.concordia.ca



The Concordia Executive MBA

L'excellence en gestion des affaires

2761006



Jean-Pierre Sauriol

Les ingénieurs s'opposent à l'embauche à tout prix du plus bas soumissionnaire

JEAN-PAUL CHARBONNEAU

Le nouveau président de l'Association des ingénieurs-conseils du Québec (AICQ), Jean-Pierre Sauriol, a indiqué, hier, qu'il s'opposera fermement à tout projet visant à instituer une tarification des services de génie-conseil qui ferait fi de la compétence.

« Le marchandage de la conception des ouvrages auquel nous avons assisté dans le cas du Palais des congrès de Montréal ne doit pas se reproduire. Marchander la conception des ouvrages ne sera jamais un bon choix de gestion », dit M. Sauriol.

Il a rappelé que l'hiver dernier, les firmes d'ingénieurs-conseils et d'architectes avaient spontanément refusé de déposer des soumissions pour l'agrandissement du Palais des congrès en guise de protestation contre la volonté du gouvernement de retenir le plus bas soumissionnaire plutôt que le mieux qualifié.

Avant, la Société immobilière du Québec (SIQ) avait toujours utilisé une procédure d'appel d'offres qui tenait compte à la fois de la qualification des firmes et du prix offert.

Après de vains appels d'offres, le gouvernement a choisi d'expérimenter, pour l'une des premières fois dans un projet de cette envergure, une formule clés en main et a confié la totalité du projet à un entrepreneur général, incluant l'architecture et l'ingénierie.

« Au moment où nous obéissons à des principes de qualité, d'efficacité et de gestion rigoureuse, dit M. Sauriol, c'est un non-sens absolu que de vouloir régler à forfait ou selon la règle du plus bas soumissionnaire, les tâches de conception et de création. Il est établi que chaque dollar investi dans l'optimisation de la conception d'un groupe réduit substantiellement les coûts de construction ou d'utilisation. C'est une évidence qui s'est imposée au Canada anglais et aux États-Unis, où la compétence des firmes candidates est le premier critère recherché. »

Le nouveau président de l'AICQ est également président-directeur général du groupe Dessau-Soprin.

Le versement par Ottawa de 60 millions pour le Palais des congrès est remis sine die

VINCENT MARISSAL
du bureau de La Presse, OTTAWA

Ottawa injecte 24 millions \$ dans le Quartier international de Montréal, mais le versement des 60 millions pour l'agrandissement du Palais des congrès promis par le ministre Martin Cauchon est remis aux calendes grecques.

Le secrétaire d'État responsable de Développement économique pour le Québec, Martin Cauchon, a déposé hier la demande de financement au Conseil du Trésor et annoncera très prochainement la subvention de 24 millions.

Le gouvernement du Québec et la Caisse de dépôt et de placement réclamaient cette somme au gouvernement fédéral pour le projet du Quartier international.

Le projet vise à relier la Palais des congrès aux grands hôtels situés plus à l'ouest afin de favoriser la concentration des organismes internationaux à Montréal.

Québec et Montréal auront été plus chanceux avec le Quartier international qu'avec le Palais des congrès.

Le gouvernement Bouchard, qui a décidé d'aller de l'avant dans le projet d'agrandissement du Palais sans attendre les 60 millions d'Ottawa, n'est pas près de voir la couleur de cet argent.

M. Cauchon, qui s'était engagé à trouver les 60 millions, considère toujours le dossier du Palais des congrès comme prioritaire pour Montréal, mais il ne peut que constater aujourd'hui qu'il n'existe pour lui aucun moyen d'honorer sa promesse.

« Le dossier n'a pas évolué, indi-



PHOTOTHÈQUE La Presse ©

Le Palais des congrès

que-t-on à son cabinet. Il n'existe pas de véhicule pour financer le Palais des congrès et tant qu'il n'y aura pas de troisième phase au programme d'infrastructures, il n'y aura pas d'argent pour ça. »

Cela pourrait être long. Le ministre des Finances a laissé entendre la semaine dernière qu'Ottawa pourrait lancer un nouveau programme fédéral-provincial-municipal, mais cette troisième phase, si elle se concrétise, ne sera annoncée que dans le prochain budget, en février.

Martin Cauchon, soutient son cabinet, en aurait avisé la ministre

responsable de la Métropole, Louise Harel, au cours de leur dernière rencontre, il y a quelques jours.

Martin Cauchon, affirme un de ses collaborateurs, a beaucoup milité au cabinet en faveur d'une troisième phase d'infrastructure dans le dernier budget, mais l'argent des surplus est allé ailleurs.

« Malheureusement, explique-t-on, Québec n'a pas présenté de demande dans le cadre de la deuxième phase du programme, alors on n'a plus de véhicule pour financer. »

En outre, Ottawa affirme que les problèmes d'appels d'offre au Pa-

lais des congrès ont contribué à ralentir le projet et le financement.

Le gouvernement Chrétien affirme aussi qu'il ne peut financer le Palais des congrès de Montréal sans devoir le faire ailleurs au pays, à Vancouver et Hamilton, notamment.

L'engagement de verser 60 millions n'est pas mort, soutient-on, mais il est bien calé sur la glace pour une période indéterminée.

Si M. Cauchon, d'un autre côté, peut accorder 24 millions pour le Quartier international, c'est qu'il a pris l'argent dans un autre tiroir de son ministère, soit dans l'enveloppe « Stratégie Montréal ».

Le G7-Finances abordera la croissance en Europe, selon Robert Rubin

Agence France-Presse
WASHINGTON

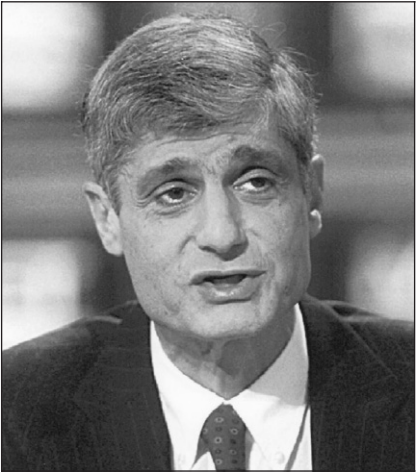
Le secrétaire américain au Trésor, Robert Rubin, a indiqué hier que le G7-Finances évoquerait « les déséquilibres de la croissance à travers le monde », et notamment la question de « la croissance en Europe, qui doit être tirée par la demande intérieure ».

Les ministres des Finances des pays du G7 doivent se réunir samedi à Francfort.

« Les déséquilibres ne sont pas sains, il y aura quelques discussions à propos de la situation économique au Japon et il y aura certainement des discussions à propos de la croissance en Europe » et de la nécessité de promouvoir cette croissance par la demande intérieure, a déclaré M. Rubin, en marge d'un discours devant le Comité de Bretton Woods.

M. Rubin a ajouté que la réunion des ministres du G7 se concentrerait sur les réformes de l'architecture financière internationale.

Le secrétaire américain a trouvé



Robert Rubin

« malsain » que les États-Unis soient le seul moteur de la croissance mondiale. Toutefois, « la force de l'économie des États-Unis est suffisante pour supporter pendant un moment ces déséquilibres mondiaux », a ajouté M. Rubin.

Il a par ailleurs vigoureusement

plaidé pour que les États-Unis gardent leurs marchés ouverts, et a mis en garde les membres du Congrès contre la tentation de voter une loi imposant les quotas sur l'acier et qui « ne correspond pas aux règles de l'Organisation mondiale pour le commerce ».

« Je pense qu'il est primordial pour la réussite d'une stratégie économique internationale de maintenir un système commercial ouvert », a déclaré M. Rubin.

Il a ajouté que si le Congrès passait une loi imposant des quotas, cela représenterait « pour l'économie la plus forte du monde la création d'un risque réel de renforcer les pressions protectionnistes déjà croissantes dans le monde ».

Le secrétaire au Trésor a noté que les États-Unis, « qui ont l'un des marchés les plus ouverts, avaient un taux de chômage de 4,2 % et de nombreuses créations d'emplois tandis qu'en Europe, où les marchés sont bien moins ouverts, il y a un taux de chômage entre 10 % et 12 % ».

Le projet de Churchill Falls « reconfiguré » pour coûter moins cher

La Presse

Hydro-Québec et le gouvernement Bouchard ont « reconfiguré » le projet de Churchill Falls pour en réduire les coûts, une décision qui devrait reporter d'un an, en 2010, la mise en service de la centrale. Les travaux se termineraient vers 2008.

Mais la décision de ne pas dériver la rivière Saint-Jean n'aura aucun impact sur les négociations avec la communauté innée. Quatre villages restent touchés, indique-t-on.

Le nouveau projet est à peine plus modeste que celui conclu il y a 18 mois entre Lucien Bouchard et Brian Tobin, premier ministre de Terre-Neuve. On parle d'une diminution de 500 millions des coûts en évitant de faire le détournement de la Saint-Jean, une économie qui augmentera encore au niveau du réseau de transport. Le projet, à l'origine, coûtait 9,5 milliards, dont 7,5 étaient payés par Hydro-Québec.

Le nouveau projet produira un terrawattheure de moins que le projet initial, 17 contre 18 à l'origine.

Déjà, il y a quelques semaines, le ministre des Richesses naturelles, Jacques Brassard, avait évoqué l'abandon d'une partie du projet, une idée qu'avait d'ailleurs confirmée le premier ministre Bouchard, sans la chiffrer toutefois.



Lucien Bouchard

EN BREF

Procter and Gamble licencie

■ La multinationale américaine Procter and Gamble a annoncé hier la suppression de 15 000 emplois et la fermeture d'une dizaine d'usines dans le monde au cours des six prochaines années, dans le cadre d'un programme de restructurations. La restructuration est destinée à augmenter les ventes, permettre l'arrivée plus rapide sur le marché de nouveaux produits, diminuer les coûts et augmenter la réactivité de l'entreprise face aux modifications du marché. Bien qu'aucune précision n'ait été fournie pour le moment sur la liste des usines concernées, le directeur des finances de la division canadienne de Procter and Gamble à Toronto, Tom Peyton, a déjà annoncé que cette restructuration ne touchera qu'entre 25 et 50 des 2500 travailleurs canadiens de la compagnie.

d'après AFP et PC

Enquête sur la fusion Exxon-Mobil

■ La Commission européenne a annoncé hier soir qu'elle ouvrirait une enquête approfondie sur

la fusion entre les compagnies pétrolières américaines Exxon et Mobil. La décision finale de la Commission est attendue pour la mi-octobre. La Commission effectuera une analyse détaillée de l'impact de la transaction sur les conditions de concurrence dans différents domaines de l'industrie du pétrole. En particulier, l'enquête se concentrera sur les activités d'exploration, de développement et de production de pétrole brut et de gaz naturel, ainsi que sur la « colonne de distribution » du gaz naturel aux Pays-Bas et en Allemagne, sur la chaîne de production de lubrifiants, les lubrifiants pour moteurs d'avions, et sur une nouvelle technologie permettant la conversion de carburants de moteurs dans un certain nombre de pays européens.

d'après AFP

Sous surveillance

■ Standard and Poor's (SP), la firme de notation financière de Wall Street, a annoncé hier avoir placé sous surveillance avec implications négatives la note BBB+ attribuée à la qualité de la dette principale du groupe aérospatiale améri-

cain Lockheed Martin. Cette décision a été prise après que Lockheed Martin eut annoncé plus tôt que ses bénéfices seraient inférieurs aux prévisions initiales des analystes financiers pour cette année et l'an prochain, a expliqué SP.

d'après AFP

Insuffisant, selon Washington

■ Les États-Unis ont accusé hier le Japon de ne pas suffisamment ouvrir son marché de la pellicule et du papier photographique aux producteurs étrangers. L'accès au marché japonais de ces produits « reste substantiellement en deçà » de la réalité décrite par le gouvernement japonais, affirment ainsi la représentante pour le Commerce, Charlene Barshesky, et le secrétaire au Commerce, William Daley, dans un rapport sur ce sujet couvrant la période de septembre 1998 à avril 1999. L'administration américaine avait créé en février 1998 un comité interministériel pour surveiller le marché japonais de la pellicule et du papier photographique, largement dominé par le groupe nippon Fuji.

d'après AFP

BANQUE NATIONALE

présente

Objectif

1999

ENTREPRENEURSHIP

CONSEILS ET STRATÉGIES D'AFFAIRES

9 et 10 juin • PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL

DES PRIX D'UNE VALEUR TOTALE DE 23 000\$

• 5 000\$ COMPTANT

• UN «COACHING» PERSONNALISÉ EN MARKETING/MANAGEMENT PENDANT DIX MOIS

• 20 HEURES D'EXPERTISE FINANCIÈRE PERSONNALISÉE

Imasco

L'auton me

BANQUE NATIONALE

COUREZ LA CHANCE DE GAGNER

Le Rêve de l'entrepreneur!

Un événement inédit conçu pour vous aider à démarrer votre entreprise ou à prendre de l'expansion.

NOM :

ADRESSE :

PROVINCE :

TÉL. :

VILLE :

CODE POSTAL :

DATE :

INDICE DU JOUR :

Une initiative du :

Partenaires :

BANQUE NATIONALE inc.

Gouvernement du Québec

Ministère des Affaires municipales et de la Métropole

Cser

Métropole

Pour participer au concours Le Rêve de l'entrepreneur, écoutez Salut Bonjour ou CKOI du 31 mai au 10 juin 1999 pour obtenir l'indice du jour et notez-le sur le coupon-réponse ci-joint.

Faites parvenir le coupon-réponse dûment rempli à :

Benoît & Romero inc.

1075B, avenue Van Horne

Outremont (Québec)

H2V 1J6

(514) 272-8885

Les fac-similés ne sont pas acceptés. Âge minimum requis 18 ans. Les règlements du concours sont disponibles auprès de La Presse, TVA, CKOI et Benoît & Romero inc.

Le nom du gagnant du Rêve de l'entrepreneur sera dévoilé le 18 juin 1999 à l'émission Salut Bonjour sur le réseau TVA.

La Presse

TVR

CKOI 96.5 FM

+

LA BOURSE EN BREF

MONTRÉAL

Volume:

Mercredi

Mardi

8 191 000

9 667 000

Indices de Montréal:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
Marché(XXM)	3803,45	3781,52	3803,45	+20,17
Marché bancaire (XCB)			6099,76	-11,69
Hydrocarbures			1964,80	-16,38
Mines et Métaux			2461,38	-1,62
Produits forestiers			2289,89	-20,38
Biens d'équipements			3934,17	+50,84
Services publics			4106,65	+9,15

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	378	383
Gains	115	128
Pertes	167	175
Inchangé(e)s	96	80
Hauts 99	4	11
Bas 99	5	6

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Intrawest	467 150	22,65	+0,15
Air Canada	298 246	6,00	stable
Groupe CGI A	233 011	33,60	+0,40
Alimentation Couche-tard	232 847	20,25	stable
Abitibi-Conso.	175 281	15,00	-0,15

Juniors / Mines et pétroles:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Sharpe Res.	191 650	0,22	-0,04
Dumont Nickel	148 000	1,00	stable
Armistice Res.	66 800	0,055	-0,005
Loubel Expl.	60 500	1,35	stable
Sundust Inc.	50 000	0,10	stable

NEW YORK

Volume:

Mercredi

Mardi

647 332 910

680 630 260

Indices Dow Jones:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Industrielles	10871,3	10602,5	10870,2	-75,35
20 Transports	3442,54	3345,99	3380,57	-44,26
15 Serv. pub.	334,50	329,59	331,86	-0,51
65 Composés	3286,4	3209,2	3236,34	-23,53

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans	3 518	3 549
Gains	1 377	1 135
Pertes	1 533	1 794
Inchangé(e)s	608	620
Hauts 99	57	79
Bas 99	75	54

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
AT&T Corp.	14 202 200	53 13/16	+9/8
Compaq Comp.	13 803 900	22 3/4	-1/4
Amer.Online	13 484 100	111	+4/6
Lockheed Martin	10 648 900	34 7/8	-5/8
Pfizer Inc.	8 133 700	104 7/8	-6 1/2
Philip Morris	7 221 500	40 7/8	+1 7/8
Lucent Tech.	6 567 000	60 3/4	+9/8

TORONTO

Volume:

Mercredi

Mardi

106 459 000

107 665 000

Indices de Toronto:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
TSE 35	400,78	398,23	400,50	+1,50
TSE 100	423,45	421,17	423,07	+1,79
TSE 300	6960,7	6937,2	6960,41	+22,74
TSE S&P 60			4409,546	+1,98
Aurifères			4747,41	-89,62
Les financiers			7835,70	-23,50
Mines et Métaux			5844,66	-22,39
Pétroles et Gaz			5755,40	-10,10
Industrielles			5801,66	+83,83

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	1 239	1 263
Gains	422	406
Pertes	526	585
Inchangé(e)s	291	272
Hauts 99	14	27
Bas 99	26	28

Valeurs les plus actives:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
La Banque Toronto-Dom.	1 790 660	75,50	-1,50
BCE Inc.	1 578 629	72,10	+2,10
Petro-Canada	1 493 953	18,40	+0,15
Scott's Restaurants	1 438 920	9,25	stable
Imasco	1 434 700	39,45	+0,15

Mines et pétroles:

Valeurs	Volume	Clôt.	Var.
Reserve Royalty	5 582 576	0,33	stable
Diamond Fields	2 985 908	1,25	-0,03
Vengold	2 375 000	0,09	-0,01
Indochina Gold	2 291 808	1,20	-0,08

NASDAQ

Volume:

Mercredi

Mardi

841 714 800

847 719 800

Indices NASDAQ:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
Composite	2519,57	2491,71	2519,35	+44,79
Industrielles	1519,08	1506,60	1519,01	+18,10
Banques	1841,75	1829,27	1833,97	-4,53
Assurances	2344,90	2315,90	2332,26	+12,53
Finances	3616,04	3553,22	3585,63	+48,57
Transports	1020,05	998,62	1001,69	-1,81
Telecom.	681,10	666,81	681,02	+17,21

Faits saillants:

	Mercredi	Mardi
Actions trans.	5 091	5 094
Gains	2 030	1 619
Pertes	1 781	2 176
Inchangé(e)s	1 280	1 299
Hauts 99	80	85
Bas 99	40	38

Indices Standard & Poor's:

	Haut	Bas	Clôt	Var.
400 Industrielles	1597,5	1585,31	1590,15	+4,84
20 Transports	755,91	744,39	747,31	+7,92
40 Serv. pub.	268,17	266,89	267,27	-0,22
40 Finances	140,73	138,42	138,85	-1,18
500 Composés	1326,01	1314,73	1318,64	+1,31
100 Composés	671,22	665,00	667,38	+1,88

COMPAGNIES

ARCIS

Arcis Corp.

(serv.spéc.) Cal.,Alb.

année 31 mars

(0)

ASSANTE

Assante Corp.

(serv. financier) Winnipeg,M.

1er trim. 31 mars

0,

BRACKNELL

Bracknell Corp.

(construction) Tor.,Ont.

1er sem. 30 avril

0,

GLOBAL THERMOELECTRIC

Global Thermoelectric

(telecommunications)Vanc.,C.

année 31 mars

n,

HARBOUR PETE

Harbour Pete

(pétroles) Cal.,Alb.

année 31 déc.

(0)

MORTICE KERN SYS. INC.

Mortice Kern Sys. Inc.

(logiciels)Waterloo,Ont.

année 30 avril

(0)

POLYDEX PHARMA.

Polydex Pharma.

(biotechnologie) Tor.,Ont.

1er trim. 30 avril

0,

VINCOR INTL. INC.

Vincor Intl. Inc.

(vins) Niagara Falls,Ont.

année 31 mars

0,

WESCAM INC.

Wescam Inc.

(syst. de video)Flamorough,

1er sem. 1er mai

0,

LES DIVIDENDS

ABITIBI-CONSO.

CATERPILLAR INC.

DAYTON-HUDSON

FLEETWOOD ENTERPRISES

H.J. HEINZ

TJX COS.

NICOR INC.

LES BOURSES

AMSTERDAM (AEX)

BRUXELLES (Bel-20)

FRANKFORT (dx)

HONG KONG

LONDRES (250)

LONDRES (FT 100)

MEXICO (ipc)

MILAN (m)

PARIS (cc)

SYDNEY (o)

TOKYO (ndj)

LES BOURSES FINANCIÈRES EXPRESS

		PROFITS (PÉRTES)		REVENUS BRUTS (\$000)	
COMPAGNIES	Courant	L'an dernier	Variation	Courant	L'an dernier
Résultats en dollars canadiens					
Arcis Corp. (serv.spéc.) Cal.,Alb. année 31 mars	(4 125)	1 209	—%		
Assante Corp. (serv. financier) Winnipeg,M. 1er trim. 31 mars	433	1 989	-78%	29 541	34 716
Bracknell Corp. (construction) Tor.,Ont. 1er sem. 30 avril	3 842	5 157	-25%	216 382	226 642
Global Thermoelectric (telecommunications)Vanc.,C.B. année 31 mars	1 006	1 113	-9%	13 593	14 619
Harbour Pete (pétroles) Cal.,Alb. année 31 déc.	(12 955)	(13 020)	—%	3 239	6 072
Mortice Kern Sys. Inc. (logiciels)Waterloo,Ont. année 30 avril	(12 262)	1 588	—%	50 766	37 069
Polydex Pharma. (biotechnologie) Tor.,Ont. 1er trim. 30 avril	227	176	+28%	3 170	2 930
Vincor Intl. Inc. (vins) Niagara Falls,Ont. année 31 mars	11 680	10 825	+7%	253 229	206 431
Wescam Inc. (syst. de video)Flamborough,O 1er sem. 1er mai	381	19	+1905%	48 042	30 967

LES DIVIDENDES

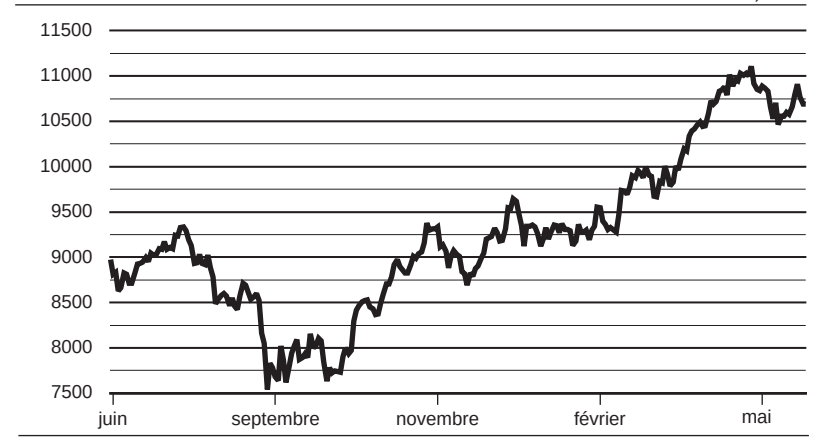
	Taux	Paieement	Enreg.
Abitibi-Conso.	0,10 trim. C.	02-07-99	23-06-99
Caterpillar Inc.	0,325 trim.	20-08-99	20-08-99
Dayton-Hudson	0,10 trim.	10-09-99	20-08-99
Fleetworld Enterprises	0,19 trim.	11-08-99	02-07-99
H.J.Heinz	0,3425 trim.	10-07-99	21-06-99
TJX Cos.	0,35 trim.	02-09-99	12-08-99
Nicor Inc.	0,39 trim.	01-08-99	30-06-99

LES BOURSES ÉTRANGÈRES

	Auj.	Hier	Haut	Bas
Amsterdam (AEX)	568,74	566,70	583,66	507,29
Bruxelles (Bel-20)	3204,87	3201,99	3681,92	3086,02
Frankfort (dx)	5253,59	5211,08	5443,62	4678,72
Hong Kong	12874,42	12864,86	13586,21	9076,33
Londres (250)	5784,6	5780,3	5888,4	4829,1
Londres (FT100)	6453,0	6431,5	6593,6	5770,2
Mexico (ipo)	5398,42	5428,88	6080,47	3300,42
Milan (m)	24645	24654	24654	22398
Paris (c)	4422,39	4407,58	4442,84	3942,66
Sydney (o)	2985,5	2966,8	3145,2	2804,8
Tokyo (ndj)	16622,50	16562,92	17300,61	13232,74
Zurich (sm)	7190,6	7194,8	7668,8	6877,9

BOURSE DE NEW YORK

DOW JONES

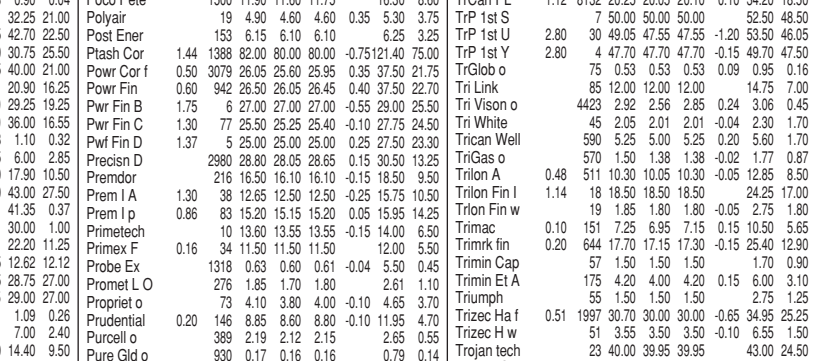


Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net								
A / B							C / D								E / F								
AACR	34	923	20,00	18,75	18,93	-1,37		BakrF	1,778	549	16,62	18,43	18,43	-0,12		EnTryTel	1	18	3359	39,37	38,25	38,37	-1,00
ACM	904	654	8,37	8,25	8,31			BakrHu	46	10569	32,25	31,75	30,00	-0,12		Chmnpn	20	3053	54,50	53,31	54,00	0,68	
ACM II	1022	382	8,62	8,50	8,56	0,06		Bandag	1,14	174	34,93	34,50	34,75			ChaseM	1,684	23953	56,87	56,00	56,56	0,10	
AFLAC	301	9486	46,92	45,00	45,31	-0,68		BkOne0	1,68	21140	56,87	56,00	56,56	0,62		Chaus	2,12	126	32,12	31,87	32,43	0,25	
AM E&U	243	762	7,56	7,62	7,66	0,06		Bk of Am	1,80	39274	67,62	66,25	66,25	0,31		Chemed	2,12	126	32,12	31,87	32,43	0,25	
AMR	16743	67,62	66,43	66,93	67,05			BKMont	1,60	117	37,50	36,81	37,50	0,50		ChesEng	80	2,25	218	218	225		
ASA Ltd	60m	340	16,25	16,00	16,18	-0,25		BKNSV	56	17970	35,00	36,56	35,50	-0,50		Chervon	244	12222	93,89	93,17	92,62	-0,12	
AT&T	6814922	54,37	53,31	53,81	53,87			BKOST	1,28	7235	48,12	47,75	47,93	0,12		ChiaNetic	113	46,81	45,75	46,81	0,06		
ATL	5811259	45,00	44,27	44,68	44,18	-0,08		Barta	56	399	24,50	23,81	24,12	0,31		ChikFull	40	1018	10,10	10,56	10,56	-0,06	
Abitibi g	40	3850	10,10	10,18	10,18	-0,08		Bar	76	1465	47,00	45,25	45,50	-0,12		ChitPol	220	62,12	61,06	61,06	-1,06		
Aucousn	257	15,31	15,12	15,31	15,06			BarnNbl	4058	27,68	27,00	27,25	0,12		ChisrSc	413	260	47,47	46,93	-0,50			
AdvEst	2106	246	28,43	28,18	28,25	-0,08		BarriocG	201	1519	17,37	16,56	16,87	0,12		Chubb	1,288	1441	71,81	69,37	69,93	-1,06	
AND	1281	17,73	17,37	17,40	17,25			BatMtl	5138	2,46	2,37	2,37			Chus	2424	19,53	18,87	19,87	-1,00			
Adeco	201	479	19,68	19,56	19,62	-0,06		BatMtl p	3,25	43	33,75	33,12	33,12	-0,37		CircyC	2,46	301	62,62	62,96	62,96	0,02	
Agnico g	60	5259	95,00	93,37	94,37	0,37		BauschL	1,04	8002	76,52	75,37	76,00	0,25		CircyCpC	14	7627	80,90	79,82	80,90	0,12	
Aesra Inc	02e	730	5,18	5,06	5,18	0,06		Baxter	1,16	3305	68,25	66,93	67,00	-0,43		Circus	362	22,18	20,68	20,68	-1,25		
AirBirt	1	3939	28,81	28,00	28,18	-0,31		BeaRSt	800	3116	43,45	42,50	43,25	-0,25		Citigrp's	56	48521	43,81	42,75	43,81	-0,12	
AirTouch	24	24931	111,68	109,50	111,00	-0,37		B e c k -							CivlChn's	06	4297	11,17	11,06	11,18	-0,12		
Alkair	1656	40,43	39,00	39,25	-1,37			Coul	64	1437	52,06	50,75	51,62	0,06		ClyfN10	13	510	37,00	36,37	36,68	-0,18	
Albny	42b	1114	23,37	22,87	22,87	-0,08		BectDck	3	4391	36,68	37,68	36,68	-1,00		Clorox	144	602216	105,74	104,05	105,00	-1,93	
Alberto	26	481	27,18	26,75	26,87	0,06		BeilAt	1,54	15687	57,52	56,62	57,00	0,06		Coashmen	20	377	22,18	21,31	21,56	-0,68	
Alberns	172	6677	55,51	54,68	55,37	-0,56		Bellind's	5,70p	1953	4,62	4,43	4,50	0,06		CocaiCal	64	21313	67,50	66,62	67,00	-0,75	
Alcoa	45e	2222	20,60	20,18	20,18	-0,08		BellSo	5	76	13444	46,27	45,56	46,00	-0,12		CocColE	20	100	10,00	10,00	10,00	0,00
Alcora	801	1478	63,75	62,56	63,00	-0,06		Bemis	92	701	39,18	38,77	38,68	-0,18		ComE	113	583	8,92	8,82	8,81	-0,18	
AllegCp's		15186	56,08	55,04	56,08	1,56		Benetton	59e	17	40,12	39,75	40,12	-0,12		ColpPal	1281	7683	103,00	102,93	102,93	-0,62	
AllenTel		1415	8,18	8,62	9,18	0,37		BeRkH a	100	214000	72900	72900	-1,30		ColHn	50	398	8,12	8,06	8,12	0,06		
AlidSngl	681	27268						Berkl B	1	203290	52,03	52,03	52,03	-0,40		ColMu	49	453	7,25	7,25	7,31	0,06	
AlidWaste	3231	6877	56,51	56,25	56,25	-0,75		BesitBu	12	12975	55,45	55,45	55,45	-1,62		ColHCA	108	12827	25,75	25,00	25,06	-0,50	
Alm&Waste	60	33533	39,68	38,98	38,98	-0,81		BestBuy	39	3975	51,06	50,75	50,65	-0,06		Comdisco	10	5667	24,10	23,31	23,31	-0,68	
Alston n		31,75	31,75	31,75	31,75			BethSti	159	5,86	8,31	8,31	-0,12		Comerica	1,441	1396	60,97	59,45	59,95	-0,87		
Amcast	56	371	16,25	16,12	16,25	0,05		Beverly	1339	750	7,37	7,43			ComBNJ's								
AmH	374	61	60,87	61,18	61,37	-0,37		BlackH	48	1417	57,25	55,62	55,62	-1,00		ComFak	80	94	15,50	15,18	15,47	-0,12	
Ameren	254	1390	39,75	39,31	39,68	-0,06		BlkO	100	2522	48,97	49,50	49,18	-0,18		ComdMil	60	520	27,43	26,68	27,25	0,50	
AmOnline	13484112	100,00	100,00	100,00	100,00	0,62		Boeing	56	1588	43,43	42,00	42,25	-1,56		ComPaq	67	18089	23,37	22,25	22,68	-0,25	
AEP	240	1241	42,37	40,56	42,25			Bombay	76	2598	48,11	40,68	40,65	-0,75		CompAs	67	19581	52,28	50,68	51,50	-0,06	
AmEx	90	12365	128,74	124,12	125,12	-0,62		BosCelts							CompSci	6251	65,81	63,06	65,00	-1,00			
AmGen	160	3698	72,81	71,12	72,12	-0,25		BostSci's	80	7187	11,71	11,75	11,75	0,06		CompTsk	05	403	17,10	16,87	16,87	-0,43	
AmH	225	61	60,87	61,18	61,37	-0,37		Bowatr	8	4882	54,25	53,75	54,12	0,12		Comsat	20	6883	31,00	29,40	29,43	-0,36	
AHeritage	42	27	23,12	22,75	23,12	-0,25		BrigStar	1,16	358	64,93	64,06	64,12	-0,25		ConGra	71	27133	26,51	25,50	-0,81		
AHomeP	90	22423	54,51	53,75	54,31	-0,31		BMyMSc	86	23160	67,15	66,56	67,15	0,06		Conscoco	56	7692	31,18	30,68	31,12	0,12	
AmInt'd	251	12547	118,51	115,25	119,35	-2,75		BnTrTel	3,01e	422	73,95	73,06	73,62	-1,18		ConSole	88	131	1281	12,93	0,06		
AmM&S	680	47,25	46,06	46,06	-1,18			BnTrTel	4,07e	422	73,95	73,06	73,62	-1,18		nConf	214	1702	47,81	47,50	47,56	-0,12	
AmStor	36	6518	34,50	33,93	34,25	-0,37		Brunswic	76	3786	48,27	45,56	45,62	-0,25		ConHAR	194	2203	60,40	60,00	60,12	-0,12	
AmTrower	1743	24,81	24,11	24,51	24,26			Bu	10	1036	22,47	22,96	22,96	0,06		Co o p -							
AmWr	86	562	30,31	29,87	29,93	-0,31		BuBrwM	48	1798	17,00	16,62	16,81	-0,12		Cam	1939	38,56	37,25	37,87	0,06		
AmeriSrc	49	28,81	28,31	28,59	28,31			BuKeyue	2,20p	359	27,00	26,00	26,00	-1,00		CoopCo	0,32e	715	23,25	22,68	22,87	0,12	
Amerith	127	12845	70,00	69,43	69,92	-0,06		BuRiNFs	48	8451	31,68	31,06	31,31	-0,31		CoopCo	0,32e	715	23,25	22,68	22,87	0,12	
Ametek	24	535	22,62	22,42	22,62	0,12		BuRiNFs	48	8451	31,68	31,06	31,31	-0,31		Corninlg	72	10801	18,00	17,56	17,59	0,97	
Ampco	40	85	13,12	12,75	12,87	-0,12		BuRnPP	50	2390	12,50	12,37	12,50	0,06		Craig Cp	11	11	7,68	7,50			
Amp	18	5	5,75	5,75				BuRnPP	50	2390	12,50	12,37	12,50	0,06		Craes C	40	1078	30,70	29,50	29,87	-0,37	
Analog	11389	43,37	42,12	43,00	43,00										CompKnl	05	3262	19,90	19,18	19,37	-0,12		
Angelic	295	18,25	18,00	18,00											CwnKorN	100	3515	33,12	32,62	32,87	0,25		
Angloph															CumEng	110	1222	51,31	50,18	51,18	-0,31		
Angloph	1	1276	841	79,00	18,62	18,61									Curlnc	83e	33	11,12	11,00	11,12	0,12		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61										CySpSem	57454	143,31	126,8	141,18	2,31			
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61										Cytec	200	2996	14,57	14,58	14,81	0,37		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61																		
Ani	1276	841	79,00	18,62	18,61												</						

WANDA OL

52 sem. Ventes ch. 52 sem. Ventes ch. 52 sem.

Haut	Bas	valeurs	Div.	(100)	Haut	Bas	Ferm.	Net	Haut	Bas	valeurs	Div.	(100)	Haut	Bas	Ferm.	Net	Haut	Bas
0.68	0.08	Platexco o	100	3.10	3.10	3.10	0.10	5.80	2.15	TU	840	2.10	19	26.15	26.00	26.15	0.25	27.10	24.00

[illegible]

[illegible]

	Haut	Bas
88	8.15	7.85
23	1.05	1.05
60	1.11	1.10
55	0.28	0.22
18	0.19	0.17
71	0.65	0.64
20	0.00	0.00

00	0.30	0.20
77	0.14	0.00
22	0.12	0.00

70	0.05	0.05
70	0.27	0.27
91	1.75	1.62
11	0.30	0.29

20	0.24	0.14
21	0.25	0.25
51	0.10	0.98
70	0.54	0.53
80	0.16	0.16
87	0.20	0.18
10	1.84	1.84
10	0.60	0.60
30	0.15	0.15
50	1.90	1.85
60	0.22	0.10
10	0.10	0.10
30	0.30	0.30
10	0.90	0.90
35	0.20	0.20
9	0.15	0.15
35	0.12	0.13
44	0.80	0.73
30	0.27	0.27
33	0.90	0.89
18	0.20	0.20
10	1.14	1.10
39	1.30	1.30
18	0.19	0.19
10	0.12	0.12
35	6.85	6.50
81	0.80	0.68
35	0.13	0.13
7	0.89	0.89
35	0.70	0.69
6	0.65	0.63
18	0.27	0.27
18	0.49	0.44
30	0.68	0.68
75	1.11	1.08
74	0.75	0.68
10	0.04	0.04
21		
22		
42	0.14	0.14
50	1.65	1.65
15	0.35	0.31
20	0.09	0.07
56	0.10	0.08
35	0.34	0.34
55	0.13	0.13
70	0.07	0.07
22	4.90	4.75
10	0.10	0.10
50	0.03	0.03
50	0.20	0.12
80	135.0	132.0
80	80.0	80.0

sigées s
des cou
la Commis
et les tran

Haut	Bas	Bas
0.03	0.02	0.02
0.06	0.07	0.07
0.08	0.08	0.07
0.10	0.10	0.10
0.12	0.12	0.12
0.14	0.14	0.14
0.08	0.09	0.09
0.05	0.07	0.07
0.25	0.25	0.25
0.03	0.03	0.03
0.35	0.35	0.35
0.40	0.40	0.40
0.45	0.45	0.45
0.06	0.06	0.06
0.50	0.50	0.50
0.53	0.53	0.53
0.55	0.55	0.55
0.58	0.58	0.58
0.60	0.60	0.60
0.62	0.62	0.62
0.64	0.64	0.64
0.66	0.66	0.66
0.68	0.68	0.68
0.70	0.70	0.70
0.72	0.72	0.72
0.74	0.74	0.74
0.76	0.76	0.76
0.78	0.78	0.78
0.80	0.80	0.80
0.82	0.82	0.82
0.84	0.84	0.84
0.86	0.86	0.86
0.88	0.88	0.88
0.90	0.90	0.90
0.92	0.92	0.92
0.94	0.94	0.94
0.96	0.96	0.96
0.98	0.98	0.98
1.00	1.00	1.00

« Les gens s'attendent à ce que les conseillers d'affaires de calibre international que nous sommes, prennent des décisions éclairées et c'est exactement ce que nous faisons. »

ERNST & YOUNG



Debout (De gauche à droite): André Courville, associé directeur, SCCE - Montréal; Alain Benedetti, vice-président - Canada; Michel Lanteigne, associé directeur, Fiscalité - Canada; Guy Fréchette, associé directeur, Montréal-Québec. **Assis** (De gauche à droite): Sylvain Vincent, associé directeur, Services financiers aux entreprises - Montréal; Danielle Laramée, associé directeur, Fiscalité - Montréal; Diane Blais, associé directeur, Communications - Canada; Jacques Dostie, associé directeur, Services d'entrepreneuriat - Canada. Absents de la photo: Alain Beaudry, associé directeur, Services conseils aux marchés de l'entrepreneuriat - Canada; Jean-Claude Lauzon, associé directeur, TCD-Canada.

Ernst & Young peut aider toutes les entreprises, y compris elle-même! C'est pourquoi nous avons choisi le 800 René-Lévesque pour une partie de nos activités polyvalentes. Conséquence de la solide crois-

sance de notre éventail de clients de longue date et de nos nouveaux clients, ce choix témoigne de notre besoin de centraliser nos activités au cœur de la ville. Le 800 est l'expression logique synergique et

le prolongement de notre propre initiative. Il s'agit d'un choix privilégié pour nos gens, la clé de notre réussite dans le monde d'aujourd'hui.

« Fermitas, Utilitas. Vanitas. »

- Vitruvius, Architecte romain (1^{er} siècle, av. J.-C.)

L'incroyable métamorphose de cette tour commerciale prestigieuse du centre-ville de Montréal s'exprime parfaitement en un seul mot: celui de Renaissance 800.

Voici déjà plus de trois décennies que cet immeuble aux charmes discrets, situé au cœur de la métropole, fait figure de joyau parmi ses illustres voisins.

Aujourd'hui, grâce au remarquable travail architectural accompli par des professionnels de renom, le 800 René-Lévesque offre aux locataires, aux visiteurs et aux passants une élégance raffinée et une ambiance sophistiquée qui conviennent tout naturellement aux interactions dynamiques.

Vu de l'extérieur, le réaménagement de l'esplanade et de la façade s'inscrit harmonieusement dans le paysage moderne et urbain du Boulevard.

De plus, il suffit d'entrer dans le hall spacieux pour y respirer le confort somptueux et en apprécier l'aménagement. Des lignes sobres y accentuent encore l'élégance, les matériaux les plus nobles ayant été utilisés à cette fin : granit d'ébène et calcaire de l'Indiana saisissants se marient en beauté aux extrusions d'aluminium artisanales employées pour les touches de finition - les meilleures qui soient. La forme, diraient les plus grands architectes contemporains, est toujours « à la hauteur de la fonction ».

Au 800 René-Lévesque, le transport vertical, l'un des éléments importants de notre récent projet de revitalisation, est désormais assuré d'une manière optimale et ultra rapide par des ascenseurs « intelligents ». Ceux-ci utilisent une technologie de pointe en matière de micro-processeurs et de logiciels qui est fort appréciée des

locataires. Et grâce à un système de sécurité et d'alarme incendie performants et conçus en fonction de leurs besoins, les locataires bénéficient d'une tranquillité d'esprit inégalée. A la fois propriétaires et gestionnaires de l'immeuble, les décideurs de **Polaris Immobilier** ont choisi de s'y installer à titre de locataires... Peut-on envisager une preuve plus éclatante de l'intérêt qu'ils portent à l'édifice?

D'ailleurs, les nouveaux locataires auront tôt fait de constater que le projet Renaissance du 800 René-Lévesque témoigne d'une véritable passion pour l'immobilier.

Notre engagement continu à assurer le bien-être de nos locataires et notre capacité de mener à bien de grands projets fait de Polaris Immobilier un chef de file incontestable dans la gestion d'immeubles.



POLARIS IMMOBILIER

Tel. (514) 861 5501
Réaffirme son engagement
à une grande ville. Toujours.

Renaissance 800

Un tour de force architectural au 800 boul. René-Lévesque Ouest