

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE **BGL** LTÉE



COURTIERS EN DOUANE TRANSPORT INTERNATIONAL

TARIFS CONCURRENTIELS
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS

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

Semaine du 27 juin au 3 juillet 1998

Vol. LXX No 26

88 pages

1,95 \$

Industrie touristique

Les nouveaux retraités réinventent le tourisme

L'industrie touristique ne sera plus la même après le passage des baby-boomers p. 26



Disques et livres

Un géant torontois s'implante à Montréal

Indigo fera fortement concurrence à Archambault, Chapters et autres p. 11

Investir

MAAX : acquisition majeure en vue

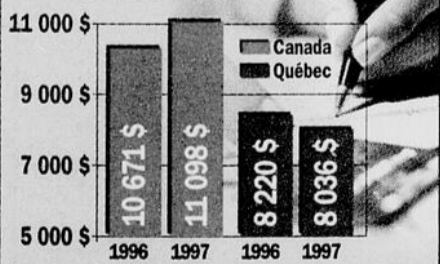


L'émission de 96,5 M\$ place MAAX en excellente position, selon Marie-France Poulin, vice-présidente exécutive. Les États-Unis sont en tête de liste p. 39

Coup d'oeil

Des ménages endettés

La dette moyenne de consommation a toutefois régressé un peu au Québec



L'entreprise de l'année 1998

CGI lorgne les États-Unis

● Au cours des deux dernières années, CGI a enregistré la plus forte croissance dans son secteur en Amérique du Nord p. 3 à 5

Les patrons (dans le sens des aiguilles d'une montre) : Paule Doré, Serge Godin, André Imbeau et Jean Brassard.

Cours de l'action

Date	Cours de l'action (\$)
Juli. 96	~10
Oct. 96	~15
Jan. 97	~20
Avr. 97	~25
Juli. 97	~30
Oct. 97	~35
Jan. 98	~30
Avr. 98	~25
Jui. 98	~20

Ressources humaines

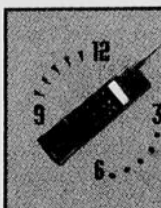
Comment garder ses employés

● Certaines entreprises américaines offrent même à leurs employés de faire leur épicerie p. 17

Fusion avec Excel

Le pari de Téléglobe plaît

● Le duo Charles Sirois-Kenny Troutt suscite de fortes attentes. Les analystes prévoient une croissance du bénéfice net supérieure à 20 % p. 37

Les Services Affaires PME

Nous avons des solutions intéressantes pour la PME

Pour plus d'information, composez le 1 800 462-4463



Rogers Cantel Inc. AT&T Corp. Utilise sous licence

CETTE SEMAINE

Sommaire

3 L'actualité

Éditorial

Infirmières : il faut réorganiser le travail
Le ministère et les établissements doivent écouter le message des infirmières qui, à leur tour, devront collaborer avec les hôpitaux p. 6

Opinion

Sauvetage des Expos : échec lamentable à la première date butoir. Plus que trois mois pour renverser la vapeur p. 6

Le nombre de travailleurs victimes d'épuisement professionnel lié au stress augmente p. 8

Réorganisation chez Montrusco : André Marsan quittera ses fonctions de président pour se consacrer à la gestion de portefeuille p. 9

Indigo Book & Music fait son entrée à Montréal et occupera 30 000 pi² à la Place Montréal Trust p. 11

15 Entreprendre

Norbec : un vent froid souffle vers le sud
Bien implanté au pays, le fournisseur de chambres froides convoite le marché américain p. 15



Dominique Majeau et Jean-Pierre Gingras

Cours Mont-Royal : un immense chantier de 50 000 pi² présentement en rénovation p. 24

Les sociétés d'aide au développement des collectivités demeureront fédérales p. 27

Blizzard sur l'industrie des centres de ski
Certains centres sont en faillite, d'autres changent de mains p. 28-29



28-29

Intranets et extranets Cahier T

L'implantation d'un intranet demande temps et argent p. T1

Claudiel Lingerie double ses ventes grâce à un extranet p. T8



Michel Lapierre

La demande de formation pour Internet suit la courbe ascensionnelle de la planète Web p. T10

Archivage électronique : IBM propose de nouvelles technologies p. T13

37 Investir

MAAX se prépare pour une autre incursion américaine p. 39

La chute du prix du pétrole porte un dur coup aux sociétés de redevances pétrolières p. 43

65 Immobilier

Construction : 10 % des ménages achèteront une résidence d'ici 12 mois p. 65

Site Angus : 500 M\$ et 2 500 emplois p. 70

Rubriques

ADRESSES INTERNET	24
ANALYSE QUANTITATIVE	40
AFFAIRES ET LA LOI	36
À SURVEILLER	39
BOURSES	56 À 62
CARRIÈRES	48-49
DE BONNE SOURCE	7
DE LA COLLINE	30
FISCALITÉ	31
FONDS MUTUELS	51 À 53
GAGNANTS/PERDANTS	56
INVESTISSEMENTS	16
MARKETING	26
MONDE DU TRAVAIL	35
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	14
RÉSULTATS FINANCIERS	64
RESSOURCES HUMAINES	17
RESSOURCES NATURELLES	43-44
REVUE DES MARCHÉS	55
TAUX D'INTÉRÊT	54
TECHNOLOGIE	25
TRANSACTIONS D'INITIÉS	49
VOTRE ARGENT	47



LES AFFAIRES

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

Publicité
Téléphone : (514) 392-9000 / 1-800-361-5479
Télécopieur : (514) 392-4723
Carrefour (petites annonces) : (514) 392-7782
Courrier électronique : pub@lesaffaires.com

Rédaction
Téléphone : (514) 392-9000
Télécopieur : (514) 392-1586
Courrier électronique : redaction@lesaffaires.com

LES AFFAIRES-500
gelinas@mail.transcontinental.ca
Courrier de la deuxième classe. Enregistrement no 0923

La semaine prochaine : Les micro et macro brasseries à la conquête du marché canadien

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Acier Leroux 46	CGI (Groupe) 3, 4	Groupe Oshawa 56	Mpact Immedia T2, 12	Soc. des alcools du Québec 12
Air Liquide Canada 16	Canadien Pacifique (ch. de fer) 70	Guy Cloutier Comm. 11	Néokimia 16	Soc. gén. de financement 12
Alliances ArtQuest Intern. 63	Claudiel Lingerie T8	IBM T6, 13, 15	Nortel 56	Sonepar T6
ARC Energy 43	Com Dev 49	IGA Benoit 16	Ordi Plan T6	Sony 11
Archambault (Groupe) 11	CRIM Formation T10	Info Télématique T9	Perco 21	STL T9
Athabaska Oil Sands 43	Culinar 8	Institut national d'optique 16	Philip Services 46	Systèmes Norbec 15
Auberge Gouverneur 16	D.E.C.O. Design 16	Ivanhoé 11	Priva Sport 9	Systèmes Proxima 10
BCE 3, 4	Dino Amérique du Nord 16	Linamar 40	Productions Jules Verne 70	Technocap T4
Bell Canada 3, T2, 6	EduMicro T10	Look Communications 10	Projeco Experts-Conseils (Gr.) 10	Teklogix International 56
Bell Emergis T2	ElekTech T6	MEP Technologies 16	QuébecTel 10	Téloglobe 37
Berkshire Hathaway 56	EMJ Data Systems 56	Microsoft T10	Rexfor 12	Transat A.T. 48
Canadian Oil Sands 43	Excel Communications 37	Mlink Internet T1	Saint-Luc Habitation 70	TrizecHahn 70
Cenosis 63	Finition de Métal National 16	Mondo America 16	Showbase T4	Uniboard Canada 16
Cercueil Lauzière 21	Gérard Demers 21	Montrusco & Associés 9	Société de dév. Angus 70	Vidéotron 10

Besoin d'argent? On est là pour vous aider.

PROFITEZ DE NOTRE PRÊT AUTO CIBC.

Obtenez un financement de 100 % au moyen de votre Prêt auto CIBC. Vous avez jusqu'à 84 mois pour le rembourser et vous avez aussi le choix entre des versements hebdomadaires, aux deux semaines, bimensuels ou mensuels. Nouveau ! Une remise sur votre Prêt auto CIBC équivalant à la première mensualité, jusqu'à concurrence de 500 \$, lorsque vous empruntez 10 000 \$ ou plus entre le 1^{er} avril et le 31 août 1998.¹

1 800 465-CIBC (2422) www.cibc.com/francais/

BANQUE CIBC

VOIR LOIN... UNE TRADITION™

¹ Marque de commerce de la Banque CIBC. ¹ Certaines conditions s'appliquent à cette offre. Demandez tous les détails à votre conseiller bancaire personnel CIBC.



L'entreprise de l'année 1998

Le Groupe CGI, entreprise de l'année du journal LES AFFAIRES

La société a connu la plus forte croissance de son secteur en Amérique du Nord

Stéphane Labrèche
Francis Vailles

« Je suis peut-être un rassembleur, mais on dit à tort que je suis un visionnaire. » Cette surprenante affirmation vient du président du conseil et chef de la direction de CGI, Serge Godin.

Pourtant, au cours des deux dernières années, l'entreprise qu'il dirige a enregistré la plus forte croissance des firmes spécialisées dans les technologies de l'information en Amérique du Nord.

Qu'on en juge. En 1992, CGI affichait un chiffre d'affaires de 70,1 M\$. En 1997, les revenus avaient plus que triplé, à 231,9 M\$. Aujourd'hui, l'entreprise vogue au rythme de 1,2 milliard de dollars de volume d'affaires, grâce entre autres à la récente transaction avec Bell Canada (contrat d'impartition de 4,5 milliards sur 10 ans).

Le journal LES AFFAIRES souligne cette performance hors de l'ordinaire en choisissant CGI entreprise de l'année.

L'affaire d'une équipe

CGI, c'est d'abord l'affaire d'une équipe. Serge Godin est entouré de Jean Brassard, président et chef de l'exploitation, André Imbeau, vice-président exécutif et chef de la direction financière, et Paule Doré, vice-présidente exécutive, affaires corporatives.

Ces dirigeants sont les principaux actionnaires de l'entreprise. Ils en contrôlent encore 53,1 %, une proportion qui diminuera progressivement d'ici huit ans, au moment où l'entreprise deviendra une entité de BCE.

Les dirigeants de CGI ont su profiter, il y a quelques années, de la tendance qui dicte aux entreprises de concentrer leurs efforts sur leur principal secteur d'activité. Nombre d'entre elles ont ainsi décidé d'impartir certains champs d'activité, notamment les services informatiques.

En 1994, la valeur des contrats d'impartition informatiques des grandes firmes américaines totalisait 10,9 milliards de dollars.

Ce total passait à 14,7 milliards en 1995, puis à 25,7 milliards en 1996. L'an dernier, il atteignait 32 milliards,

CGI, Entreprise de l'année

✓ CGI discute d'acquisitions avec trois sociétés américaines **Page 4**

✓ Une performance boursière exceptionnelle **Page 5**



■ Serge Godin :
« Je passe 30 % de mon temps à analyser des cibles potentielles d'acquisition. »

des contrats avec les acteurs dominants, dont la marque de commerce est solide et réputée, telles Spar Aérospatiale, Association Interac, Alcan et Westburne. « Quand tu signes le leader d'une industrie, les autres entreprises regardent attentivement », a expliqué M. Godin.

Cette stratégie avait un avantage de taille : elle faisait connaître l'entreprise et son secteur aux investisseurs boursiers. Bon an, mal an, Serge Godin rencontre d'ailleurs 160 analystes et gestionnaires de portefeuille pour leur parler des stratégies de l'entreprise.

« Il y a quatre ans, les firmes de courtage ne suivaient pas l'industrie des services informatiques, a-t-il dit. Nous avons pris le bâton du pèlerin et nous nous sommes fait connaître. »

Cette stratégie a fait grimper rapidement le cours du titre boursier, permettant à CGI de procéder à d'importantes acquisitions par échange d'actions, sans s'endetter. Qu'on pense à celle des systèmes d'assurances de Télélobe ou de Bell Sygma, par exemple.

Digérer les acquisitions

La force de CGI aura été de digérer ses acquisitions sans trop de heurts. Il faut dire que l'entreprise connaît le tabac. Lorsque CGI obtient un contrat d'impartition à long terme, elle doit rapatrier les employés de ses clients pour cinq ou 10 ans, le même exercice que pour une fusion.

« Nous sommes dans une business d'acquisitions, a souligné Serge Godin. Si ce n'est pas une entreprise, c'est une partie d'entreprise. Il faut être en mesure d'intégrer les nouveaux venus. »

Pour maintenir le cap et

Les points forts de CGI

Stratégie : six secteurs d'activité bien définis
Employés : politique de ressources humaines avant-gardiste
Clients : système d'évaluation certifié
Actionnaires : programme d'information continue

CGI en un coup d'oeil

Activité	intégration et impartition de services informatiques
Siège social	Montréal
Effectif	7 500 employés
Principaux marchés	Canada, États-Unis
Année de fondation	1976
Actionnaires	Serge Godin, André Imbeau, André Brassard et BCE

une progression de 193 % en communications (39 % du chiffre d'affaires), les services financiers (37 %), les services gouvernementaux (9 %), le secteur manufacturier (6 %), les services publics (2 %) et, enfin, le commerce de détail et la distribution (5 %).

Dans chacune de ces industries, CGI a d'abord tenté de décrocher

■
CGI, c'est d'abord l'affaire d'une équipe. Serge Godin est entouré de Jean Brassard, André Imbeau et Paule Doré.

de ces industries, CGI a d'abord tenté de décrocher

transmettre leur philosophie entrepreneuriale, les dirigeants de CGI ont mis en place une importante structure de communication.

Tous les trois ans, l'entreprise revoit ses décisions stratégiques.

« Nos vice-présidents rencontrent les clients et leur demandent vers où ils vont. Nous voulons savoir comment nous pouvons les aider dans leur développement », a expliqué M. Godin.

Une fois le prochain exerci-

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
Résidence permanente (Green Card)

SONT ADMISSIBLES

propriétaires, dirigeants ou actionnaires de PME, employés cadres, main-d'oeuvre très spécialisée, professionnels, exportateurs, agents manufacturiers, représentants, distributeurs, Entrepreneurs généraux & spécialisés, investisseurs

Tél.: (819) 868-2441
Fax: (819) 843-9014
146, rue Principale Ouest, Magog, (Québec) J1X 2A5
<http://www.canamgroup.com>

ce de communication terminée, à la mi-1999, les 180 vice-présidents de CGI se réuniront et participeront à une plénière, question de fixer les priorités.

Tels des ambassadeurs, ces mêmes dirigeants retourneront ensuite devant leurs employés et les clients pour leur faire partager la vision CGI. Au total, le processus aura pris entre six et neuf mois. ■

APPEL D'OFFRES

VENTE D'IMMEUBLES À SAINTE-FOY
MAISON GOMIN ET CENTRE DE TILLY

Dossier 433063-04

Désignation des immeubles :
Maison Gomin, propriété de la Société immobilière du Québec : un terrain d'une superficie de 27 871,6 m.c. comprenant un bâtiment de 2 861 m.c., situés au 2026, boul. René-Lévesque Ouest, Ste-Foy.

Centre de Tilly, propriété du Centre jeunesse de Québec : un terrain d'une superficie de 11 674,3 m.c. comprenant un bâtiment de 4 711 m.c., situés au 2025, rue Muir, Ste-Foy.

Conditions de vente : Les immeubles doivent être vendus séparément par chacun des propriétaires. Les soumissionnaires peuvent présenter une soumission pour l'un et/ou l'autre des immeubles ci-haut mentionnés. Toute soumission doit être conforme aux conditions décrites dans la documentation de cet appel d'offres.

Visite des lieux :
Maison Gomin : le mardi 7 juillet 1998 de 10 h à 12 h ou sur rendez-vous.
Centre de Tilly : le mardi 7 juillet 1998 à 10 h précises ou sur rendez-vous.

Renseignements et documentation : On peut consulter ou obtenir gratuitement la documentation aux bureaux de la Société, aux adresses suivantes : Bureau des soumissions de Québec, 1200, route de l'Église, 3^e étage, Bureau 3.01, Ste-Foy (Québec), G1V 4Z1, (418) 643-5484 et au Bureau des soumissions de Montréal, 190, boul. Crémazie Est, 1^{er} étage, Montréal (Québec), H2P 1E2, (514) 873-5485, poste 5622.

Pour renseignements additionnels, veuillez communiquer avec Michel Sirois au (418) 646-2872 ou Fernand Boutin au (418) 646-0552.

Date et heure limites de réception des soumissions : Les soumissions devront être reçues séparément dans l'enveloppe-réponse correspondant à chacun des immeubles avant 15 h le jeudi 3 septembre 1998, et être accompagnées d'un dépôt au montant de 50 000 \$ fait à l'ordre de la Société immobilière du Québec pour la Maison Gomin, et à l'ordre du Centre jeunesse de Québec pour le Centre de Tilly. Elles seront ouvertes au Bureau des soumissions, 1200, route de l'Église, 3^e étage, Bureau 3.01, Ste-Foy (Québec), G1V 4Z1. Une enveloppe de soumission ne peut contenir plus d'un formulaire d'offre d'achat.

Les soumissions seront valides pour cent quatre-vingt (180) jours à compter de la date de clôture.

La Société immobilière du Québec et le Centre jeunesse de Québec ne sont pas tenus d'accepter la plus haute, ni aucune des soumissions reçues.

Denis L'Homme
Vice-président à la gestion des espaces et des immeubles

Société immobilière du Québec
www.siq.gouv.qc.ca



L'entreprise de l'année 1998

CGI discute d'acquisitions avec trois sociétés américaines

CGI : événements marquants et évolution du titre

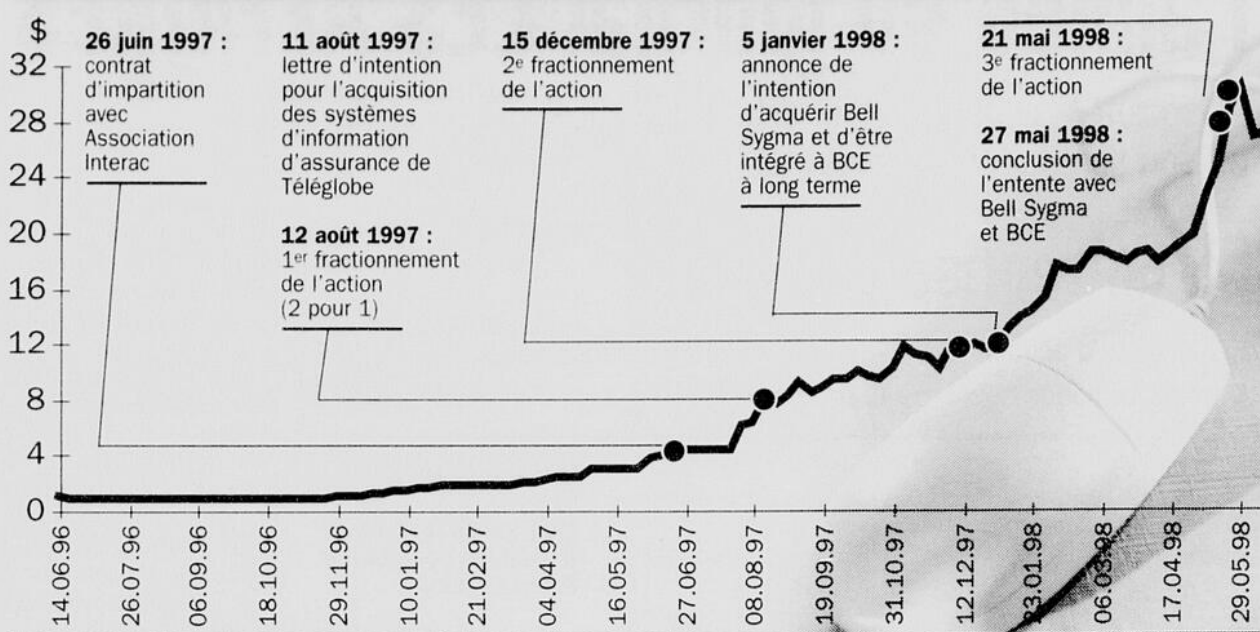


Tableau : LES AFFAIRES

entre 250 et 750 M\$ US. Aujourd'hui, seulement 10 % du chiffre d'affaires de CGI vient des États-Unis, plus particulièrement dans les services informatiques touchant les secteurs financiers (assurances générales) et manufacturiers. « Je ne dis pas qu'il n'y aura pas d'acquisitions au Canada, mais notre focus est au sud », a-t-il dit.

175 M\$ de contrats fermes en poche

Pour l'entreprise montréalaise, une percée aux États-Unis viendrait solidifier un carnet de commandes déjà bien rempli.

Fin 1996, CGI avait 175 M\$ de contrats fermes en poche. À la mi-1998, le carnet frôle les six milliards de dollars.

L'industrie des services informatiques est dans une phase de consolidation. Au cours des deux dernières années, il y a eu pas moins de 4 500 fusions ou acquisitions en Amérique du Nord.

La transaction entre CGI et BCE fait partie de cette tendance.

Jusqu'en 2003, l'entreprise demeurera contrôlée par ses principaux dirigeants, mais passera graduellement entre les mains de BCE et sa filiale Bell à hauteur de 56,1 % au cours des trois années suivantes.

Selon Serge Godin, cette transaction vise à assurer la pérennité de CGI en tant que boîte indépendante des fabricants de matériel informatique.

« Il n'était pas question d'être vendu à un fabricant parce que cela aurait miné notre crédibilité », a fait valoir M. Godin. ■



Solutions & Technologies inc.



Paulin Lessard



Jacqueline Bédard



Michel Champagne



Jacques Castonguay

Monsieur André Poirier, président et chef de la direction de APG Solutions & Technologies inc., a le plaisir d'annoncer de nouvelles nominations à la Haute direction de son entreprise. Ces nominations s'inscrivent dans l'orientation stratégique de la firme, qui complétera sous peu la consolidation de son expansion pancanadienne et qui entretient des visées sur le plan international.

Monsieur Paulin Lessard est promu au poste de premier vice-président, développement corporatif. À ce titre, monsieur Lessard est chargé de la responsabilité du développement des grandes orientations stratégiques de l'entreprise. Membre de l'équipe de direction depuis 1994, il compte près de 25 années d'expérience en gestion, dont deux années au service d'un important courtier en valeurs mobilières.

Madame Jacqueline Bédard, nommée première vice-présidente, développement des affaires, assumera les responsabilités du marketing des différentes lignes d'affaires de l'entreprise et du développement des partenariats. Active dans l'administration gouvernementale québécoise depuis une trentaine d'années, Madame Bédard était jusqu'à sa récente nomination sous-ministre au ministère de la Famille et de l'Enfance. Économiste de formation, elle détient une maîtrise en administration publique de l'ENAP.

Monsieur Michel Champagne occupe le nouveau poste de premier vice-président et chef de l'exploitation, créé en raison de la croissance des affaires de l'entreprise. À ce titre, il est responsable de la coordination des activités opérationnelles de l'ensemble des bureaux régionaux d'APG tant au Canada qu'à l'extérieur du pays. Il compte 27 années d'expérience en technologies de l'information et dans le secteur financier. Il est diplômé en sciences pures de l'Université de Montréal.

Monsieur Jacques Castonguay dirige le bureau d'APG à Québec à titre de vice-président. Détenteur d'une maîtrise en administration de l'Université Laval, il a occupé de nombreux postes de gestion, notamment chez des multinationales d'équipements informatiques et dans une firme de services-conseils. Il est chargé entre autres de promouvoir une utilisation accrue des solutions d'APG dans l'administration gouvernementale québécoise.

Entreprise d'avant-garde solidement implantée dans les milieux d'affaires où elle évolue, APG Solutions & Technologies est la plus importante firme privée de services-conseils en technologies de l'information au Canada. Elle emploie quelque 550 conseillers, et ses clients se recrutent principalement parmi les grandes entreprises financières, les firmes de services et les administrations publiques.

Stéphane Labrèche
Francis Vailles

La société-conseil en informatique Groupe CGI discute sérieusement d'acquisitions avec trois sociétés américaines, a indiqué Serge Godin, président et chef de la direction de CGI.

« Nous regardons entre cinq et 10 entreprises aux États-Unis. Nous avons eu plusieurs rencontres avec trois d'entre elles. Nous aimerions faire l'acquisition d'une entreprise informatique dans le domaine de l'assurance vie », a dit M. Godin, qui n'a pas voulu donner de détails sur les pourparlers.

L'entrepreneur espère conclure une entente d'ici la fin de 1998 ou en 1999.

Selon un analyste financier, les entreprises ciblées par CGI en terre américaine ont un volume d'affaires oscillant

CGI plantera ISO 9001 pour les actionnaires

Avant-gardiste, CGI entend devenir la première société à mettre sur papier un programme régissant les relations avec les actionnaires, soit une norme ISO 9001 pour assurer la transparence de l'entreprise.

Déjà, la haute direction effectuée plus de 160 rencontres par année avec les analystes et gestionnaires institutionnels pour les tenir au courant des derniers développements de l'entreprise. Serge Godin, président de CGI, applique lui-même ce qu'il prêche, rappelant ceux qui lui laissent des messages la journée même.

CGI a l'habitude des pre-

mières. En 1993, elle devenait la première entreprise à être certifiée ISO 9001 pour les relations avec la clientèle.

Cette certification, a affirmé M. Godin, a permis à l'entreprise de conserver 90 % de ses clients.

L'entreprise est par ailleurs en train d'instaurer la norme ISO pour les relations avec les employés. « Au cours de la dernière année, nous avons intégré 5 000 nouveaux employés. Il faut avoir une structure solide », a signalé Paule Doré, vice-présidente exécutive, affaires corporatives. (SL, FV) ■



L'entreprise de l'année 1998

Groupe CGI : une performance boursière exceptionnelle

Celui qui a investi 10 000 \$ dans CGI il y a 30 mois est aujourd'hui millionnaire

Réjean Bourdau

Poussé par une croissance sans précédent, le **Groupe CGI** (Mtl, *GIB.A.*, 26,40 \$) est rapidement devenu la coqueluche boursière des investisseurs. Et pour cause !

Alimenté par une vague d'acquisitions, un boom des ventes et une alliance avec le géant **BCE** (Mtl, *BCE.*, 59,70 \$), son titre a connu trois fractionnements deux pour un (12 août 1997, 15 décembre 1997 et 6 mai 1998) au cours des 10 derniers mois.

Pour tout dire, posséder des actions de CGI depuis au moins deux ans vaut son pesant d'or : les 1 000 \$ investis à la fin de 1995 valent aujourd'hui 93 750 \$! C'est donc dire qu'en 30 mois, un placement de 10 000 \$ vaut presque 1 M\$.

Pourtant, le titre n'a pas toujours battu des records de rendement. Pendant ses 10 premières années sur les parquets boursiers, le titre a changé de main à une valeur oscillant entre 2 \$ et 4 \$.

Le directeur de la recherche des **Valeurs mobilières Desjardins**, **Louis Wermenlinger**, a été un des premiers analystes à suivre le titre de près, dès le début de la décennie. « On pouvait déjà voir le potentiel de l'entreprise et le rôle stratégique qu'allait jouer les firmes de consultation informatique, se rappelle-t-il. Tout ce qui lui manquait, c'était du capital et un bon partenariat. »

Consolidation

La déréglementation du secteur des télécommunications a donné à CGI le coup de pouce nécessaire. À partir de 1995, les fabricants d'ordinateurs et les sociétés de télécommunications se sont intéressés à la valeur ajoutée offerte par les services d'impression. Plusieurs mariages sont alors célébrés : **ISM** dit oui à **IBM**, **SHL Systemhouse** accepte la proposition de **MCI**, alors que **DMR** convole avec **Amdahl**.

« Pour CGI, la période charnière est survenue en octobre 1995, quand **Bell Canada** a pris une première participation de 26 % dans son capital-actions », explique M. Wermenlinger.

À ce moment précis, le spécialiste des technologies de l'information devient un

Auriez-vous acheté des actions de CGI en 1995 ?*

Société	BPA ¹	C-B ²	BPA ('98)	C-B ('98)	BPA ('99)	C-B ('99)	Valeur boursière	Revenus ³	Hausse des revenus
Cambridge Tech Partners (Nasdaq, <i>CATP</i> , 53,50 \$)	0,69 \$	77,5	0,95 \$	56,3	1,40 \$	38,2	3 034	458	54 %
Ciber (New York, <i>CBR</i> , 30,00 \$)	0,61 \$	49,2	0,70 \$	42,9	0,96 \$	31,3	2 969	488	87 %
Computer Horizons (Nasdaq, <i>CHRZ</i> , 34,88 \$)	0,98 \$	35,6	1,28 \$	27,2	1,66 \$	21,0	1 035	368	40 %
Computer Task Group (New York, <i>TSK</i> , 32,00 \$)	1,13 \$	28,3	1,32 \$	24,2	1,70 \$	18,8	664	422	14 %
May & Speh (Nasdaq, <i>SPEH</i> , 17,63 \$)	0,44 \$	40,1	0,60 \$	29,4	0,73 \$	24,1	406	104	19 %
Technology Solutions (Nasdaq, <i>TSCC</i> , 31,63 \$)	0,76 \$	41,4	0,74 \$	42,9	1,05 \$	30,1	763	243	74 %
Moyenne		42,9		35,4		26,3			58 %
Groupe CGI (Mtl, <i>GIB.A.</i> , 26,35 \$)	0,18 \$	146,4	0,26 \$	101,3	0,60 \$	43,9	3 004	410	152 %

* Au 23 juin 1998. En dollar US sauf pour CGI

¹ Bénéfice par action pour les 12 derniers mois² Ratio cours-bénéfice pour les 12 derniers mois³ 12 derniers mois

VB : valeur boursière

Source : Valeurs mobilières Desjardins

Tableau : LES AFFAIRES

« consolidateur ». Au 30 septembre 1996, un an après la transaction, son chiffre d'affaires annuel est en hausse de 26 %, à 122 M\$. Son bénéfice net se multiplie par une fois et demie à 2,7 M\$ (0,16 \$ par action), tandis que sa marge bénéficiaire nette double, à 2,2 %.

Ce n'est pourtant qu'un début. Cette année, l'analyste **Jean Sylvain Labbé**, des Valeurs mobilières Desjardins, s'attend à des revenus de plus de 700 M\$ et à un bénéfice par action (BPA) de 0,26 \$. Pour l'an 2000, on parle de 1,8 milliard de dollars de revenus et d'un BPA de 1 \$.

« Ces chiffres n'incluent même pas les nouveaux contrats et les acquisitions à venir », précise le spécialiste. En considérant un multiple de 35 fois les bénéfices, M. Labbé prévoit un cours cible de 35 \$ d'ici les deux prochaines années.

Défis

La société croît tellement vite qu'on a peine à suivre ses principaux indicateurs financiers. Dans son dernier rapport annuel, au 30 septembre, il faut se référer à la note pro forma pour voir que l'actif total double à plus de 313 M\$, en considérant l'acquisition du groupe **Système d'information d'assurances de Télé-globe** (Mtl, *TGO*, 41,75 \$) et l'achat par **Bell Canada** d'actions privilégiées pour un montant de 43,7 M\$, à se réaliser le mois suivant.

L'ampleur de CGI est telle qu'elle se classe maintenant sixième en Amérique du Nord dans son secteur. Pour la comparer à l'industrie, il faut désormais se tourner vers les géants américains.

Face à ses pairs (voir tableau), M. Labbé considère son titre sous-évalué par rap-

port à ses revenus, tout en étant passablement cher sur la base des bénéfices. « Étant donné la croissance à venir, je pense toutefois que le multiple est justifié », soutient-il.

Cette mégacroissance amène toutefois de nouveaux défis. Même s'il demeure confiant, M. Wermenlinger est

conscient que l'entreprise doit intégrer des cultures différentes. « On ne passe pas d'un chiffre d'affaires de 100 M\$ à un milliard sans la mise en place de contrôles et de systèmes efficaces », ajoute-t-il.

Il pense que l'entreprise doit profiter de la synergie résultant de ses récentes acqui-



Sunil Panray



Harry Steinbrenner, CA

Brian Levitt, président et chef de la direction d'Imasco Limitée, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Sunil Panray au poste de vice-président et trésorier et celle de M. Harry Steinbrenner au poste de trésorier adjoint.

M. Panray s'est joint au service de la vérification interne d'Imasco en 1987. Il est passé chez Imasco en 1990 où il occupe depuis, des postes de plus en plus élevés en finances. Avant sa nomination, il était trésorier adjoint d'Imasco. M. Steinbrenner a débuté au service de la vérification interne d'Imasco en 1981. Il a par la suite occupé des postes de plus en plus élevés au service du contrôleur dont tout récemment celui de directeur, rapports financiers.

Imasco Limitée est l'une des plus importantes sociétés canadiennes de produits et de services de consommation qui exerce ses activités au Canada et aux États-Unis. Ses compagnies en propriété exclusive sont Imperial Tobacco, Shoppers Drug Mart/Pharmaprix et Genstar Development Company. Imasco détient également environ 98 % des actions ordinaires de Services financiers CT, société mère du groupe de compagnies Canada Trust.

AVIS DE NOMINATION

Monsieur Réal Mimeault
Président du conseil

Les membres du conseil d'administration de la Fondation de l'Hôpital du Sacré-Coeur de Montréal sont heureux d'annoncer la nomination de monsieur Réal Mimeault au poste de président du conseil d'administration.

Monsieur Mimeault occupe la fonction de vice-président, Entreprises commerciales, Banque Royale du Canada. Actif à la Fondation depuis 1995, monsieur Mimeault a assumé la présidence d'honneur des éditions 1996 et 1997 du tournoi de golf de la Fondation en plus d'assumer la vice-présidence du conseil.

La Fondation a pour rôle de supporter l'Hôpital du Sacré-Coeur de Montréal dans sa triple mission de soins, d'enseignement et de recherche. Depuis sa création en 1976, la Fondation a versé à l'Hôpital près de 15 millions de dollars à titre de dons.

La croissance mise à profit

Relations avec les investisseurs
(514) 282-2681Site internet
www.cascades.com

tions pour réduire ses coûts et aller chercher des revenus supplémentaires.

Dans ces conditions, le rôle de rassembleur du président **Serge Godin** est plus nécessaire que jamais. « Je sais à quel point il est dynamique et inspiré. Sa présence permettra de créer un esprit d'équipe très fort avec les nouveaux venus », souligne le directeur. ■

L'Institut canadien des valeurs mobilières



Lise Foley

La présidente de l'Institut canadien des valeurs mobilières, **Roberta Wilton, Ph.D.**, est heureuse d'annoncer la nomination de **Lise Foley** au poste de vice-présidente, Québec et Maritimes. Madame Foley a quitté le siège social de l'ICVM à Toronto pour venir à Montréal où elle est en charge de la direction générale du bureau régional.

Madame Foley s'est jointe à l'ICVM en 1996 à titre de vice-présidente, Développement des marchés et responsable du programme de formation sur la gestion des placements au Canada. Elle apporte à ses nouvelles fonctions dix-sept années d'expérience dans le secteur des services financiers.

Appuyé par les grandes bourses canadiennes et par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, l'Institut canadien des valeurs mobilières est un organisme sans but lucratif mis sur pied en 1970 afin d'offrir des programmes de formation de pointe aux professionnels du secteur des valeurs mobilières et des autres secteurs et de décerner des titres reconnus en valeurs mobilières.

Opinions

EDITORIAL

Infirmières : il faut réorganiser le travail

Le refus des infirmières de faire du temps supplémentaire est déplorable pour des raisons évidentes. Par contre, il faut comprendre qu'elles se battent aussi pour améliorer la qualité des soins.

La « grève » du temps supplémentaire a été déclenchée le 22 juin par la **Fédération des infirmières et infirmiers du Québec (FIIQ)** à cause du retard des hôpitaux à embaucher des infirmières pour diminuer le recours aux journées de 16 heures qui leur sont demandées.

Même si cela n'est pas prévu dans la convention collective, le temps supplémentaire demandé aux infirmières est généralement pris en bloc de huit heures, soit après qu'une infirmière ait déjà travaillé son quart de travail normal de huit heures. Le fait de travailler 16 heures consécutives accroît la fatigue et augmente sûrement le risque d'erreur dans des tâches importantes pour la santé des malades.

De leur côté, les hôpitaux sont aux prises avec des budgets de plus en plus serrés; alors que certains retardent le plus possible l'embauche, d'autres économisent sur la formation, dont 40 % du coût vient de leur budget; le reste provient du ministère.

Le conflit actuel résulte des départs massifs d'infirmières à la retraite survenus à la suite de l'entente sur la réduction de l'effectif du secteur public québécois de mars 1997.

Puisque le programme laissait à la seule discrétion des salariés de l'État, dont les infirmières, la décision de partir à la retraite, indistinctement de leur expérience, de leur spécialité et des besoins de l'employeur, certains hôpitaux se sont retrouvés avec d'importantes pénuries dans certains départements et des difficultés majeures de gestion optimale de leur effectif.

Sur les 3 800 infirmières et infirmiers qui ont profité du programme d'incitation à la retraite, de 75 à 80 % auraient été remplacés; pour le reste, on recourt au temps supplémentaire, qui varie d'un établissement à un autre. Comme les compressions et les départs à la retraite ont touchés les hôpitaux de façon inégale, les remplacements de personnel ne se sont pas faits avec la même rapidité partout; certains hôpitaux ont même préféré marauder du personnel d'un autre établissement au lieu de former

leurs propres ressources.

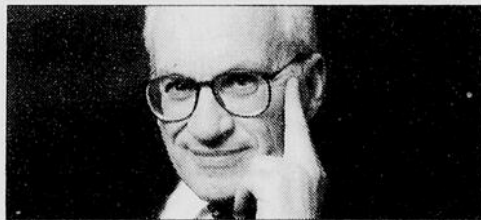
Un programme bien géré de mise à la retraite aurait permis aux hôpitaux de contrôler les départs. Ils auraient ainsi conservé suffisamment d'effectif et auraient évité que des départements entiers perdent tout leur personnel infirmier expérimenté. Ils se seraient assurés de minimiser l'impact de la réduction temporaire de personnel sur la qualité des soins.

Malheureusement, ce n'est pas comme cela que l'on gère le système de santé au Québec, où le ministère décide des budgets, où les conditions de travail sont négociées de façon centralisée et où les établissements doivent satisfaire des besoins grandissants avec des ressources qui diminuent.

Le cri d'alarme lancé par les infirmières l'hiver dernier n'a pas été entendu. Face à Québec, qui se lave les mains des récriminations des infirmières, les hôpitaux ont demandé au **Conseil des services essentiels** d'intervenir pour empêcher que l'action des infirmières ne diminue la qualité et la quantité des soins.

Quelle que soit la décision du Conseil, le ministère et les établissements doivent écouter le message des infirmières, dont le dévouement est exemplaire malgré le contexte difficile dans lequel elles travaillent présentement. Québec doit aider les hôpitaux à combler un certain nombre de postes vacants et les établissements fautifs doivent ouvrir leurs portes à des infirmières inexpérimentées, les encadrer et parfaire leur formation.

Quant aux infirmières, elles doivent collaborer avec les hôpitaux pour réorganiser le travail localement. Il en va de la qualité et de la quantité des soins auxquels est en droit de s'attendre la population. ■



Jean-Paul
Gagné



POINT DE VUE

Sauvetage des Expos : second début ?

Nous sommes à la fin de juin, date butoir initialement fixée par **Claude Brochu** pour décider de l'avenir des **Expos** à Montréal. Bilan : un échec lamentable ! Des 100 M\$ attendus de la communauté d'affaires et des amateurs, à peine 40 % de l'objectif est atteint. Des 150 M\$ d'engagement exigés des gouvernements, zéro.

L'échéance est repoussée au 30 septembre. S'ils veulent rester à Montréal, les Expos ont trois mois pour mettre l'imagination au pouvoir, renverser l'opinion publique, emballer le grand public et convaincre les gouvernements. Pour réussir cela en si peu de temps, il faut réviser la stratégie, peaufiner le produit et recruter de nouveaux vendeurs.

• Pré-requis : la transparence. Si le Québec doit s'engager solidairement dans cette opération, les livres doivent être ouverts et les véritables enjeux, mis sur la table. La mentalité de club privé doit disparaître immédiatement.

• Les actionnaires : ils ne peuvent plus se contenter de se laver les mains comme Ponce Pilate. Le président Claude Brochu a atteint la limite de son tirant d'eau; il fait naufrage. Les leaders de la communauté d'affaires doivent s'engager résolument et publiquement pour que l'opération soit crédible et réalisable. Si les actionnaires restent assis à regarder passer la parade, le message apparaîtra clair : vendre et récupérer leurs billes. Sinon, qu'ils viennent à la rescousse.

• Le projet : tenant pour acquis que le projet de stade au centre-ville est essentiel à la survie des Expos, personne n'a contesté publiquement le coût de 250 M\$ lancé par l'organisation. En privé, des entrepreneurs prétendent pouvoir construire un stade de 30 000 places à meilleur marché. Un processus ouvert et public avec appel de propositions est de rigueur. Pourquoi construire une Cadillac quand une Chevrolet ferait l'affaire ?

• Un produit financier plus attrayant : le sport professionnel n'est pas dans une situation enviable partout au Canada. Il faut examiner la survie à long terme de ces entreprises et développer des produits financiers adaptés à cette réalité. On pense à des actions accréditives, à des obligations déductibles ou à tout autre in-

citatif fiscal. Une aide gouvernementale basée sur une proposition d'affaires plutôt qu'une mentalité de quêteux.

• Alliance stratégique avec le **Centre Molson** : la proximité des deux installations nous oblige à examiner la possibilité d'une alliance au niveau de l'administration, de la billetterie, de la promotion et d'autres services. Une économie potentielle est évidente, sans compter la synergie qui pourrait émerger des deux organisations regroupées.

• Les vendeurs : **Serge Savard, Jean Coutu** et **Red Wilson** devront avoir un mandat qui dépasse les milieux d'affaires. Si le grand public n'est pas partie prenante du projet, jamais le stade ne verra le jour. Jusqu'à présent, on a ignoré les amateurs, qui sont l'énergie débordante qui fait défaut. Les grands médias ont offert leur concours, mais on fait la sourde oreille. Attention à l'élitisme !

• La viabilité à long terme : avec les salaires faramineux de cette industrie, on se demande combien de temps on pourra faire vivre les joueurs millionnaires. Des engagements formels et juridiques devront nous assurer de ne pas faire cet investissement pour quelques saisons seulement. On a déjà assez d'un éléphant blanc.

Le temps presse. La crédibilité, la transparence et l'inclusion sont à la base du « second début » de cette opération. Personne ne souhaite de malheur à Montréal ou aux Expos, mais personne n'aime le chantage ou avoir le couteau sur la gorge. Toute nouvelle proposition doit être gagnante pour les actionnaires, gagnante pour les contribuables, gagnante pour les élus. ■



Jean
Lapierre

Avocat, animateur à CKAC et analyste politique
adresse électronique : Jeanlapierre@videotron.ca

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

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Directeur des cahiers spéciaux : **Michel Clermont**
Directeur de l'information : **Normand Saint-Hilaire**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Francis Vailles** Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp** Directeur artistique : **Jacques Bourget**

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

Tirage : Directeur : **François Blondin** Abonnement : (514) 392-2010 / 1-800-361-7215
Les Affaires (52 fois l'an) 1 an : 48,45 \$ 2 ans : 72,68 \$ (Taxes incluses)
Les Affaires (52 fois l'an) et Affaires PLUS (12 fois l'an) 1 an : 68,96 \$ 2 ans : 103,47 \$ (Taxes incluses)

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

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

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de deuxième classe, enregistrement no 0923
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

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

Transcontinental
EDITION



De bonne source

Dominique Beauchamp



Francis Vailles

Pierre Laurin et Guy Savard dirigeront Merrill Lynch au Québec

Pierre Laurin, vice-président du conseil et directeur général, Québec, de **Merrill Lynch Canada**, et **Guy Savard**, vice-président du conseil et président, Québec, de **Capital Midland Walwyn**, se partageront la direction de la nouvelle société **Merrill Lynch Canada** au Québec.

Selon nos sources, Pierre Laurin deviendra président, Québec, de Merrill Lynch Canada une fois la fusion de Midland Walwyn complétée, alors que Guy Savard deviendra président du conseil, Québec, et fera partie du comité exécutif canadien de la nouvelle société.

Merrill Lynch paiera 1,26 milliard de dollars pour acheter Midland Walwyn; la transaction se fera par un échange d'actions de Midland Walwyn pour des actions de **Merrill Lynch & Co.**, la société mère américaine, ou de Merrill Lynch Canada, au choix des actionnaires. Le ratio d'échange est de 0,24 action de Merrill Lynch pour une action de Midland, ce qui donne une valeur de 31,89 \$ à l'action du courtier canadien.

Offensive de Canada Trust dans le courtage

Désireuse de participer à l'essor des valeurs mobilières au même titre que ses consoeurs, les banques, **Canada Trust** lance une offensive canadienne dans le courtage. Montréal y participe.

L'analyste de technologie **Pierre Boucher** et son associé **Antonello Grascia** ont quitté **HSBC Valeurs mobilières** pour se joindre au bureau montréalais de **Titres CT (CT Securities)**. Ce sont les premiers analystes de CT à Montréal.

François Charlebois dirige le bureau institutionnel de Montréal de CT. Il fait partie de l'équipe de 17 professionnels qui ont quitté en bloc **Deutsche Morgan Grenfell** en avril pour se joindre à CT. Deutsche Morgan Grenfell a fermé son bureau de Montréal et n'a conservé qu'un petit noyau à Toronto.

Mandaté pour développer une clientèle institutionnelle à Montréal, M. Charlebois est à la recherche d'un autre analyste à Montréal et est sur le point d'embaucher un négociateur d'obligations et son adjoint.

« Canada Trust veut avoir son courtier de

plein exercice. Pour commencer, on bâtit un groupe institutionnel au Québec. Suivront ensuite le courtage au détail pour les clients fortunés et le courtage à escompte », explique M. Charlebois.

Robert Brunelle quitte SEI pour Natcan

L'actuaire **Robert Brunelle** continuera de servir les caisses de retraite comme il l'a fait depuis 1990, d'abord chez **MLH+ A**, puis chez **SEI**, mais dans un rôle bien différent.

Après 20 mois en poste à titre de conseiller, M. Brunelle vient de quitter la firme d'évaluation des gestionnaires de caisses de retraite **SEI** pour se joindre à **Gestion de portefeuille Natcan** à titre de vice-président, services et développement.

Une partie de ses fonctions consiste à servir la clientèle de caisses de retraite de la filiale de gestion de la **Banque Nationale**. Natcan envisage d'ailleurs de lancer de nouveaux fonds institutionnels afin d'offrir à ses clients un nouveau style de gestion en actions canadiennes. **Jacques Chartrand**, qui gère les actions canadiennes pour Natcan, privilégie des secteurs boursiers selon la conjoncture. Un déplacement vers les ressources a nui à la performance de son portefeuille l'an dernier.

M. Brunelle structurera aussi davantage le lien entre Natcan et sa compagnie soeur, **Placements Banque Nationale**, qui distribue les **Fonds InvesNat**.

Annemarie Dubost quitte la Jeune Chambre

Après huit années de loyaux services comme directrice générale de la **Jeune Chambre de commerce de Montréal**, **Annemarie Dubost** a décidé de relever de nouveaux défis. M^{me} Dubost prévoit quitter son poste le 10 juillet. « La Chambre va très bien, la relève est là; c'est le bon temps pour m'esquiver en douce et passer à autre chose », nous a dit M^{me} Dubost. Spécialiste en organisation d'événements et en gestion d'activité, elle compte poursuivre sa carrière dans le service de communication d'une entreprise. ■

REER : les syndiqués et les professionnels pénalisés

Saviez-vous que lorsque vous cotisez à une association professionnelle et à un syndicat, les gouvernements fédéral et provincial vous obligent à réduire vos cotisations à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER)? Il en est ainsi depuis l'introduction des facteurs d'équivalence.

Prenons deux salariés, A et B, d'âge identique et gagnant le même salaire annuel (42 796 \$). A cotise 572 \$ à un syndicat et 193 \$ à une association professionnelle. B n'est pas syndiqué et n'est pas membre d'une association professionnelle. Tous deux cotisent le maximum permis dans leur REER.

Or, A doit cotiser 138 \$ de moins dans son REER parce qu'il doit soustraire de son revenu les cotisations syndicales et professionnelles qu'il a payées pour établir le revenu admissible aux fins du calcul de la cotisation maximale à un REER (18 % des revenus gagnés).

De plus, Québec a légiféré pour que les cotisations syndicales et professionnelles donnent droit à un crédit d'impôt plutôt qu'à une déduction fiscale.

Autre limitation, Ottawa a modifié la formule de calcul de la rente de retraite (neuf fois la rente, moins 600 \$ au lieu de 1 000 \$), ce qui prive les salariés de la possibilité de cotiser 400 \$ de plus dans un REER depuis le 1^{er} janvier 1998. Québec s'est ensuite harmonisé avec le fédéral. Est-ce l'autre façon de gouverner?

Un double langage

Il faut se questionner sur la pertinence de cotiser à un REER. D'un côté, les gouvernements pénalisent les contribuables prévoyants et disent de ne pas compter sur eux pour nos vieux jours. D'autre part, le fédéral remet en question la pension de sécurité de vieillesse pour la rendre moins accessible à ceux qui auront travaillé toute leur vie. Les deux gouvernements coupent dans les cotisations permises à un REER et, de l'autre côté, Québec ne reconnaît plus les cotisations professionnelles ou syndicales comme déduction fiscale.

Ottawa fait rêver les jeunes avec des bourses du millénaire, dont les fonds proviendront des coupures subtiles dans l'aide à la retraite. Il serait plus utile de rendre les bourses exemptes d'impôt. Présentement, les sommes supérieures à 500 \$ sont impossibles.

Pourquoi l'État contribue-t-il à l'endettement des enfants et des parents et pénalise-t-il ceux qui travailleront durement toute leur vie? Comment expliquer que Québec pénalise ceux qui cotisent à un syndicat et à une association professionnelle, alors que ces cotisations sont souvent obligatoires?

Les tables d'impôt ne veulent plus rien dire en elles-mêmes. Mieux vaut comparer les provinces afin de connaître ce que nous perdons ou gagnons en taxes. Le comble du ridicule est dans la dernière déclaration provinciale où une nouvelle taxe est apparue à la ligne 444 au nom de la lutte contre la pauvreté, comme si l'impôt n'était pas déjà suffisant.

Au Québec, il semble que ce soit toujours un péché mortel de faire de l'argent honnêtement. ■

Michel Lemieux
Vimont (Laval)

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Les Canadiens seraient beaucoup mieux servis si les banques étaient autorisées à distribuer des produits d'assurance et de crédit-bail, ainsi que des rentes viagères directement par leurs réseaux de distribution. Par cette approche, au lieu d'hériter d'une extrême concentration résultant de fusions bancaires, on aurait une consolidation de l'industrie des services financiers au bénéfice des consommateurs. »

André Bérard, président du conseil et chef de la direction, Banque Nationale

MERCEDES-BENZ Classe C 1998

Possédez une toute nouvelle Mercedes-Benz C230 Classique

pour seulement

38 170 \$

ou

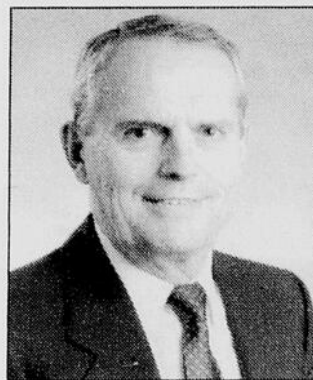
399 \$* par mois



Automobiles Silver Star Rive-Sud inc.
4844, boul. Taschereau, Greenfield Park
Mercedes-Benz (514) 879-9253 Mtl ou (450) 672-2720 Rive-Sud

* Le prix de vente inclut l'intérieur en MB, les taxes, le transport et la préparation. Taxes en sus. Location de 27 mois avec comptant de 7 500 \$ plus taxes au échange équivalent. 38 000 km en sus. 154 km occidentale. Tenue de dépôt et de sécurité équivalent exigés lors de la livraison. Valeur résiduelle garantie.

Kruger



M. Walter Mlynaryk

Vice-président de direction et chef de l'exploitation

Monsieur Joseph Kruger II, président du Conseil et chef de la direction de Kruger inc., a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Walter Mlynaryk au poste de vice-président de direction et chef de l'exploitation de Kruger inc.

Diplômé en Génie chimique de l'Université McGill, monsieur Walter Mlynaryk compte 36 années d'expérience dans les divers secteurs de la fabrication du papier - papier journal, papier couché léger et surcalandré, carton doublure et emballages - ainsi que dans l'industrie du bois d'oeuvre et des panneaux.

Chef de file dans la fabrication du papier journal, de papiers impression spéciaux, de papier couché léger, carton recyclé et boîtes, de papiers à usages domestiques, commerciaux et industriels, de panneaux et autres produits du bois, Kruger inc. a fait l'acquisition de Papiers Scott Limitée en 1997. Kruger possède des établissements au Québec, en Ontario, à Terre-Neuve, en Colombie-Britannique, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Elle emploie plus de 8000 personnes.

COLLÈGE
D'INFORMATIQUE
Marsan

Je me prépare
à l'an 2000
Date:
27 & 28 Juin 98
1 & 2 Août 98

Le "bug" de
l'an 2000

Je veux travailler

Avis à tous les Programmeurs:

En collaboration avec Résotique Internationnal inc.; le Collège d'Informatique Marsan vous offre en 12 hres (cours de fin de semaine), les méthodes pour faire face au "bug" de l'an 2000.

Possibilités d'embauche;
informez-vous...

(514) 525-3030
www.collegemarsan.qc.ca



BUG 2000
Cours de COBOL disponible - 4 & 5 Juillet

L'ACTUALITÉ

Les travailleurs sont de plus en plus stressés

Kathy
Noël

Le pourcentage d'employés se disant victimes d'épuisement professionnel lié au stress est passé de 39 % en 1995 à 53 % en 1998, selon une étude américaine publiée le 17 juin.

L'étude du Groupe-conseil Aon a été menée au début de l'année auprès de 1 800 tra-

vailleurs. Elle révèle également que la moyenne de temps de travail manqué à cause du stress a augmenté de 36 % depuis 1995.

L'une des raisons évoquées dans l'étude pour expliquer ce phénomène est le fait que, en 1998, 23 % des employés interrogés disent travailler en moyenne plus de 50 heures par semaine, comparative-ment à 13 % en 1995.

Le Groupe-conseil Aon entend effectuer l'étude au Canada à partir des mêmes critères. Les différents experts consultés s'attendent à des résultats semblables, puisque le contexte de travail est sensiblement le même.

« Nous voulons évaluer de quelle manière les Canadiens gèrent le stress, les changements d'emploi et beaucoup d'autres questions relatives

à la gestion des ressources humaines », explique Jean-Pierre Provencher, président du Groupe-conseil Aon.

Les employés moins loyaux

L'étude américaine portait également sur la chute de loyauté des employés envers leurs employeurs. En moyenne, les employés manquent

15,1 jours de travail par année pour des raisons personnelles ou médicales. Ce taux d'absentéisme est en hausse de 10 % depuis 1995.

Lorsque seules les raisons personnelles sont évoquées, l'augmentation est plutôt de 25 %. Fait à souligner, la moitié des employés qui se plaignent d'épuisement professionnel lié au stress font partie des employés

moins loyaux.

« Ces résultats ne sont pas une grande surprise, compte tenu des importants changements et des nouveaux défis auxquels font face les employés aujourd'hui », note M. Provencher, qui place au rang des coupables les responsabilités familiales combinées aux changements d'emploi plus fréquents.

Une perte de 3 000 \$ par an

Les 15,1 jours manqués en moyenne représentent près de 6 % de la masse salariale. Au Canada, pour un employé qui gagne 50 000 \$ par année, cela représente une perte de 3 000 \$. Plus d'une fois sur deux, le coût annuel par personne attribuable à la rotation de l'effectif peut atteindre 10 000 \$.

Selon M. Provencher, il existe maintenant une main-d'oeuvre nouveau genre, qui demande beaucoup d'attention personnelle en échange de sa loyauté.

« Avec des groupes d'employés diversifiés tels les jeunes loups carriéristes, les professionnels-parents et les parents seuls au travail, les compagnies ne peuvent continuer à offrir des emplois et des bénéfices marginaux selon une formule unique. »

Groupe Aon fournit des services intégrés en matière de ressources humaines. Il emploie 500 personnes au Canada. ■

Des numéros à ne pas manquer!



LOCATION EN TÊTE

0\$ 278\$* BERLINE ACCORD DX 1998

PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
PDSF DE 22 000 \$

COMPTANT
OU

TOUTE UNE AUTO. TOUT UN TAUX.

4,8%[†]
FINANCEMENT À L'ACHAT
24 À 60 MOIS

Caractéristiques de série - Moteur 2,3 litres de 135 chevaux • Véhicule à faibles émissions polluantes (LEV) • Deux coussins gonflables (SRS) • Boîte manuelle à 5 vitesses • Climatisation sans CFC • Régulateur de vitesse • Chaîne AM/FM stéréo à syntonisation électronique avec lecteur de cassettes et 4 haut-parleurs.

LOCATION EN TÊTE

208\$* BERLINE CIVIC LX 1998

PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
ACOMPTÉ DE 1 400 \$
PDSF DE 15 700 \$**

COMPTANT
OU

TOUTE UNE AUTO. TOUT UN TAUX.

3,8%[†]
FINANCEMENT À L'ACHAT
24 À 60 MOIS

Caractéristiques de série - Véhicule à faibles émissions polluantes (LEV) • Deux coussins gonflables (SRS) • Boîte manuelle à 5 vitesses • Direction assistée • Freins assistés • Radio AM/FM stéréo à syntonisation électronique avec 4 haut-parleurs.

LOCATION EN TÊTE

298\$* CR-V LX 1998

PAR MOIS, LOCATION DE 48 MOIS
ACOMPTÉ DE 2 300 \$
PDSF DE 25 800 \$**

COMPTANT
OU

TOUTE UNE AUTO. TOUT UN TAUX.

4,8%[†]
FINANCEMENT À L'ACHAT
24 À 60 MOIS

PLUS UN GROUPE D'ACCESSOIRES DE GRANDE VALEUR GRATUIT, INSTALLATION COMPRISE*

Caractéristiques de série - Système RealTime™ à 4 roues motrices • Freins antiblocage (ABS) • Climatisation sans CFC avec système de filtration micrométrique de l'air • Glaces et serrures électriques ainsi que télécommande électrique d'ouverture du hayon • Compartiment de rangement arrière accueillant tant les articles moulés que secs et pouvant également servir de glacière • Table à pique-nique escamotable et amovible • Table centrale repliable.

OFFRES D'UNE DURÉE LIMITÉE
Venez vite, on vous en mettra plein la vue.

Offres de location-bail et de financement à l'achat faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. †Programme de financement à 4,8 % portant sur les berlines Accord DX, LX et EX, 4 cylindres et les CR-V LX et EX 1998 en stock. Termes de 24, 36, 48 ou 60 mois offerts. Exemple de financement: 20 000 \$ au taux annuel de 4,8 % = 458,77 \$ par mois pendant 48 mois. Coût de l'emprunt: 2 020,96 \$; coût total: 22 020,96 \$. Un versement initial pourrait être exigé. ‡Programme de financement à 3,8 % portant sur les berlines Civic LX et EX 1998 en stock. Termes de 24, 36, 48 ou 60 mois offerts. Exemple de financement: 15 000 \$ au taux annuel de 3,8 % = 337,35 \$ par mois pendant 48 mois. Coût de l'emprunt: 1 192,80 \$; coût total: 16 192,80 \$. Un versement initial pourrait être exigé. *Exemples de location-bail portant, selon le cas, sur les véhicules 1998 neufs suivants: berline Accord DX (modèle CF854W), berline Civic LX (modèle EJ653W) et CR-V LX (modèle RD174W). Selon le cas, versement mensuel de 278 \$, 208 \$ ou 298 \$ pendant 48 mois pour un total de 13 344 \$, 9 984 \$ ou 15 154 \$ (transport et préparation (850 \$) inclus). Selon le cas, versement initial ou échange équivalent de 0 \$, 1 400 \$ ou 2 300 \$, première mensualité et dépôt de garantie de 325 \$, 250 \$ ou 350 \$ exigibles. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 10 cents le kilomètre excédentaire. Taxes, assurance et immatriculation en sus. Option d'achat au terme de la location offerte moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Programme 0 \$ comptant aussi offert. **Transport et préparation (850 \$), taxes, assurance et immatriculation en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. ††Galerie de toit, radiocassette, bavettes garde-boue, carpettes, installation. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Offres d'une durée limitée.

COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9 POUR OBTENIR DES RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES OU L'ADRESSE D'UN CONCESSIONNAIRE PRÈS DE CHEZ VOUS.



CONÇUES ET CONSTRUITES
SANS CONCESSION

Culinar vend sa filiale américaine Drake

Culinar a vendu sa filiale américaine Drake Bakeries à Interstate Bakeries Corp., du Missouri, la plus grande boulangerie américaine, avec 69 usines.

Drake était bien implantée dans les 16 États du nord-est des États-Unis, mais devait étendre son réseau de distribution pour rentabiliser les investissements faits par Culinar depuis huit ans. Il aurait fallu procéder à des investissements additionnels importants et ceux-ci ne faisaient pas partie des priorités de Culinar.

Investissement Desjardins est actionnaire principal de Culinar, qui détient des marques connues comme Vachon, Viau-McCor-micks, Loney's ainsi que Grissol. (DF) ■

Réorganisation chez Montrusco et associés

Chaise musicale pour cinq cadres; André Marsan prépare son départ

Kathy
Noël

Le patron de la société de gestion de portefeuille **Montrusco et associés**, **André Marsan**, vient de réorganiser son équipe de direction, préparant du même coup sa sortie. Quatre cadres se voient attribuer de nouvelles fonctions.

Le 9 juin, M. Marsan a officiellement confié l'ensemble des activités quotidiennes de la firme à son vice-président, **Sylvain Boulé**. D'ici 18 mois, M. Marsan prévoit quitter son poste de président et chef de la direction pour se consacrer uniquement à la gestion de portefeuille et aux grandes orientations de l'entreprise.

Montrusco possède six bureaux, dont deux au Québec, deux en Ontario, un à Vancouver et l'autre à Halifax. La firme gère un actif total de quelque neuf milliards de dollars. Troisième au Québec, elle est parmi les 15 plus importants gestionnaires de fonds au Canada. L'an dernier, son bénéfice net a atteint 1,3 M\$. « J'ai dit à mon équipe qu'après l'an 2000, je ne voulais plus assumer les fonctions de président et chef de la direction de Montrusco », affirme clairement M. Marsan, joint par LES AFFAIRES à ses bureaux de Montréal.

Agé de 60 ans, l'homme d'affaires demeurera toutefois président du conseil d'administration et continuera de veiller sur l'entreprise qu'il a lui-même fondée en 1984. Il entend se consacrer davantage à la gestion des fonds *Montrusco Sélect Équilibré +* et *Scotia Excelsior Total Return*, des fonds dont l'actif respectif est de 346 M\$ et 923 M\$. « Le placement a toujours été ma première passion. Je veux me consacrer uniquement à cela et je pense que c'est normal de laisser la place aux plus jeunes », souligne M. Marsan.



■ **André Marsan** quittera ses fonctions de président et chef de la direction de **Montrusco** pour se consacrer à sa première passion, le placement.

Sylvain Boulé, qui deviendra vraisemblablement le futur président et chef de la direction de Montrusco, est âgé de 39 ans. Sa promotion toute récente l'a élevé au rang de vice-président exécutif et chef de l'exploitation. Il était auparavant responsable du développement des affaires et du service à la clientèle pour les trois secteurs d'activité de

la firme, soit la gestion de fonds institutionnels, de comptes privés et de fonds communs de placement.

D'autres nominations ont été confirmées dans le cadre de cette récente réorganisation chez Montrusco. **Michel Bastien**, responsable des placements étrangers, a été nommé vice-président des investissements. Il ajoute à sa tâche actuelle la responsabilité de tous les secteurs de placement institutionnel et privé de Montrusco, dont la gestion de portefeuille et la recherche.

Jean Mathieu est devenu officiellement premier vice-président, investissements, de

Gestion privée Montrusco, un poste qu'il occupait déjà de façon informelle. Il peut compter sur un nouvel acteur, **Pierre Geoffrion**, qui s'est joint à l'équipe en tant que premier vice-président, région de l'est du Canada. M. Geoffrion, qui travaillait auparavant chez **T.E. Financial**, sera responsable du développement des affaires et du service à la clientèle pour cette région.

L'actif de Montrusco est réparti à 55 % en fonds équilibrés, 30 % en actions canadiennes, 8 % en titres à revenu fixe et 4 % en actions étrangères. Montrusco sert trois types de clientèle, dont 50 % sont des comptes institutionnels, 40 % des fonds communs de placement et 10 % des comptes privés. ■

Priva obtient la licence nord-américaine de Lotto

Priva Sport, de Montréal, a obtenu la licence de fabrication, de design et de distribution pour l'Amérique du Nord du fabricant italien de vêtements **Lotto**.

Présent dans 67 pays, **Lotto** fabrique des vêtements et des chaussures de tennis et de soccer. Son chiffre d'affaires est de quelque 400 M\$.

Tous les vêtements nord-américains de **Lotto** seront fabriqués à l'usine de Montréal de **Priva**. « Nous allons créer notre propre collection nord-américaine sous la marque **Lotto** », précise **Vincent Griffo**, président de **Priva**.

Cette nouvelle est un baume sur les plaies de **Priva**. L'entreprise a récemment

perdu la licence d'**Adidas**, qui a choisi d'abandonner le système de licence partout dans le monde pour distribuer elle-même ses produits. La perte d'**Adidas** entraînera un manque à gagner de 14 M\$ pour **Priva Sport**, dont le chiffre d'affaires a été de 17 M\$ l'an dernier.

« Cette licence de **Lotto** me permet de sauver les

quelque 175 emplois de **Priva** », affirme M. Griffo.

L'homme d'affaires a fondé **Priva** il y a 20 ans et acquis, il y a deux ans, le fabricant québécois de vêtements de ski et de golf **Joff**. M. Griffo a été entraîneur de l'équipe olympique canadienne de judo. Il est l'un des rares judokas au Québec à détenir le 6^e dan. (DF) ■



François M. Germain

M. Jacques P. Robert, président de **Sonepar Distribution Inc.**, est heureux d'annoncer la nomination de **François M. Germain** au poste de vice-président, comptes nationaux.

M. Germain, qui possède une solide expérience en ventes et en marketing à l'échelle nord-américaine, oeuvre dans le secteur manufacturier depuis plus de 25 ans. Son rôle sera de coordonner les efforts de toutes les filiales canadiennes de **Sonepar** auprès de sa nombreuse clientèle industrielle et d'assurer les liens étroits avec les sièges sociaux.

Sonepar Distribution, un géant mondial de la distribution de produits électriques, est présent dans 17 pays, et affiche un chiffre d'affaires de plus de 7 milliards de dollars. La société compte 14 000 employés. Le groupe canadien réunit les compagnies suivantes: **Lumen**, **Gescan**, **Trade Electric**, **Roy & Marchand**, **ElekTech**, **Distrielec** / **Roberge**, **Giropal**, **Sonecable**, **L-Co** et récemment **IMA Ltd.**

Sonepar
Distribution inc.



PLACE AUX ENTREPRISES CANADIENNES

Canadian Tire a lancé son programme **Source Canada** en vue de s'associer avec un plus grand nombre de fabricants canadiens. En faisant affaire avec des entreprises de chez nous, nous visons à favoriser la croissance économique et la création d'emplois au Canada.

Ainsi, nous pouvons offrir aux clients de **Canadian Tire** un assortiment de produits et de services de premier choix et ce, à des prix compétitifs. Tout le monde en profite.

Si vous êtes un fabricant canadien pouvant fournir à la demande et partageant notre philosophie en affaires, communiquez avec nous en composant le 1-888-332-7181 au Québec; le 1-416-480-0891 à Toronto; ou le 1-800-848-1459 dans le reste du Canada.

Canadian Tire et les fabricants canadiens... une association qui a bien du bon sens.



OF98-1134



VOTRE TERRAIN... AU BORD DE L'EAU

54 000 pi² À 120 000 pi², POUR MOINS DE 75 CENTS LE pi².

NICHÉ AU COEUR D'UNE FORÊT LUXURIANTE, CE PROJET UNIQUE VOUS PROPOSE DE VASTES TERRAINS AUX ABORDS D'UN LAC DE 1,7 KM. UN HAVRE DE PAIX... AU COEUR DU QUÉBEC, À ENVIRON UNE HEURE ET DEMIE DE MONTRÉAL, QUÉBEC ET SHERBROOKE.

LE PATRIMOINE DU LAC DES SIX, SAINT-BONIFACE-DE-SHAWINIGAN

(819) 535-5435 ou **(819) 377-1713**
TÉLÉCOPIEUR : **(819) 535-9088**

Projeco, de Saint-Eustache, construira 720 maisons au Viêt-nam

Denise
Proulx

Le Groupe Projeco, de Saint-Eustache, vient de décrocher un contrat de 30 M\$ US d'une durée de deux ans pour la réalisation d'ouvrages d'urbanisation au Viêt-nam.

Le projet prévoit la construction de 720 habitations résidentielles avec commerce jumelé dans le sud du Viêt-nam, selon le même principe que la Plaza Saint-Hubert, à Montréal. Chaque unité de deux étages occupera 800 pi². La firme québécoise est chargée du défrichage forestier du secteur, de l'installation des services municipaux, de la

construction des rues et des résidences.

Projeco est une firme d'experts-conseils spécialisée en génie civil, mécanique et énergétique. La firme, fondée en 1986 par René Bourgeois,

le président actuel, compte 45 employés et réalise un volume d'affaires annuel de 4 M\$.

Le groupe québécois s'est associé avec l'entreprise Viet Thanh Construction, une société d'État qui sera res-

ponsable du financement du projet. Elle est également responsable des relations avec le gouvernement du pays et du respect des normes et standards relatifs au projet de construction. Cette associa-

tion avec un partenaire vietnamien du genre est une première dans les relations entre les deux pays.

La première maison du projet sera construite à Chau Doc Ville, dans la région d'An Giang. Elle servira de bureau régional pour la durée du projet. Projeco compte de plus

établir son siège social à Ho Chi Minh Ville.

Pour ce projet, la firme Projeco comptera 20 employés, tous ingénieurs, techniciens et urbanistes, dont près de 50 % seront québécois.

Les travaux commenceront entre l'automne 1998 et le printemps 1999. ■

L'horaire des vols sur l'écran du téléphone

Les voyageurs qui possèdent un téléphone Vista 350, de Nortel, peuvent maintenant consulter l'horaire des vols d'Air Canada sur l'écran de leur téléphone.

Ce nouveau service appelé CallMall relie Internet au téléphone, si bien que ceux qui ont accès seulement à Internet peuvent obtenir les mêmes renseignements en

consultant le site d'Air Canada.

Quatre services d'information sont disponibles 24 heures par jour, sept jours par semaine. En plus de l'horaire des vols, le consommateur peut se renseigner sur les arrivées et les départs. Il peut également faire la recherche et le suivi de ses envois fret et accéder à son

compte Aéroplan.

L'appareil Vista 350 utilise la technologie Webconnect pour fournir des services Internet par l'intermédiaire de CallMall. D'ici la fin de 1998, on prévoit que plus de 500 000 foyers et petites entreprises posséderont ce type de téléphone muni d'un écran de 5 cm sur 9 cm et d'un haut-parleur. (KN) ■

QuébecTel offre Internet sur la télévision

QuébecTel Communications inc., une filiale de QuébecTel (Mtl. QTG, 19,60 \$), s'associe à la firme manito-baine Vi-wCall Canada pour offrir dès cet automne un service de télé Internet à tous les Québécois.

C'est dans une proportion de 57 % que les Québécois disent vouloir naviguer dans Internet par la télévision plutôt que par l'ordinateur. C'est

pour satisfaire ces personnes que QuébecTel lancera le pendant francophone de Beyond TV.

Le service donnera accès à tous les avantages du Web et du courrier électronique en plus d'en faciliter grandement l'utilisation.

« Cela est rendu possible grâce à un décodeur branché sur les sorties vidéo de la télévision et sur la ligne télé-

phonique », a expliqué aux AFFAIRES Jacques Amiot, directeur des services vidéo évolués de QuébecTel.

Le coût moyen d'un tel décodeur est d'environ 400 \$ au pays. QuébecTel Communications verra à créer le contenu susceptible d'intéresser les futurs télénautes francophones.

Ce projet démontre hors de tout doute qu'Internet consti-

tue un axe de croissance privilégié pour QuébecTel.

L'entreprise de Rimouski s'est déjà hissée au deuxième rang parmi les fournisseurs d'accès Internet au Québec avec son service GlobeTrotter.

Vidéotron se classe premier avec son service InfiniT et Bell Canada troisième avec son service Sympatico. (CC) ■

Télé sans fil : Proxima fera payer les clients de Look

Look Communications, filiale de Téléglobe spécialisée en câblodistribution sans fil, vient de s'allier à Systèmes Proxima pour la gestion et la facturation de sa clientèle.

Les deux entreprises ont signé un contrat de 600 000 \$ sur trois ans. Proxima, de Montréal, conçoit des logiciels multilingues de gestion et de facturation de la clientèle pour les câblodistributeurs et les distributeurs de télévision à péage. Ses logiciels gèrent la facturation de plus de 1,5 M de clients répartis dans 10 pays.

Look Communications a choisi Pro-Cable, le logiciel vedette de Proxima, pour gérer ses activités câblophoniques sans fil au Québec ainsi

qu'au sud et à l'est de l'Ontario.

La filiale de Téléglobe veut implanter le logiciel en moins de 40 jours, puisque, dès juillet, elle offrira ses services à quelque 3,2 M de foyers du sud de l'Ontario. D'ici la fin de 1998, Look Communications prévoit atteindre près de 2,8 M de foyers supplémentaires au Québec et dans l'Est ontarien.

Look est détenue en majorité par Téléglobe Media Entreprises (TME), une filiale de Téléglobe. TME a été créée en 1996 en vue de pourvoir aux besoins des fournisseurs de contenus, des créateurs de logiciels et des distributeurs dans l'industrie des médias numériques. (KN) ■



NOMINATIONS

Les associés de Desjardins Ducharme Stein Monast sont heureux d'annoncer la nomination de M^{es} Nicole Nobert et Richard Comtois à titre d'associés au bureau de Montréal.

M^e Nobert œuvre principalement en droit immobilier, notamment à l'égard d'acquisitions, ventes, financements et gestion d'actifs immobiliers.

M^e Comtois œuvre dans les secteurs du droit commercial, du droit des sociétés ainsi que des transferts de technologie tout particulièrement le domaine des technologies de l'information.

Desjardins Ducharme Stein Monast est un important cabinet d'avocats comptant près de 130 avocats et ayant établi des alliances dynamiques et profitables au Canada, par son affiliation à Tory Tory DesLauriers & Binnington, et partout dans le monde grâce au réseau international Lex Mundi.

MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC
1150, RUE DE CLAIRE-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 5G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS
& BINNINGTON
TORONTO, LONDRES

MEMBRE DE
LEX MUNDI, AFFILIATION
INTERNATIONALE DE PLUS DE
135 CABINETS D'AVOCATS
INDÉPENDANTS

INTERNET
SITE WEB :
www.ddsm.ca
COURRIEL :
avocat@ddsm.ca



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
AVOCATS

VOUS AVEZ LE DROIT DE RÉUSSIR

Le libraire Indigo s'installera au coeur de Montréal

Le concurrent des Chapters, Archambault et HMV viendra changer la donne au centre-ville

Stéphane
Labrèche

La Place Montréal Trust s'apprête à accueillir **Indigo Book & Music**, un grand magasin de disques et de livres de Toronto, a appris le journal LES AFFAIRES.

Selon nos informations, les

négociations entre Indigo et **Ivanhoé**, gestionnaire de la galerie commerciale, sont très avancées. Certaines sources affirment même qu'une entente est déjà signée. Le détaillant occupera 30 000 pi² répartis au 2^e et 3^e étage de l'édifice, situé en plein coeur du centre-ville de Montréal,

au coin des rues Sainte-Catherine et McGill College.

Indigo fait ainsi son entrée dans un marché déjà fort achalandé. Le centre-ville compte entre autres un magasin **Chapters** (coin Stanley et Sainte-Catherine) et un tout nouveau **Renaud-Bray** (coin Crescent et Sainte-Catherine). Pour ce dernier, il s'agit d'un deuxième essai; la concurrence l'avait forcé à fermer ses deux boutiques du centre-ville au printemps de 1996.

Côté disques, le secteur est aussi bien pourvu, avec **HMV** et **Sam the Record Man**. Plus à l'est, un autre acteur regarde ce nouveau développement avec intérêt: le **Groupe Archambault**. « C'est un libraire anglophone additionnel qui entre dans le marché de Chapters, plus à l'ouest. Nous nous concentrons plus à l'est », a déclaré au journal LES AFFAIRES le premier vice-président, exploitation d'Archambault, **Gaëtan Cliche**.

Nouvelle bannière

Indigo ne compte que trois magasins au pays, tous situés en Ontario. Le premier a ouvert ses portes le 4 septembre 1997, à Burlington. Les deux autres sont situés à Toronto et à Kingston.

En septembre dernier, la présidente et chef de la direction d'Indigo, **Heather Reisman** (ancienne pdg de **Breuvages Cott**), laissait toutefois



■ Indigo occupera 30 000 pi² à la Place Montréal Trust.

entendre que la nouvelle chaîne aurait entre 25 et 30 magasins d'ici deux ans.

Chaque succursale compte une section de livres (environ 100 000 titres), une section de disques (classique, jazz, blues, country) et un café, où les clients peuvent prendre des boissons alcoolisées. À Toronto, le magasin comprend également une section de produits cadeaux, tels des savons, des fleurs, des emballages, etc.

Pour la Place Montréal Trust, il s'agit donc d'un autre locataire misant sur un concept original. C'est d'ailleurs l'objectif du gestionnaire, **Ivanhoé**.

Depuis août 1995, la Place a accueilli plusieurs nouveaux locataires, les plus récents étant le restaurant **Planet**

Hollywood et la boutique de sport **Super Monde des Athlètes**. Certains locataires existants ont par ailleurs profité de l'occasion pour se refaire une beauté.

Nouveau nom

La relance de la Place Montréal Trust passe aussi par des investissements à l'intérieur même de la galerie commerciale: nouvelles passerelles et escaliers mobiles pour faciliter la circulation et nouvelle entrée pour améliorer l'accès aux commerces.

La transformation est à ce point radicale que l'immeuble pourrait changer de nom d'ici peu. Plusieurs sources ont parlé des **Jardins McGill**, mais il semble que ce nom ait été rejeté. ■

Guy Cloutier chez Sony à Paris

Au début de mai, **Guy Cloutier Communications** a ouvert une filiale, **Cloutier Musik International**, dans les bureaux de **Sony** à Paris.

L'entente est l'aboutissement d'un an et demi de négociations entre le géant de la musique et le célèbre gérant et producteur de disques québécois. Pour l'instant, le bureau emploie une personne à temps plein chargée de promouvoir les artistes québécois qui tentent une percée sur le marché français.

« Le but est d'inciter les producteurs québécois à passer par Cloutier Musik International pour atteindre le marché de la France sous les étiquettes de Sony. La filiale fera de même pour les artistes que Sony veut faire connaître au Québec », explique **Éric Allain**, agent de promotion et responsable de la nouvelle filiale de Guy Cloutier Communications.

Cloutier International offrira, en France, la présence permanente nécessaire aux producteurs pour faire connaître leurs poulains. « Avant, les producteurs québécois qui voulaient faire connaître leurs artistes en France développaient leurs propres contacts. Nous voulons magasiner pour eux, sans qu'ils aient à se déplacer, en faisant écouter les produits et en assurant un suivi », soutient M. Allain.

La filiale bénéficiera de la structure de Sony pour la promotion. Des projets sont sur la table notamment pour le chanteur **Sylvain Cossette** et le groupe rock **Les messagers du son** (LMDS). (KN) ■

ORDRE DES
ARPENTEURS-GÉOMÈTRES
DU QUÉBEC



DENIS
VAILLANCOURT, A.-G.
Président

Lors de son dernier congrès annuel tenu à Aylmer les 5, 6 et 7 juin 1998, le Bureau de direction de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec a élu M. Denis Vaillancourt, arpenteur-géomètre de la région de Québec, au poste de président de l'Ordre pour l'année 1998-1999.

Édition limitée. Éléance illimitée.



L'Acura RL Édition Spéciale. Taux préférentiel de financement de 2,8 %[†] à l'achat — ou — Location de 558 \$/mois* pour 48 mois. Acompte de 7 975 \$

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA



OFFRES DE FINANCEMENT ET DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE portant sur l'Acura RL Édition Spéciale (modèle KA966W) 1998 neuve et faites par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. seulement, sous réserve d'approbation du crédit. † Financement sans limite au taux de 2,8 %. Termes de 24 à 48 mois. Exemple: 40 000 \$ - mensualité de 881,84 \$ pendant 48 mois; coût de l'emprunt de 2 328,32 \$; coût total de 42 328,32 \$. Acompte exigible s'il y a lieu. Transport et préparation (850 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. * Mensualité de location de 558 \$ pendant 48 mois. Acompte ou échange équivalent de 7 975 \$ et première mensualité exigibles. Coût total de location: 34 759 \$. Franchise de 96 000 kilomètres; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (850 \$) inclus; taxes, immatriculation et assurance en sus. Option d'achat au terme de la location-bail offerte moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. PDSF de 55 500 \$; transport et préparation (850 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Pour plus de détails, consultez votre concessionnaire Acura. Et pour plus d'information sur l'Acura RL Édition Spéciale, composez le 1 888 9-ACURA-9.

Bénéfice de 29,2 M\$ pour la Société générale de financement

Kathy
Noël

La Société générale de financement du Québec (SGF) a terminé son année financière avec un bénéfice net de 29,2 M\$. L'amélioration des secteurs de l'aluminium et de la pétrochimie explique ce résultat.

Les résultats de la SGF sur ses activités maintenues marquent une progression de 38,9 M\$. En 1996, le bénéfice net de la SGF avait atteint 34,5 M\$. Il comprenait toutefois un gain sur la vente d'éléments d'actif et le bénéfice

net d'activités abandonnées par Domtar.

Les ventes de la SGF, soit sa part du chiffre d'affaires des entreprises qu'elle finance, se sont élevées à 443,5 M\$ en 1997, une hausse de 24 % par rapport à 1996 (357,2 M\$).

Le bénéfice d'exploitation des filiales et coentreprises de la SGF, avant intérêts et amortissement, s'est établi à 77,6 M\$, comparativement à 51,2 M\$ en 1996.

Au 31 décembre 1997, l'actif total de la SGF s'élevait

à 983 M\$, soit 100 M\$ de plus qu'un an auparavant. Au cours de l'année, le gouvernement du Québec a injecté 80 M\$ dans le capital-actions de la société.

La SGF a investi cette année dans 11 projets avec 16

partenaires privés provenant de six pays.

Durant la prochaine année, elle prévoit investir dans une dizaine de secteurs indus-

triels névralgiques. Son champ d'activité s'étend du secteur des ressources naturelles à celui de la haute technologie. ■

Les bières importées font bondir les ventes de la Société des alcools

Hausse importante des ventes à la Société des alcools du Québec (SAQ) : l'entreprise a réalisé pour l'année financière 1997-98 des ventes nettes de près de 1,14 milliard de dollars, une hausse de 60 M\$ par rapport au dernier exercice.

Ces résultats, que la société d'État qualifie de « sans précédent », ont permis de dégager un bénéfice net de 378,1 M\$, soit 6,5 M\$ de plus qu'en 1996-97.

C'est dans la catégorie *Bières importées et artisanales, cidres et boissons panachées* que la progression des ventes a été la plus forte, avec une hausse de 4,2 %. Les ventes en volume de vins ont totalisé 76,3 M\$, en hausse de 1,5 %. Quant aux ventes de spiritueux, elles sont stables depuis déjà cinq ans.

Les ventes ont par ailleurs augmenté de

6,5 % dans les succursales de la SAQ (893 M\$), mais ont diminué de 2,6 % chez les grossistes-épiciers (184 M\$).

Ce sont évidemment de fort bonnes nouvelles pour l'unique actionnaire de la SAQ, le ministère des Finances. Les ventes de la société d'État ont procuré des recettes fiscales totalisant 757,1 M\$ au gouvernement du Canada et du Québec, dont le dividende de 374 M\$ versé directement au ministère (comparativement à 364 M\$ au précédent exercice).

Gaëtan Frigon, président-directeur général de la SAQ, attribue ces résultats au virage commercial amorcé par la société en 1994. « On peut affirmer que la SAQ a acquis un sens aigu du commerce qui l'a amenée sur la voie d'une performance jusque-là inégalée », dit-il. (MT) ■

Rexfor enregistre un profit de 4,1 M\$

Rexfor, société d'investissement du gouvernement du Québec, a terminé son année financière avec un profit de 4,1 M\$.

Ce résultat est attribuable aux placements détenus dans **Forex St-Michel** et **Forex Maniwaki**, qui ont généré un gain de 8,3 M\$, et aux filiales **Produits forestiers Bellerive Ka'N'Enda** et **Produits forestiers St-Alphonse**, qui ont enregistré des bénéfices nets totalisant 6,3 M\$.

Par ailleurs, les placements de Rexfor dans l'industrie des pâtes, du papier et des panneaux ont accusé une perte de 7,6 M\$. La société d'investissement attribue cette perte aux conditions difficiles qui prévalent dans ce secteur, les bénéfices des 11 principales compagnies ayant chuté de 87 % lors de la dernière année.

Enfin, depuis un an, Rexfor a injecté 4,1 M\$ dans le cadre du plan d'action **REX-INO**, qui vise à stimuler le développement de projets novateurs dans la fabrication de produits et d'équipements à valeur ajoutée. Les projets financés totalisent des investissements de 19 M\$.

Pour chaque dollar investi par Rexfor, 4 \$ ont été injectés par le secteur privé. Les investissements ont permis de créer 180 emplois et d'en consolider 148. (KN) ■



Employeurs!

Vous recherchez :

- administrateurs de bases de données
- développeurs de logiciels
- gestionnaires de réseaux de communication
- analystes/concepteurs de systèmes d'information

- Investissement minime et peu risqué
- Vaste choix de candidats qualifiés
- Personnel intégré à l'entreprise dès le début du programme
- Formation par compétences, offerte par les meilleurs experts
- Outil innovateur de sélection des candidats

Participez au programme PRISE!

100 spécialistes formés en TI selon vos besoins

En embauchant les ingénieurs inscrits au nouveau programme de réorientation PRISE, vous bénéficiez des compétences des membres de l'Ordre des ingénieurs du Québec, formés selon les exigences de votre entreprise, dans des disciplines où il y a pénurie de personnel qualifié.

D'une durée totale d'un an, la formation et le stage des ingénieurs inscrits au programme PRISE font l'objet d'un appui du gouvernement du Québec, notamment par l'entremise du PACST (Programme d'amélioration des compétences en science et technologie).

Le programme **PRISE** est une initiative conjointe du Centre de recherche informatique de Montréal (CRIM) et de l'Ordre des ingénieurs du Québec, appuyée par plusieurs partenaires. Pour vous inscrire à ce programme, communiquez avec M. Jean-Paul Servant, du CRIM, au (514) 840-1281. Vous pouvez également consulter la page Internet du CRIM : <<http://www.crim.ca>> ou écrire à <prise@crim.ca>.

Depuis près de dix ans, le CRIM offre des cours et séminaires de pointe en technologies de l'information, par l'entremise de CRIM Formation et de ses partenaires, et appuie la formation d'étudiants de deuxième et troisième cycles. Plus de 30 000 personnes et près de 400 étudiants de maîtrise et de doctorat ont ainsi bénéficié de l'expertise du CRIM en formation.

Communiquez avec nous avant le 15 juillet 1998 au (514) 840-1281.

prise@crim.ca

Ordre
des ingénieurs
du Québec

Centre de recherche
informatique de Montréal
CRIM

Windstar GL 98

Espace **Luxe** **Puissance**
Sécurité



Au meilleur prix



LE PLAISIR DE CHANGER DE VÉHICULE AUX DEUX ANS
OPTION D'ACHAT À VALEUR GARANTIE
MINIMISEZ VOTRE OBLIGATION FINANCIÈRE

CHOISISSEZ LE PAIEMENT QUI VOUS CONVIENT LE MEILLEUR

MISE DE FONDS ou échange équivalent	MENSUALITÉ LOCATION 24 MOIS
2995 \$	269 \$
1995 \$	319 \$

LOCATION SANS COMPTANT DISPONIBLE

TRANSPORT INCLUS
AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ REQUIS

Groupe d'équipements préférés 357B

269 \$
PAR MOIS*

- ✓ 4 fauteuils Capitaine
- ✓ Climatiseur
- ✓ 7 passagers
- ✓ Jantes en aluminium de 15 po
- ✓ Freins ABS aux 4 roues
- ✓ Moteur V6 de 3,8 litres, 200 chevaux
- ✓ Volant réglable avec programmeur de vitesse

- ✓ Groupe d'équipements électriques : verrouillage des portes, rétroviseurs et lève-glaces
- ✓ Siège du conducteur basculant/coulissant
- ✓ Glaces unidirectionnelles
- ✓ Porte-bagages
- ✓ Radio AM/FM stéréo/cassettes
- ✓ Groupe éclairage
- ✓ Tapis avant/arrière

Ou **20 195 \$**^{**}

pour le groupe d'équipements préférés 350B

- ✓ Moteur V6 de 3 litres
- ✓ Boîte automatique 4 vitesses à surmultipliée
- ✓ Deux sacs gonflables
- ✓ Freins ABS aux 4 roues
- ✓ Radio AM/FM stéréo

- ✓ Glaces teintées
- ✓ Climatiseur
- ✓ Groupe d'équipements électriques : verrouillage des portes, rétroviseurs et lève-glaces



Vos concessionnaires Ford et vos concessionnaires Lincoln Mercury
www.acfmq.qc.ca



Offres d'une durée limitée

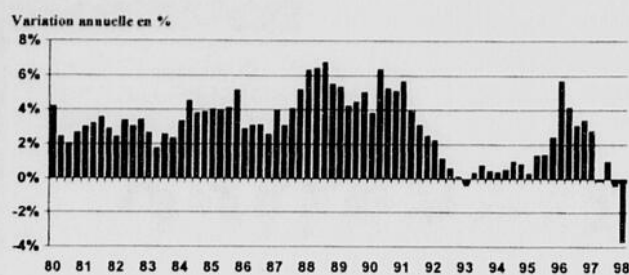
Photo à titre indicatif seulement.

*Transport inclus. Aucun dépôt de sécurité requis. Première mensualité exigée. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 36 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent.

**Transport (895 \$), immatriculation et taxes applicables en sus.

Produit intérieur brut - Japon

BANQUE NATIONALE



Source : WEFA

Les statistiques ont récemment confirmé que le Japon, deuxième économie mondiale, était bel et bien tombé en récession au premier trimestre de l'année. Après trois décennies de croissance soutenue, l'économie japonaise peine à retrouver son dynamisme. Cette récession risque fort d'avoir de graves conséquences sur l'ensemble de l'économie asiatique, car plusieurs pays de cette région exportent une importante part de leur production vers le Japon.

Le moteur de l'économie continue de tourner à haut régime

Le taux d'utilisation des capacités de production au Canada s'est établi à 86 % au premier trimestre de 1998, une neuvième hausse consécutive.

Parti d'un creux de 80,5 % au troisième trimestre de 1995, ce taux frôle maintenant le sommet de 1988 (86,8 %). Le plus haut niveau des 35 dernières années se situait à 87,1 % (1974).

Le taux d'utilisation des capacités de production se mesure en divisant la production réelle d'une industrie par sa production potentielle.

Il est peu probable qu'une économie entière fonctionne à 100 % de sa capacité, mais on peut juger des pressions qui s'exercent sur les capacités de production en comparant le niveau actuel du taux d'utilisation à sa moyenne à long terme. Par exemple, le taux d'utilisation actuel est de 5,5 points de pourcentage supérieur à sa moyenne des 25 dernières années, qui est de 81,5 %.

Avec un tel taux, on pourrait conclure que l'économie canadienne roule à un régime

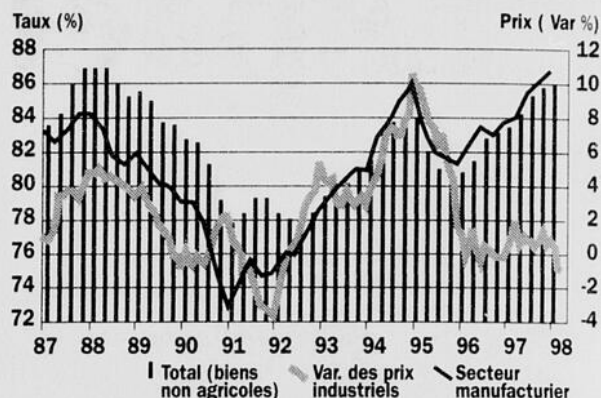
suffisamment élevé pour exercer des pressions sur l'appareil de production et inciter les entreprises à hausser leurs prix pour ralentir la demande pour leurs produits. Toutefois, l'évolution actuelle des prix industriels tend à contredire une telle théorie.

Si on se fie aux observations actuelles, cette théorie semble connaître des ratés. Cependant, elle n'est valide que si l'industrie a un certain contrôle sur les prix. Or, la libéralisation des marchés et la globalisation des économies a fortement accru la concurrence dans un pays aussi ouvert que le Canada.

La liberté des entreprises d'augmenter leurs prix, surtout pour les produits dont le commerce se fait à l'échelle mondiale, est plutôt limitée.

Dans un environnement non inflationniste, elles cherchent davantage à réduire leurs coûts de production, conserver leur part de marché et profiter des économies d'échelle, élément sur lesquels elles ont un certain contrôle.

Taux d'utilisation des capacités de production - Canada



Source : Statistique Canada

Graphique : Mouvement Desjardins

Le taux d'utilisation des capacités de production doit, de plus en plus, être analysé dans un contexte mondial. D'abord, les entreprises ont davantage d'unités de production ailleurs dans le monde où elles peuvent transférer leur production lorsqu'une de leurs usines fonctionne à pleine capacité.

Les fusions et acquisitions touchant des sociétés canadiennes ont d'ailleurs atteint un niveau record en 1997, dont plus de la moitié concernait des firmes américaines, selon la firme Crosbie & Company. Cela renforce l'hypothèse du transfert de production.

De plus, la grande ouverture des marchés donne la possibilité de combler plus facilement les excès de demande par des importations. On pourrait donc croire que, de plus en plus, ce n'est que lorsque les capacités mondiales seront pleinement utilisées qu'on aura une augmentation des prix.

Parmi les exemples les plus éloquents pour illustrer ce phénomène, on retrouve l'industrie du caoutchouc (99,4 %), des dérivés du pétrole (95,6 %), de la transformation des métaux (94,8 %) et des meubles (93,8 %).

Ces industries sont soumises à une forte concurrence mondiale et, malgré leur taux élevé d'utilisation, elles sont confrontées à des baisses de prix depuis le début de 1998.

La crise en Asie a enlevé de la pression sur la demande mondiale de nombreux produits et a même créé une offre excédentaire de production dans ces pays. Ainsi, même si le taux d'utilisation des capacités de production est élevé au Canada, il a diminué dans ces pays, ce qui a enlevé les pressions sur les prix de nombreux produits soumis aux échanges internationaux.

La très grande majorité des industries dépassent actuellement leur niveau moyen de long terme au Canada.

Le secteur manufacturier dans son ensemble fonctionne à 86,7 % de sa capacité, son plus haut niveau en 20 ans. Les stocks demeurent à des niveaux faibles et les nouvelles commandes continuent d'entrer, même si le carnet est déjà bien rempli. Pourtant, il n'y a pas d'augmentation marquée des prix.

Investissements : on est prudent

À moyen terme, l'augmentation des capacités de production permet de réduire les pressions sur l'appareil de production. La croissance de 14,5 % des investissements non résidentiels au Canada en 1997, dont une augmentation de 18,7 % en machinerie et outillage, montre que les entreprises ont réagi à la situation.

Elles demeureront toutefois prudentes en 1998 et 1999 dans leurs investissements car la crise asiatique a créé des déséquilibres entre l'offre et la demande mondiale. L'ajout trop rapide de nouvelles capacités de production en ce moment pourrait intensifier le ralentissement des prix.

Elles sont encore capables de pousser la machine pour un certain temps car elles se doutent que les hausses prévues de taux d'intérêt, vers la fin de l'année et tout au long de 1999, devraient atténuer la croissance économique. ■



Yves St-Maurice

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

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ³
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
États-Unis				
Ventes au détail	mai	0,9	0,7	6,6
Nouvelles commandes	avril	1,2	0,2	4,5
Commandes en carnet	avril	0,4	-0,8	3,6
Mises en chantier (000)	mai	1,530	1,541	1,402
Production industrielle	mai	0,5	0,3	4,4
Balance commerciale (M\$)	mars	-18,814	-17,525	-12,452
Prix à la consommation	mai	0,3	0,2	1,7
Prix à la production	mai	0,2	0,2	-0,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mai	4,3	4,3	4,8
Revenu personnel	avril	0,4	0,3	5,6
Indicateur avancé US	avril	0,1	0,2	1,7
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	avril	0,4	0,4	6,8
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	mars	0,1	-1,8	7,3
Ventes de voitures (000)	mars	-1,9	-7,7	5,9
2. Livraisons manufacturières	avril	-0,6	1,0	4,2
Nouvelles commandes	avril	-0,3	1,0	0,2
dont : biens durables	avril	0,0	0,9	-0,7
3. Inventaires manuf. (M\$)	avril	0,3	0,0	4,5
Ratio stocks/expéditions	avril	1,29	1,28	1,29
4. Mises en chantier (000)	mai	146,3	159,5	143,3
Production				
Produit intérieur réel	mars	0,4	1,0	4,4
Production industrielle	mars	1,3	2,6	5,8
dont : manufacturière	mars	1,3	2,7	8,0
Construction	mars	-0,9	1,5	6,8
Services	mars	0,2	0,4	3,7
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	mars	-2,1	3,3	5,7
Importations de marchandises	mars	-1,2	1,5	10,9
Balance commerciale (M\$)	mars	1557,5	1 802,6	2 540,9
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	avril	-0,1	0,1	0,8
Prix industriels ⁴	avril	0,7	-1,1	-0,8
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	mai	8,4	8,4	9,4
- Québec	mai	10,5	10,5	12,0
Rémunération hebdomadaire	mars	0,1	0,1	1,7
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	I-98	3,7	2,8	3,7
Investissements †	I-98	-1,3	1,3	6,3
Revenu personnel disponible †	I-98	7,2	0,0	-0,1
Profits des entreprises †	I-98	-23,8	14,8	-3,4
% d'utilisation des capacités industri.	I-98	85,6	85,3	82,0
PIB ÉTATS-UNIS ‡	I-98	4,8	3,5	3,8

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

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

LA **TECHNOBASE**
 SAINT-HUBERT

Le choix stratégique pour vos affaires

La TechnoBase à Saint-Hubert, c'est l'endroit stratégique pour établir votre entreprise. À 15 minutes du centre-ville de Montréal, elle est située dans un environnement paisible, près de tous les services et accessible par les réseaux routier, aérien et ferroviaire.

De plus, profitez d'avantages exceptionnels :

- De nombreux édifices à vendre ou à louer
- Un vaste choix de terrains industriels à vendre
- Un programme d'aide pour l'acquisition d'équipement technologique
- Des prix très compétitifs



Société immobilière du Canada
 Canada Lands Company

Pour tout projet immobilier, demandez Michel Gaudreau ou Yves Bouchard au (450) 926-6437

Entreprendre

● Les Cours Mont-Royal : un immense chantier

Dans la foulée de la renaissance du centre-ville de Montréal, les Cours Mont-Royal sont un immense chantier : 50 000 pi² font présentement l'objet de travaux de rénovation p. 24

● Blizzard sur l'industrie des centres de ski

Plusieurs centres de ski du Québec vivent des heures incertaines. Des propriétaires fonciers en profitent pour mettre la main sur des montagnes à petits prix p. 28-29

Norbec : un vent froid souffle vers le sud

Ses chambres réfrigérées sont dans presque toutes les chaînes d'alimentation au Canada

Dominique Froment

On peut compter sur les doigts d'une main les chaînes d'alimentation au Canada qui n'ont pas une salle de réfrigération des **Systèmes Norbec**. C'est pourquoi la discrète entreprise de Boucherville vise maintenant le marché américain.

Norbec fabrique des panneaux isolants modulaires et des portes pour l'entreposage réfrigéré. Cela va de la petite chambre froide de restaurant aux grands entrepôts frigorifiques. Norbec a étendu son marché aux salles à atmosphère contrôlée, comme celle qu'utilise **Bombardier** pour tester ses **Skidoo**, **Boeing** pour tester les composantes de ses avions ou l'**Institut de recherche en électricité du Québec** pour procéder à des essais sur le vieillissement de composantes.

Norbec a également fourni des salles à atmosphère contrôlée à la **Croix Rouge**, à des hôpitaux comme **Sainte-Justine** et à des sociétés pharmaceutiques telles que **Merck Frosst**, **Bristol-Myers Squibb** et **BioChem Pharma**.

« Mais avant tout, nous sommes le plus important fournisseur au Canada de

chambres froides pour les marchés d'alimentation », tient à préciser **Dominique Majeau**, présidente de **Norbec**, **Provigo**, **Métro-Richelieu**, **IGA**, **Loblaws**, **Sobeys** et **Safeway**, pour ne nommer que ceux-là, sont tous clients de **Norbec**. La PME est en plus fournisseur exclusif de **Provigo** et de **Loblaws**.

Le secret est dans les portes

Jean-Pierre Gingras, conjoint de M^{me} Majeau et vice-président, explique le succès de **Norbec** par les innovations apportées aux portes de ses chambres froides. « Comme les panneaux isolants sont assez semblables dans l'industrie, on a mis l'accent sur les portes et les cadres de porte pour nous démarquer. »

Norbec serait le plus important fournisseur de chambres froides pour les marchés d'alimentation au Canada.

Les portes de **Norbec** sont plus robustes, une caractéristique qu'apprécient ses clients, puisqu'elles sont malmenées par leurs utilisateurs. M. Gingras, responsable de la production (M^{me} Majeau s'occupe de l'administration), a conçu une porte coulissante qui se ferme toute seule, d'où une économie d'espace et d'énergie.

En plus, **Norbec**, qui a entrepris une démarche pour

■ **Dominique Majeau et Jean-Pierre Gingras, associés dans la vie et en affaires.**

Systèmes Norbec en un coup d'oeil

Activité	fabrication de chambres froides, d'entrepôts réfrigérés et de salles à atmosphère contrôlée
Siège social	Boucherville
Effectif	60 employés
Chiffre d'affaires	15 M\$
Marché	Canada
Actionnaires	Dominique Majeau (50 %) et Jean-Pierre Gingras (50 %)
Année de fondation	1982

être accréditée **ISO 9002**, respecte ses délais de livraison, assurent ses dirigeants, un facteur important sur un chantier de construction.

Cap vers le sud

Norbec est très bien implantée au Canada dans les marchés d'alimentation. Il reste encore des occasions intéressantes dans la restauration - la PME a déjà comme clients **Harvey's**, **Pizza Hut** et les **Rôtisseries St-Hubert** - mais ses deux actionnaires ont convenu qu'il leur fallait regarder ailleurs, aux États-Unis plus précisément.

Norbec y a recruté des agents manufacturiers et a déjà à son crédit quelques réalisations dans les marchés

ShopRite, de l'État de New York. D'ici cinq ans, M. Gingras et M^{me} Majeau ambitionnent de tirer la moitié de leurs revenus des États-Unis. C'est de là que viendra principalement la croissance de **Norbec**, qui prévoit que son chiffre d'affaires atteindra 30 M\$ d'ici deux à trois ans, comparativement à 15 M\$ cette année. Au cours de cette période, son effectif devrait augmenter à 90 employés; il est actuellement de 60.

Pour assurer cette expansion, le couple d'entrepreneurs réalise présentement un projet d'investissement de 3 M\$. La superficie de l'usine est passée de 60 000 à 80 000 pi² et une deuxième chaîne de production sera inaugurée prochainement. ■

De père en filles

On peut dire de **Dominique Majeau** qu'elle est tombée dans la potion de l'entrepreneuriat quand elle était petite.

Son père, **Jacques**, était propriétaire d'une petite entreprise de réfrigération, pour laquelle M^{me} Majeau a travaillé comme contrôleur après ses études collégiales en administration des affaires. Son père est aujourd'hui propriétaire d'**Étalex**, d'Anjou, un fabricant d'étagères pour les marchés d'alimentation.

Une de ses soeurs, **Jacinthe**, est aussi propriétaire des **Équipements Boni**, de Saint-Bruno, un fabricant d'étagères pour les quincailleries et les pharmacies. Son autre soeur, **Édith**, détient le fabricant d'équipements de cuisson et de restauration **Industries MKE (1984)**, à Candiac.

Dominique Majeau, 39 ans, était donc pour ainsi dire prédestinée à se lancer en affaires dans le secteur du commerce de détail. En 1982, alors qu'elle était à l'emploi de son père, elle et M. Gingras sautent sur l'occasion de racheter des équipements pour fabriquer des panneaux isolants d'une entreprise en faillite. M. Gingras, 39 ans, diplômé en technique de l'**École de technologie supérieure**, venait de terminer un contrat pour **Lavalin**.

Norbec est ainsi devenue la première entreprise créée par un membre de la famille Majeau. M. Gingras et M^{me} Majeau, partenaires à parts égales de **Norbec**, ont décidé d'utiliser ces équipements pour fabriquer des panneaux pour les chambres froides.

Les soeurs Majeau et leur père, qui possèdent d'autres entreprises que celles nommées précédemment (**Dominique Majeau**, notamment, en possède une autre), s'entendent pour regrouper leurs achats et créer une synergie. (DF) ■



Les prix commencent à
1 450 \$*

Tout dans le nouveau Compaq Deskpro EP est MAXIMISÉ. SAUF LE PRIX.



©1998 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq et Deskpro sont des marques de commerce de Compaq Computer Corporation. *Prix courant suggéré. Le détaillant peut vendre à un prix inférieur. Le logo Intel Inside est une marque déposée et Celeron est une marque de commerce de Intel Corporation.

COMPAQ

Petite-Rivière-Saint-François : 24,8 M\$ pour le ski

Dominique
Froment

La Société de développement du Massif de Petite-Rivière-Saint-François, dans Charlevoix, prévoit investir 24,8 M\$ pour aménager une piste de ski de calibre international sur le cap Mailard.

Le gouvernement du Québec a accepté d'accorder une

aide de 10,4 M\$ à ce projet, mais à condition que le gouvernement du Canada contribue pour le même montant. ■

Mirabel
Métal National
• 9 M\$

La société Finition de Métal National investira 9 M\$ pour agrandir son usine de

Mirabel (de 62 000 à 80 000 pi²) et acquérir de nouveaux équipements. Métal National fabrique des panneaux d'ailes d'avions pour Bombardier, Mitsubishi et Israël Aircraft, notamment. ■

Sainte-Foy
INO • 7,5 M\$

L'Institut national d'optique (INO) investira 7,5 M\$

pour ajouter 65 000 pi² à ses installations de Sainte-Foy, dont la superficie actuelle est de 92 500 pi². Cette expansion permettra de créer une centaine d'emplois d'ici cinq ans.

L'INO est une corporation privée sans but lucratif spécialisée dans la recherche et le développement en optique et en photonique. L'INO, qui s'autofinance à près de 70 %,

emploie actuellement plus de 150 personnes. ■

Laval
Mondo • 8,7 M\$

Mondo America, de Laval, investira 8,7 M\$ pour installer une ligne de production d'un nouveau revêtement de sol pour des applications sportives et commerciales. Le projet, qui créera 50 emplois, comprend aussi la création d'un centre de recherche sur les résidus du caoutchouc et les plastiques recyclables. ■

Sherbrooke
Néokimia • 6,5 M\$

Une somme de 6,5 M\$ sera investie d'ici deux ans par la nouvelle société biopharmaceutique Néokimia, de Sherbrooke. Innovatech du sud du Québec et le Fonds Bio-Capital injectent chacun 2 M\$ pour aider Néokimia à constituer une banque de molécules bioactives qui serviront à développer de nouveaux médicaments.

Néokimia a été créée pour mettre en application les recherches du professeur Pierre Deslongchamps, de l'Université de Sherbrooke. ■

Vanier
Air Liquide • 4 M\$

Air Liquide Canada a investi 4 M\$ dans la construction d'un nouveau centre de service à la clientèle (25 000 pi²) à Vanier, près de Québec.

Le fournisseur de gaz et de services et de produits pour le soudage a réalisé un chiffre d'affaires de 9 milliards de dollars l'an dernier. ■

Laval
Dino • 3,73 M\$

Dino Amérique du Nord Corporation, de Laval, investira 3,73 M\$ pour soutenir sa croissance. Ce projet créera 70 emplois.

Dino fabrique des panneaux de tableau de bord et de volant ainsi que des réfrigérateurs pour les embarcations marines. ■

Saint-Hyacinthe
IGA • 3,5 M\$

Le marché d'alimentation IGA Benoit, de Saint-Hyacinthe, investira 3,5 M\$ pour faire passer la superficie de son établissement de 26 500 à 39 000 pi². Cette expansion ajoutera une trentaine d'emplois aux 90 actuels. ■

Laval
MEP Technologies
• 3 M\$

MEP Technologies, de Laval, investira 3 M\$ pour

agrandir ses installations, acquérir des équipements et embaucher du personnel.

MEP prévoit créer 175 emplois d'ici 24 mois et 150 au cours des trois années subséquentes.

MEP fabrique des produits métalliques pour les industries des télécommunications et de l'électronique. ■

Shawinigan
Auberge Gouverneur
• 1,4 M\$

Deux mois après avoir ouvert ses portes, l'Auberge Gouverneur, de Shawinigan, annonce un ajout de 40 chambres, au coût de 1,4 M\$. Les 74 chambres actuelles ont coûté 6,5 M\$.

La seule auberge de la chaîne Gouverneur (tous les autres établissements sont des hôtels) comprend un centre de congrès pour 500 personnes. L'auberge appartient à Pierre Thibault et Paul-Armand Bisson. ■

Montréal
D.E.C.O Design
• 900 000 \$

D.E.C.O. Design, de Montréal, investit 900 000 \$ pour acheter un bâtiment et de nouveaux équipements à contrôle numérique et pour aménager une salle de montage. Cette expansion créera 10 emplois. D.E.C.O. Design fabrique des meubles de bureau. ■

Saint-Laurent
Uniboard
• 800 000 \$

Uniboard Canada investira 800 000 \$ à son usine de Saint-Laurent pour doubler à 33 M de pi² sa production annuelle de couvre-planchers laminés.

Filiale exclusive de la société allemande Kunz, Uniboard, dont le siège social est à Laval, est le plus important fabricant de panneaux de bois reconstitué au Canada. Il emploie 825 personnes.

Princeville
Veralex • 500 000 \$

Accès Capital Centre-du-Québec investit 500 000 \$ dans Veralex, de Princeville. Fondée en 1996 par Alain Clément à la suite de l'acquisition de Pare-brise Vézina, Veralex fabrique des pare-brise pour les bateaux et des articles de menuiserie en verre et en aluminium. ■

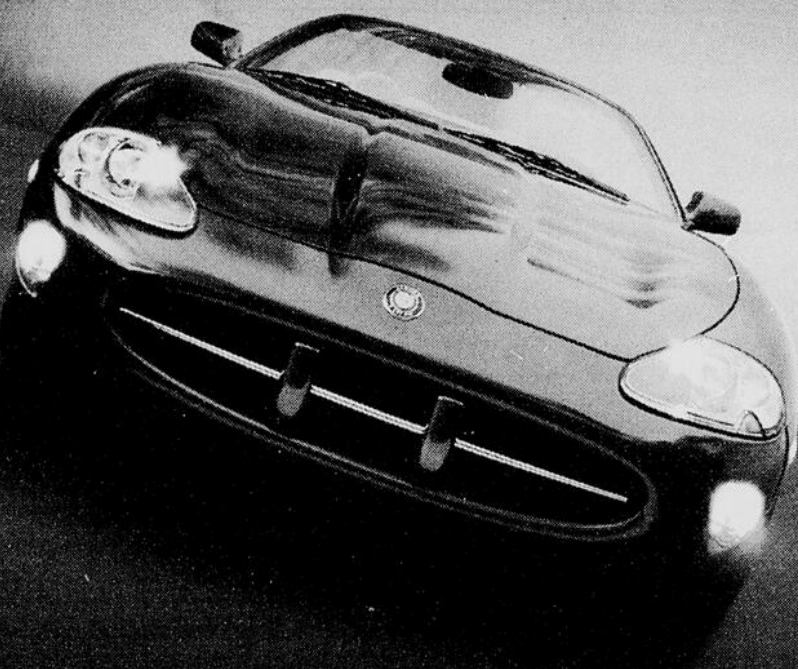
Vous pouvez télécopier vos projets d'investissements à Dominique Froment, au (514) 392-1586.

SATISFACTION-CLIENTÈLE
EN HAUSSE.

QUALITÉ EN HAUSSE.

VENTES EN HAUSSE.

MODESTIE UN PEU
EN BAISSÉ.



Les ventes mondiales de Jaguar ont pratiquement doublé en cinq ans. Les défauts de fabrication ont chuté de plus de la moitié. Et des sondages indépendants nous situent au sommet de la satisfaction-clients. Découvrez à votre tour pourquoi nous sommes tellement fiers de nos nouvelles voitures. Voyez-les chez un concessionnaire Jaguar, ou composez 1 800 4-JAGUAR.



JAGUAR

Une nouvelle race de Jaguar



Les Moteurs Décarie Inc. 55, rue Gince, Montréal 334-9910

Les Américains ne badinent pas avec le bonheur des employés

Des pratiques dont s'inspireront les employeurs canadiens

Dominique
Froment

Si vous demandez à votre patron de faire vos emplettes, il est possible qu'il vous donne votre 4 %. Avant de poser un geste qu'il pourrait regretter, dites-lui qu'aux États-Unis, **Honda**, **AlliedSignal** et **Starbucks** offrent à leurs employés de faire leur épicerie, de planifier les fêtes de leurs enfants et d'accompagner leurs parents âgés à la banque.

Chaque année, le magazine *Fortune* publie la liste des 100 meilleurs employeurs aux États-Unis. Le classement est déterminé par un sondage effectué auprès de leurs employés. **Hewitt**, une firme-conseil en gestion des ressources humaines, a collaboré au dernier sondage.

« Comme les États-Unis exercent une forte influence sur le Canada et que nos entreprises sont en concurrence avec les américaines pour attirer du personnel de qualité, on peut s'attendre à ce que les pratiques évoluées des Américains en matière de ressources humaines soient adoptées par nos entreprises avant longtemps », affirme **Andrée Mercier**, directrice nationale de la pratique d'efficacité organisationnelle au bureau de Montréal de Hewitt.

En attendant que ces pratiques arrivent chez nous, voici un aperçu des chefs-d'œuvre de compassion des 100 meilleurs employeurs américains. Ces entreprises oeuvrent dans le secteur des nouvelles technologies, mais également dans des secteurs variés tels le transport aérien, le vêtement, le financier, la distribution, etc.

Les employés de **Kingston Technology**, en Californie, ont reçu en moyenne 75 000 \$ US de primes l'an

dernier. En plus, ils peuvent pratiquer leurs coups de départ au golf dans la cour arrière de leurs bureaux. Chez **SAS Institute**, de la Caroline du Nord, les employés peuvent recevoir des soins médicaux gratuits au bureau.

Les employés de **Fel-Pro**, en Illinois, reçoivent 1 000 \$ à la naissance d'un enfant et 3 500 \$ par année pour les études universitaires de leurs enfants. Quant à **MBNA**, du Delaware, elle donne jusqu'à 10 000 \$ à chaque employé qui adopte un enfant.

Hewlett-Packard, de Californie, offre pour sa part un service de soins infirmiers à domicile pour les parents et les grands-parents de ses employés.

Chez **Moog**, dans l'État de New York, les employés ont droit à 35 jours de congé payés additionnels après 10 ans de service et à tous les cinq ans par la suite. **Procter & Gamble**, de l'Ohio, contribue jusqu'à 25 % de leur salaire à la caisse de retraite de ses employés. Pour ce qui est de **PeopleSoft**, de Californie, elle sert le petit déjeuner à ses employés tous les matins. Quand le stress les tenaille, les employés de **Patagonia**, située à proximité de l'océan Pacifique, vont surfer.

Les enfants des employés de **Marriott International**, au Maryland, peuvent recevoir des soins 24 heures par jour à la clinique que leur a fait construire leur employeur. Les bureaux de **S.C. Johnson Wax**, au Wisconsin, sont installés au milieu d'un parc comprenant un terrain de basket-ball, des courts de squash, une piscine et un centre de conditionnement physique.

Un petit massage avec ça ?

Quant à **Intel**, de Californie, elle a préféré mettre l'accent

sur son programme d'achat d'options; plus de 1 000 de ses employés sont millionnaires.

Minnesota Mining encourage ses employés à consacrer jusqu'à 15 % de leur temps de travail à réaliser leurs propres projets. **CMP Media**, dans l'État de New York,

offre à ses employés jusqu'à 30 000 \$ pour couvrir les coûts de traitement de l'infertilité.

Par ailleurs, les employés d'**Eddie Bauer**, dans l'État de Washington, peuvent se faire masser deux fois par semaine au bureau, pour réduire le stress. Quant à **Fannie**

Mae, du district de Washington, elle paie ses employés 10 heures par mois pour faire des travaux communautaires.

Hormis ces avantages sociaux révolutionnaires, les 100 meilleurs employeurs partagent une vision commune très poussée en matière de gestion des ressources huma-

ines. Ainsi, 56 % d'entre eux offrent à leurs employés un horaire de travail flexible et 73 % ont une politique de tenue vestimentaire décontractée cinq jours par semaine. C'est sans parler des généreux programmes de retraite et de partage des bénéfices, des services de garde, etc. ■

EN CLASSE, VOS ENFANTS LEUR FERONT UNE VRAIE LEÇON DE CHOSES.



6 1/8 po

ILS PEUVENT DIRE À LEURS CAMARADES

QU'IL S'AGIT DU TOUT PREMIER LECTEUR

DVD PORTATIF AU MONDE. ILS PEUVENT

MONTRER QU'IL PRODUIT DES IMAGES

SEMBLABLES À CELLES D'UNE SALLE DE

CINÉMA. ET, SI ÇA NE LES IMPRESSIONNE

TOUJOURS PAS, ILS PEUVENT LEUR FAIRE



DVD-A110



DVD-A510



DVD-K510

SAVOIR QU'IL PRODUIT UN SON AMBIO-

PHONIQUE VIRTUEL ET OFFRE LE CHOIX

DU FORMAT DE L'IMAGE : GRAND ÉCRAN

OU TÉLÉVISEUR. BIEN SÛR, IL A LA MÊME

TECHNOLOGIE DE POINTE QUE TOUS NOS

AUTRES LECTEURS DVD - SAUF QUE CELUI-CI

TIENT DANS LEUR PETITE «MENOTTE».

PalmTheatre

DVD
VIDEO

Panasonic

IMAGE SIMULÉE. APOLLO 13 MAINTENANT DISPONIBLE SUR DVD DE UNIVERSAL HOME VIDEO. © UNIVERSAL CITY STUDIOS, INC., 1998. TOUS DROITS RÉSERVÉS.

Beltron offre un voyage aux candidats

Malgré un taux de chômage élevé, nos entreprises de technologie éprouvent de la difficulté à recruter du personnel compétent. C'est pourquoi **Beltron, Technologie de l'information**, de Saint-Laurent, offre à ceux qui postulent avant le 15 juillet la chance de gagner un séjour d'une semaine pour deux dans un **Club Med**. Quelque 20 postes sont disponibles.

Les candidats doivent notamment détenir un baccalauréat en informatique ou en génie électrique ou informatique, en plus de posséder de l'expérience dans certains domaines comme Internet, la programmation en temps réel ou en gestion de projets.

Sylvie Pilote, conseillère en recrutement chez Beltron, a indiqué aux AFFAIRES avoir reçu quelque 200 curriculum vitae jusqu'à maintenant. Une chance sur 200, c'est quand même mieux qu'à la loto ! (DF) ■

Un bonheur n'arrive jamais seul.



NON SEULEMENT SON PRIX VOUS RENDRA-T-IL HEUREUX, VOUS AUREZ AUSSI LE BONHEUR DE DÉCOUVRIR LES NOMBREUX AVANTAGES DE LA CATERA.

Aucuns frais
d'entretien périodique
pendant les quatre premières
années ou les 80 000
premiers kilomètres**,
en plus de la garantie
Cadillac habituelle.

- système antiblocage et traction asservie Bosch Asr5
- boîte automatique avec modes d'opération « normal », « sport » et « hiver »
- puissant moteur V6 de 3 litres
- centre de gravité surbaissé pour l'agilité et la stabilité
- sièges avant et arrière chauffants
- direction à assistance variable
- climatisation électronique à deux zones
- système sonore stéréo à huit haut-parleurs
- système de communication OnStar offert en option

399\$*
PAR MOIS
LOCATION 36 MOIS
VERSEMENT
INITIAL DE 6 500 \$
AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ.
TRANSPORT ET
PRÉPARATION INCLUS.

Le bonheur des uns fait tout un malheur.



LA CADILLAC EN TENUE SPORTIVE.

Pour obtenir plus d'information, composez sans frais le 1 800 463-7483 ou visitez www.gmcanada.com^{MC}.



*Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers s'appliquant aux véhicules neufs 1998 en stock comportant l'ensemble des équipements décrits ci-dessus (Système OnStar en option). Photo à titre indicatif. Paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois avec versement initial (ou échange équivalent) de 6 500 \$. Sujet à l'approbation du crédit. Première mensualité exigée à la livraison. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Aucun dépôt de sécurité sur approbation de GMAC. Frais de 12 ¢ du km après 60 000 km. ** Certaines restrictions et conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails.

Des prêts à court terme pour les municipalités

On veut rendre accessible à toutes un produit financier qui ne l'était que pour les plus grosses villes

Alain
Duhamel

Forts du succès de ses fonds de gestion des liquidités municipales, les **Services financiers des institutions locales (SFIL)** ont mis sur pied un service des prêts à court terme pour les administrations municipales.

« Notre idée, c'est de permettre aux municipalités, quelle que soit leur taille, d'emprunter aux meilleures

conditions du marché. Nous leur rendons accessible un produit financier qui ne l'était que pour les plus grosses villes », dit **Jean Gérin**, président des SFIL, une filiale de l'**Union des municipalités du Québec (UMQ)**.

Le nouveau service permettra aux municipalités d'emprunter des sommes de 100 000 \$ ou plus pour des périodes maximales de 12 mois à des taux inférieurs au taux préférentiel des banques. Le capital pour ce service

provient du **Fonds de marché monétaire** constitué des placements à court terme des municipalités.

L'UMQ a institué les SFIL il y a quatre ans dans le but de diversifier les instruments financiers des municipalités

et d'accroître le rendement de leurs réserves de liquidités. En 1997, quelque 79 administrations et organismes municipaux avaient investi 190 M\$ dans le Fonds de marché monétaire et 67 M\$ dans le **Fonds d'obligations**.

Mais c'est la première fois que les SFIL proposent aux municipalités un produit d'emprunt. Les SFIL l'ont élaboré avec la collaboration de la **Banque nationale du Canada** et du **Trust général du Canada**. ■

Une trousse pour monter son centre d'appels

La mise en place d'un centre d'appels, longtemps perçue comme une affaire de grande entreprise, est désormais à la portée des petites et moyennes entreprises grâce à une trousse pour le faire soi-même.

Bell Canada vient en effet de publier un *Guide centre d'appels pour PME* qui, pour moins de 200 \$, initie le chef d'entreprise aux fonctions d'un centre d'appels et le pilote, en six étapes, vers la mise en oeuvre et l'analyse du rendement.

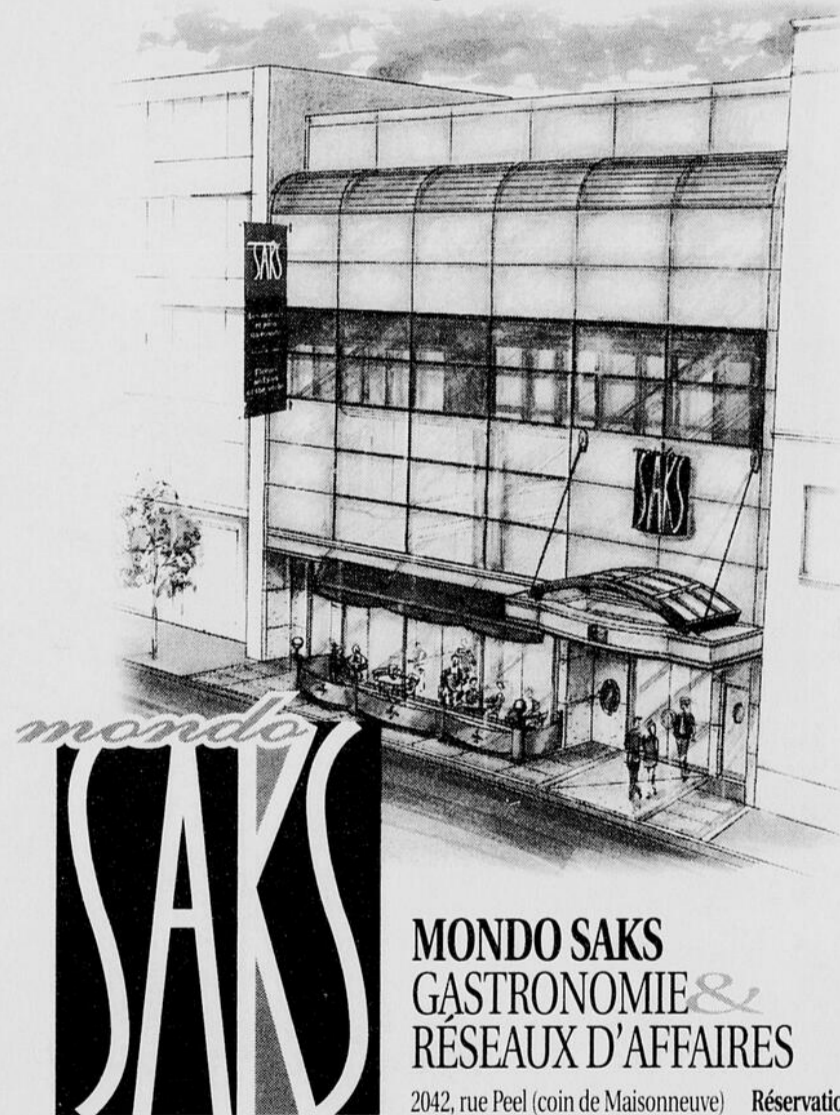
« Il y a beaucoup d'engouement pour les centres d'appels. Ce que nous avons voulu démontrer, c'est que le patron pouvait lui-même se doter d'un petit centre d'appels en suivant une méthode simple », dit **Michel Pinard**, directeur régional marketing chez Bell Canada.

La trousse comprend des modules d'analyse d'opportunité et de viabilité, de formation du personnel, des cahiers d'exercice et des outils interactifs. Le centre d'appels ou centre communication-clientèle, ainsi qu'on le nomme de plus en plus dans les milieux d'affaires, s'impose comme un outil d'analyse directe des attentes des clients et des fournisseurs. Les nouvelles technologies des télécommunications relient les communications externes à l'ordinateur central, aux télécopieurs ou au courrier électronique de l'entreprise.

D'ici à l'an 2000, on estime que plus du tiers des transactions d'affaires s'effectueront par des moyens électroniques. (AD) ■

À DÉCOUVRIR ABSOLUMENT!

La restauration gastronomique
dans une ambiance
d'une élégance unique



MONDO SAKS
GASTRONOMIE &
RÉSEAUX D'AFFAIRES

2042, rue Peel (coin de Maisonneuve) Réservations: 849.2555

Les contribuables répondent OUI Pont de la Confédération : émission de 325 M\$

Plus de 81 % des contribuables canadiens ont accepté que certains renseignements de leur déclaration de revenus 1997 servent aussi à la mise à jour du registre des électeurs.

Revenu Canada a donc communiqué à Élections Canada les nom, adresse et date de naissance de 12,5 M de déclarants qui l'ont autorisé à le faire en répondant OUI à la

question qui leur était posée pour la première fois. Chaque année, les contribuables devront renouveler leur autorisation. Selon Élections Canada, le registre à jour des électeurs épargnera au moins 30 M\$ pour la tenue d'une élection ou d'un référendum au Canada. Chaque année, le directeur des élections corrige ou ajoute quelque 4 M d'inscriptions à la liste. (AD) ■

Pour compléter le financement du pont de la Confédération reliant l'Île-du-Prince-Édouard au Nouveau-Brunswick, Strait Crossing Development (SCDI) émettra des obligations de 325 M\$ garanties par les revenus du péage.

Un an après avoir inauguré le pont, SCDI, qui détient une concession d'exploitation de 35 ans, vient de recevoir le certificat final attestant

l'achèvement des travaux à la satisfaction de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada. « C'est la dernière étape majeure de notre entente contractuelle du projet », dit Alain Boisset, président de Grands Travaux de Marseille (Canada) Inc. (GTMI Canada), de Montréal, l'actionnaire principal de SCDI.

GTMI Canada détient

49,9 % de SCDI; les autres actionnaires sont Ballast Nedam Canada (35,1 %) et Strait Crossing (15 %).

La construction du pont de la Confédération, long de 12,9 kilomètres, a coûté plus de 1 milliard de dollars.

La nouvelle émission d'obligations est la deuxième de ce projet. En 1992, la première émission, d'une valeur de 661 M\$, a été garantie par

le gouvernement du Canada, lequel s'est engagé à verser une somme indexée de 41,9 M\$ par année pendant 35 ans, soit l'équivalent de ce qu'il aurait versé pour maintenir en service les traversiers. Toronto-Dominion valeurs mobilières et RBC valeurs mobilières réaliseront l'émission d'obligations. La clôture est prévue pour la fin de juin. (AD) ■



Trois PME québécoises passent en mains américaines

Dominique
Froment

Depuis mai, au moins trois entreprises québécoises ont été acquises par de grandes sociétés américaines.

En mai dernier, **Cameron Ashley**, du Texas, a mis la main sur **Gérard Demers**, un grossiste en matériaux de construction de Saint-Pierre-

les-Becquets, dans le comté de Lotbinière. L'entreprise familiale fondée il y a 50 ans était détenue par les trois fils du fondateur, **Denis, Jean-Paul et Pierre Demers**. Les trois frères demeurent à la direction de l'entreprise de 65 employés, dont le chiffre d'affaires est de 55 M\$ (incluant l'entreprise de transport **Demers Express**).

Selon Jean-Paul Demers, président, les nouveaux propriétaires ambitionnent de doubler ce chiffre d'affaires d'ici trois ans. Cameron Ashley, dont le chiffre d'affaires est de 1,2 milliard de dollars US, exploite d'autres succursales à Boucherville, à Québec et à Rimouski. Cameron grandit rapidement depuis quelque temps en multipliant

les acquisitions aux États-Unis et au Canada.

Au début de juin, **The York Group**, du Texas également, deuxième fabricant de cercueils au monde, a acquis **Cercueil Lauzière**, de Saint-Léonard-d'Aston, entre Drummondville et Bécancour. L'entreprise fondée il y a 125 ans appartenait à **Cercueil Magog**, de l'Estrie. The York

Group fabrique 500 000 cercueils de bois et de métal par année, alors que Lauzière en produit 5 000, tous de bois. La PME emploie une vingtaine de personnes.

Enfin, à la mi-juin, c'est **Perco**, de Saint-Laurent, qui est passée aux mains de **United Rentals**, du Connecticut. Avec 10 succursales au Québec (plus une à Ottawa), Per-

co est le leader dans la location et la vente d'équipements lourds. Perco, fondée il y a 60 ans, était détenue par sept actionnaires, dont deux majoritaires, soit **Robert Côté** et **Michel Petitjean**. United Rentals a tout récemment acquis **U.S. Rentals**. Perco compte 132 employés et son chiffre d'affaires atteint presque 25 M\$. ■

INTERNET AFFAIRES VIDÉOTRON

Fini le fil d'attente.

Si, pour votre entreprise, Internet est synonyme d'attente, changez de fournisseur.

En matière de télécommunications d'affaires, Vidéotron* met à votre disposition le réseau 100 % fibre optique le plus performant au Québec, vous assurant ainsi rapidité et fiabilité. Et si vous voulez augmenter votre capacité de transmission, un simple appel suffit.

Quant à l'accès par modem, Vidéotron peut garantir à plus de 99,9 % la disponibilité de modem pendant les heures d'affaires.

Ne faites plus attendre vos affaires: appelez-nous dès maintenant au (514) 899-8333 ou au 1 888 885-7587.

www.telecom.videotron.com

Jusqu'au 31 juillet, profitez vite de nos offres imbattables.

40 à 50% de réduction sur nos accès dédiés

- Aucuns frais d'installation
- Solution clé en main
- Nouveau forfait d'hébergement de sites Web
- Autres forfaits très avantageux disponibles

Aujourd'hui, Vidéotron vous offre Internet; demain, ce sera la téléphonie.

* Le réseau de fibre optique et les services Affaires sont assurés par Vidéotron Télécom Itée. Certaines conditions s'appliquent.

Vidéotron
Plus vite en affaires

Danger de conflit d'intérêts pour l'État-investisseur

Annulation d'un appel d'offres de 300 guichets automatiques par le Conseil du Trésor

Madeleine
Guay

L'investissement de l'État dans bon nombre d'entreprises place le gouvernement dans une position délicate lorsqu'il est question

d'offres d'achat de biens et services. L'annulation d'un appel d'offres de 300 guichets automatiques par le Conseil du Trésor, en mai, en est un bon exemple.

Il s'agit d'un important contrat pour les fournisseurs

d'équipement informatique étant donné que la ministre de l'Emploi et de la Solidarité, Louise Harel, prévoit l'implantation d'un total de 3 000 guichets d'une valeur de 50 M\$ dans les 150 nouveaux Centre locaux d'emploi

(CLE). À la stupéfaction de la ministre Harel, le Conseil du Trésor a donc décidé de relancer l'appel d'offres pour les 300 guichets cet été, après avoir déclaré qu'aucun des deux soumissionnaires en lice ne s'était qualifié. Le prix

trop élevé demandé par un des soumissionnaires et dans le cas de l'autre, des points techniques non conformes aux exigences de l'appel d'offres ont motivé cette décision. GE Capital Services de Gestion Tech-

nologique, en équipe avec Touch Net, avait soumis un prix de 9 634 000 \$, soit le double de son concurrent, le Groupe des télécommunications du Québec formé par IBM, Bell, SHL, Télébec et Québécois, qui demandait 4 692 000 \$.

Sélection

Or, le Groupe des télécommunications, tout en déplorant que le dévoilement public des prix lui cause préjudice, soutient que sa soumission est en tout point conforme aux exigences de l'appel d'offres. Il a donc demandé au Conseil du Trésor des explications.

« Nous cherchons toujours à comprendre les motifs de la décision, ce qui laisse très mauvais goût et nous fait douter de l'efficacité du processus de sélection des appels d'offres », a dit Martin Rochette, porte-parole d'IBM.

On pourrait croire, tel qu'a répliqué le Conseil du Trésor aux AFFAIRES, au plaidoyer courant d'un soumissionnaire débiné d'avoir raté sa chance. Néanmoins un détail laisse songeur. L'investissement massif de la part d'organismes gouvernementaux dans Touch Net, la compagnie concurrente.

Ainsi, ces dernières années, l'entreprise a largement bénéficié de subventions du Fonds de l'autoroute de l'information pour un montant de plus de 1 M\$ ainsi que d'investissements du même ordre de la part d'organismes parapublics dont Capimont, fonds régional d'investissement financé par la Caisse de dépôt et de placement du Québec.

Vue l'accentuation du rôle de l'État-investisseur par suite de la mise en place d'interventions toujours plus poussées de la part de la Société générale de financement (SGF) ou encore des sociétés Innovatech, le risque existe que le gouvernement soit taxé de favoritisme envers ses protégés, à tort ou à raison. Et dans ce dernier cas, les recours pour les entreprises sont maigres et périlleux : qui voudra se mettre à dos ce puissant client ?

Le danger est donc réel, d'autant plus qu'une refonte du Règlement sur les contrats d'approvisionnement, de construction et de services des ministères et des organismes publics actuellement en cours prévoit une clause pour permettre une exception à l'appel d'offres lorsqu'un contrat comporte des éléments de nature confidentielle ou protégée. ■

Suivi des travaux parlementaires en p. 30

La gestion du processus d'approvisionnement, ce n'est pas seulement rationaliser des processus. C'est aussi rapprocher les gens. Pour que les fournisseurs, les distributeurs et les clients puissent mieux communiquer entre eux.

Le commerce de gros, la vente au détail, la fabrication, peu importe votre secteur d'activité, nos solutions de gestion du processus d'approvisionnement peuvent accroître votre compétitivité. Depuis la gestion des stocks jusqu'au commerce électronique.

Les partenaires commerciaux IBM sont des conseillers indépendants qui possèdent les connaissances et l'expertise nécessaires afin d'évaluer vos besoins et concevoir des solutions sur mesure pour votre entreprise en expansion.



Les affaires électroniques pour l'entreprise en expansion

Une première dans le monde des affaires. Les mêmes règles du jeu pour tous.

Laissez tomber les règles: les affaires électroniques changent tout. Plus qu'un service de messagerie électronique ou qu'un site Web, c'est une toute nouvelle façon de faire des affaires.

Grâce au réseau Internet, une entreprise en expansion peut tout à coup rivaliser sur le même pied avec de plus grands concurrents.

D'innombrables entreprises ont recours aux solutions d'affaires électroniques pour relier des processus de travail de tous les jours, intégrer plus efficacement leur processus d'approvisionnement, acheminer à temps le bon produit au bon client et accroître l'efficacité sur toute la ligne. Résultat?

Des économies de temps, de ressources et d'argent.

IBM vous propose un éventail de solutions abordables et personnalisables pour gérer votre processus d'approvisionnement, que vous soyez dans le commerce de gros, la vente au détail ou la fabrication.

Êtes-vous prêt à assister à une grande première dans votre entreprise? Pour recevoir une trousse d'information sans frais sur la gestion du processus d'approvisionnement et les solutions d'affaires électroniques, qui peut aider votre entreprise en expansion, composez le 1 800 IBM-2255, poste 610. Ou visitez notre site Web à l'adresse www.ibm.com/businesscenter

IBM

Des solutions pour une petite planète™

Un volant gainé de cuir ajoute parfois un certain attrait aux voitures ordinaires. Mais c'est dans une automobile performante qu'il trouve sa véritable raison d'être, surtout quand on sait à quel point les propriétaires d'Acura aiment

conduire, et maîtriser

la route. Pour leur

simplifier la vie,

nous avons conçu les Acura



*L'Acura RL 1998
À compter de 55 000 \$**

maniabiles et sûres. L'Acura RL, la plus luxueuse de toutes, possède même un dispositif antipatinage qui la fait coller à la chaussée aussi bien que vos mains adhèrent au cuir du volant. Pour en savoir plus sur n'importe laquelle de nos voitures raffinées, rendez-vous chez un concessionnaire Acura ou composez le 1 888 9-ACURA-9.

Nous avons une bonne raison de gainer ce volant de cuir.



Une vision qui inspire un élan de passion. **ACURA**



*PDSF de l'Acura 3.5RL. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre.
Transport et préparation, immatriculation, assurance et taxes en sus.

Résurrection des Cours Mont-Royal, à Montréal

Martine
Turenne

Moribonds durant une décennie, les Cours Mont-Royal revivent, dans la foulée de nouveaux projets, de la renaissance du centre-ville en général et de l'immeuble Simpson en particulier.

Les Cours sont un immense chantier : plus de 50 000 pi² y sont en rénovation. « Il faut rêver un peu pour imaginer ce que ce sera », dit Gerry Anisman, directeur de location depuis un an, tandis qu'il se faufile parmi les ouvriers et enjambe les matériaux de construction.

D'ici la fin de l'année,

D.K.N.Y. y ouvrira une boutique sur trois étages, sa première à Montréal. **Giorgio** (importations italiennes) est en train d'agrandir ses deux boutiques, l'une pour les femmes, l'autre pour les hommes. Elles auront plus de 5 000 pi² chacune, sur trois étages.

La boutique **Juan et Juanita** prend aussi de l'expansion, tout comme **Club Monaco**, qui rénove en ce moment le très beau local qui donne rue Peel : 12 000 pi² sur deux étages qui auront beaucoup de gueule, avec d'immenses fenêtres laissant voir la foule du coin le plus achalandé de la ville, de magnifiques poutres et une partie du mur original de l'hôtel, bâti en 1922.

Enfin, le magasin de meubles **Avant-scène** double sa superficie et le designer **François Beauregard** ouvrira prochainement sa boutique pour hommes, **Space f.b.**

Et la **Société des alcools du Québec** (SAQ) vient d'y ouvrir sa plus belle succursale en ville : **Whisky et cie.** Quelque 12 000 autres pi² sont déjà loués, mais M. Anisman garde jalousement secret le nom du nouveau locataire.

En fait, il reste très peu de locaux à louer ces jours-ci aux Cours Mont-Royal, sinon ces 8 000 pi², côté Metcalfe, l'endroit le moins fréquenté du complexe.

Mais Gerry Anisman compte sur l'ouverture, en mars prochain, de **Simons** et de l'immeuble Simpson pour

donner un second souffle à ce tronçon de rue.

Le directeur de location est aussi fort difficile : il ne veut plus désormais pour les Cours que des marques renommées, comme celles qui bordent tout le versant de la rue Peel.

Des Cours branchés

Depuis un an, ce vieux roulier du commerce de détail montréalais tente de faire des Cours un haut lieu de magasinage branché au coeur du centre-ville.

« Il y a un type de mode qui n'est pas disponible au centre-ville, dit-il. Il y a de nombreuses chaînes, **Jacob, Aldo** ou **Suzy Shier**, aussi disponibles dans tous les centres commerciaux de la banlieue. Mais

rien pour la mode exclusive. »

M. Anisman a fait de la prospection rue Saint-Denis, avenue Laurier et boulevard Saint-Laurent, lieux de la mode branchée. Il a convaincu des designers et des détaillants de l'avantage d'avoir pignon au centre-ville. Et il est allé chercher des détaillants californiens et européens, spécialisés en *clubwear*, qui n'avaient jamais mis les pieds à Montréal.

À la très branchée Juan et Juanita, ouverte en 1992 et précurseur de la vague, se sont ajoutées des boutiques comme **Face London** (création londonienne), **Kükla Industria** (pièces uniques en ville), **Hôtel Vénus** (branché américain), **Mosquito, Arit-**

metik (*streetwear* californien), **Senso Mio** (de la rue Saint-Denis). En fait, tout le niveau 1 des Cours est devenu « avant-garde-techno ».

Pour rendre les Cours encore plus attrayantes, Gerry Anisman organisera sous peu des défilés de mode dans les magnifiques escaliers du complexe, face au palier principal de Giorgio. « Il faut faire quelque chose pour attirer les gens au troisième étage », dit-il.

Il reste quelques inconnues : d'abord, la grande difficulté de Gerry Anisman de trouver des marchands de chaussures qui ne soient pas des chaînes Aldo ou Browns. « C'est un milieu très difficile, dit-il. Je veux un détaillant à la fois exclusif et solide. » ■

Gestionnaires recherchés

... ayant vécu une restructuration d'entreprise

Une équipe de chercheurs de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC) s'intéresse aux transformations des pratiques de gestion dans les entreprises en restructuration.

Si vous êtes gestionnaire dans une entreprise connaissant ou ayant connu des changements importants en matière de gestion ou d'organisation du travail (fusion, réingénierie, réorientation stratégique, rationalisation, changements technologiques, etc.)...

et si vous voulez partager votre expérience...

un membre de notre équipe peut vous rencontrer à l'endroit et au moment qui vous convient.

Cette recherche, supervisée par Linda Rouleau, professeure en stratégie, est subventionnée par le Fonds pour la formation de chercheurs et l'aide à la recherche (FCAR).

Pour information, contactez Yvan Saint-Pierre, au (514) 340-5612.

HEC

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• HAUTE TECHNOLOGIE •

Canada Economic Development
Canada
www.dec-ced.gc.ca

• INTERNET •

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

• RESSOURCES HUMAINES •

MINI-CV CONFIDENTIEL EN LIGNE SANS FRAIS.
Recherche de cadres et de professionnels
Tél.: (514) 528-9089 Fax: (514) 274-2242
Courriel: info@gauthier.com **Gauthier**
CONSULTANTS **http://www.gauthier.com**

Vous pouvez maintenant consulter...

Carrefour **LES AFFAIRES**

sur internet

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE

www.lesaffaires.com

occasions d'affaires

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-7782 ou 1-800-361-5479

ou E-mail: **lemauxl@mail.transcontinental.ca**

• RESSOURCES NATURELLES •

Gaz Métropolitain

www.gazmetro.com

• SERVICES JURIDIQUES •

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

• RESTAURANTS •

RESTAURANT DA VINCI
Tradition familiale depuis 1960
www.davinci.qc.ca
1180, rue Bishop, Montréal, tél.: (514) 874-2001

RESTAURANT LE MUSCADIN - Fine cuisine italienne.
Tél.: (514) 842-0588
Fax: (514) 842-5347 **http://www.muscadin.com**

• SERVICES MÉTÉOROLOGIQUES •

Environnement Canada Région de Québec
Environnement Canada Quebec Region
www.qc.doe.ca/meteo/services/services.html
www.qc.doe.ca/meteo

Chronologie d'un désastre

Les Cours Mont-Royal ouvrent en 1988, deux ans après la date initiale, en pleine récession économique.

La concurrence est terrible au centre-ville : trois nouveaux centres ont ouvert leurs portes juste avant le complexe de la rue Peel : **Place Montréal Trust**, **Place de la Cathédrale**, **Centre Eaton**, sans oublier la **Place Ville-Marie**, rénovée. À cause du retard de deux ans, plusieurs locataires annulent leur bail et s'installent dans ces nouveaux complexes.

« Un désastre après l'autre », dit Gerry Anisman. En 1989, les Cours font faillite, presque en même temps que Simpson, qui occupe l'immeuble à côté. Le centre-ville de Montréal est à son plus creux.

Les Cours sont gérées pendant huit ans par des surintendants qui s'assurent que le toit ne coule pas, mais qui ne font aucun effort pour louer les nombreux locaux vides.

En mai 1997, le **Groupe Soltron** devient propriétaire des Cours, avec l'intention de relancer le complexe. (MT) ■

44^e assemblée annuelle du Fonds
de croissance Templeton, Itée

Jeudi 23 juillet 1998

Ne manquez pas d'assister à cette assemblée.
C'est un des meilleurs investissements que vous aurez fait cette année.



Templeton
Pionnier du placement mondial

1-800-897-7281
www.templeton.ca

Commerce : la concurrence viendra de plus en plus d'Internet

Le commerce électronique atteindrait 850 M\$ au Canada d'ici deux ans

Madeleine
Guay

Si la *cyberconcurrence* est aux portes des entreprises, la *cyberfaillite* l'est aussi ! Être ou ne pas être dans le cyberspace, est-ce toujours une question ?

Prenons l'exemple des concessionnaires d'automobiles du Québec. Alors qu'ils ont déjà presque tous un site *Web* dans Internet, les experts prévoient que, d'ici peu, tous offriront aux clients la possibilité de réaliser une transaction par la voie du commerce électronique.

Pourquoi ? Parce que, aux États-Unis, les concessionnaires ont découvert qu'Internet constitue un outil particulièrement simple et utile pour faire le commerce de voitures neuves et d'occasion. Ainsi, alors que les consommateurs ont déjà la possibilité d'acheter un véhicule par l'entremise d'Internet, dans une dizaine d'années, on pense qu'ils auront la possibilité de tester la voiture de façon virtuelle par ordinateur, c'est-à-dire de conduire le véhicule ou d'ad-



■ Michel Audet : « L'informatisation des ménages et des PME du Québec va bon train et se compare à celle des pays occidentaux, sauf les États-Unis où ils sont assurément plus avancés. »

mirer son espace intérieur.

Il s'agit d'autant d'éventualités qui font penser que le commerce électronique révolutionnera bien des façons de

faire sur le plan des affaires.

« Les fournisseurs qui n'ont pas de site Internet et qui ne sont pas équipés pour réaliser des transactions électroniques

seront laissés pour compte », croit Michel Audet, professeur au département de relations industrielles à l'Université Laval.

Usage encore limité d'Internet

Toutefois, l'usage d'Internet pour la réalisation de transactions commerciales est assez limité et on estime qu'il n'est pas encore exploité à sa juste mesure. Selon la firme Evans Research Corp., le commerce électronique génère d'ores et déjà des revenus de l'ordre de 51 à 67 M\$ au Canada. Et ils devraient se chiffrer autour de 660 à 850 M\$ en l'an 2000.

Ce sont des sommes importantes qui se réaliseront à condition que l'on puisse résoudre de façon adéquate les problèmes de sécurité et de protection de la vie privée des individus.

En effet, à ce jour, plusieurs incertitudes subsistent en ce qui concerne la confidentialité des transactions, la sécurité des modes de paiement, les tarifs de télécommunications

et la réglementation dans le domaine.

Et il existe d'autres difficultés majeures à résoudre. En premier lieu, plusieurs entreprises peinent à établir le contact par réseau avec les fournisseurs et les clients. De plus, une forte majorité de consommateurs hésitent à faire des achats par ce mode de communication.

Selon un sondage d'Ekos Research Associates, 87 % des Canadiens sont réticents à donner leur numéro de carte de crédit par le biais d'Internet. De plus, la dernière enquête du Centre francophone de recherche en informatisation des organisations (CEFRIO) révèle que seulement 38 % des ménages québécois possèdent un ordinateur et que 11 % ont un accès à Internet.

Horizon de cinq ans

« Dans cinq ans, l'utilisation du réseau Internet sera assez répandue pour que les entreprises puissent utiliser le commerce électronique de façon stratégique », prédit Lyne

Bouchard, consultante chez LGS.

C'est à ce moment que les entreprises qui n'ont pas su développer cette expertise pourraient être doublement pénalisées en perdant des ventes et en étant exclues des réseaux développés entre les partenaires économiques de la société.

Selon M^{me} Bouchard, le branchement en réseaux n'est donc plus une question de stratégie mais d'efficacité et de bon fonctionnement. Par exemple, le traitement électronique des données diminue les coûts d'exploitation de l'entreprise parce qu'elle n'a plus besoin d'autant de personnel pour donner le service à la clientèle ou pour faire la saisie des informations.

La préoccupation de la compétitivité tient également compte de la possibilité d'utiliser les nouvelles technologies pour prospecter de nouveaux marchés. « Il y a déjà des entreprises qui font de la prospection de marchés via Internet, mais elles sont considérées comme avant-gardistes ! » lance M^{me} Bouchard. ■



Avec l'union de Compaq et Digital,
la façon dont le monde abordera
l'informatique sera transformée à jamais.

Des questions ?

Tourisme : les nouveaux retraités voyageront différemment

Martine
Turenne

Parce qu'ils sont plus éduqués, fortunés et en meilleure santé que la génération qui les précède, les nouveaux retraités pourraient révolutionner l'industrie touristique.

« Oubliez les vieux en autobus jaune. Pensez plutôt à un couple en BMW, une carte sur les genoux, qui aura choisi sa destination sur Internet », dit Robert Paré, directeur marketing des équipements scientifiques de la Ville de Montréal.

Vision idyllique ? Les avis sont partagés. Pour certains, l'industrie touristique ne sera plus jamais la même après le passage de la cohorte des baby-boomers. Pour d'autres, l'âge et ce qui l'accompagne feront en sorte que les nouveaux retraités ne voyageront guère différemment.

La nouvelle génération de retraités a plus d'argent. On prévoit, d'ici quelques années, un important transfert de fonds des octogénaires à leurs enfants quinquagénaires. Une partie de cet argent ira dans des gâteries, comme les voyages de luxe et

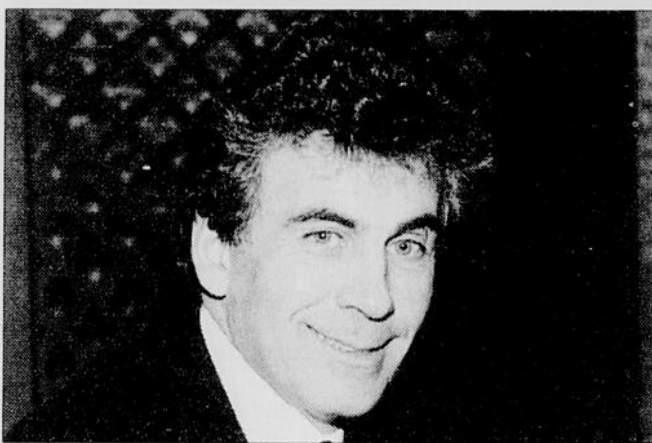


PHOTO: JEFF-GUY PARRIS, LES AFFAIRES

les croisières.

La nouvelle génération est aussi plus instruite qu'aucune autre auparavant : un quinquagénaire sur quatre a un diplôme, caomparativement à un sur 10 pour la génération précédente. Dès sa jeunesse, elle a bénéficié de la démocratisation du voyage. Le monde lui est plus familier, moins terrifiant.

« Les nouveaux retraités ont déjà eu l'occasion de voyager. Ils auront envie d'essayer de nouvelles choses, comme ils l'ont fait toute leur vie », dit Michel Archambault, titulaire de la Chaire de tourisme à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

De plus en plus, les retraités achèteront eux-mêmes leurs billets sur Internet, un réseau qu'ils ont massivement investi, et y réserveront leurs hôtels. Les agents de voyages seront davantage des conseillers.

Retraités flyés et... Zoulous

Enseignante à la retraite, Thérèse Michaud-Laperrière est un peu le prototype de ces nouveaux voyageurs. Elle a mis sur pied, il y a deux ans, l'Association des retraités flyés, un regroupement informel et spontané, comme elle aime à le dire, de 600 retraités qui partagent le

■ Michel Archambault : « Les nouveaux retraités ont déjà eu l'occasion de voyager. Ils auront envie d'essayer de nouvelles choses, comme ils l'ont fait toute leur vie. »

lent pas conduire. Ceux qui ont autour de 55 ans veulent voyager par leurs propres moyens. C'est une autre génération. Ça ne les énerve pas de prendre une carte, de ne pas être organisés. »

Désaccords

Ça ne les énerve pas... maintenant, mais qu'en sera-t-il de demain, lorsque l'insécurité propre à la vieillesse les rattrapera ?

Lorsqu'elle organise des voyages pour les lecteurs du magazine *Le Bel Âge*, Francine Tremblay, présidente des Éditions du Feu Vert, s'assure que les deux prémisses de base sont respectées : soleil et sécurité. « Fondamentalement, je crois qu'il n'y aura pas de différences entre les générations. Les gens ne changent pas complètement en une génération. »

En faisant leurs prédictions optimistes, démographes et gérontologues ont oublié une chose, croit Jean Stafford, professeur en économie touristique à l'UQAM : il faut calculer l'espérance de vie, certes, mais surtout l'espérance de vie en bonne santé. « Ce

qu'il faut voir, c'est le nombre d'années où les retraités pourront voyager librement. Cela correspond à environ six ou sept ans après leur retraite. Après, il y a des contraintes physiques évidentes, des étourdissements, des oublis. Donc, ce marché ne sera pas le pactole qu'on dit. »

Mais les nouveaux retraités, dit Michel Archambault, sont physiquement plus en forme que jamais, plus soucieux de leur santé, plus actifs. « Et ils ne veulent pas vieillir. »

Parce qu'ils vieillissent tout de même, les voyages culturels seront de plus en plus courus, croit Robert Paré : la visite d'églises, des musées, des ruines. Et pas seulement les voyages culturels. En fait, la grande tendance de cette génération sera les voyages à la carte, hyper spécialisés. Qu'ils voyagent seuls ou en groupe, ce qui caractérise ces nouveaux retraités est leur individualisme, la multiplicité de leurs goûts et de leurs besoins. Sans oublier leurs exigences. Les grossistes ne pourront donc plus offrir un seul type de voyage : nous sommes à l'ère du sur-mesure. ■

Est-ce que ça changera pour moi ?
Et moi ? Et moi ? Et moi ? Et moi ?

Beaucoup de choses. En fait, notre entreprise est structurée de manière à vous permettre de tirer le meilleur parti possible de votre expérience informatique, que vous utilisiez un seul micro-ordinateur ou que vous exploitiez le réseau le plus complexe d'une entreprise mondiale. Comment ? Grâce à la gamme la plus vaste de produits et services abordables et conformes aux normes de l'industrie. Grâce aux partenariats stratégiques les plus riches et les plus solides. Grâce aussi à l'énergie, à la détermination et à la passion pour l'innovation utile qui motivent les membres de notre personnel dans leur recherche des solutions les mieux adaptées à vos problèmes les plus ardues.

Les Sociétés d'aide au développement des collectivités demeureront fédérales

Alain
Duhamel

Développement économique du Canada pour les régions du Québec renouvellera son appui financier aux Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC).

D'ici à trois ans, le gouvernement fédéral contribuera pour plus de 36 M\$ au fonctionnement des 54 SADC du Québec.

Ce faisant, Ottawa indique en même temps qu'elle n'a pas l'intention de céder à la province cet instrument d'action et de présence dans les collectivités rurales et semi-urbaines.

Le gouvernement de Québec réclame une nouvelle entente fédérale-provinciale de développement économique régional et souhaite rapatrier dans ses propres structures les activités et les ressources des SADC.

Les SADC existent depuis les années 1980 et ont des moyens d'action importants. Elles emploient quelque 275 permanents et administrent des fonds de 90 M\$ investis sous forme de prêts ou de capital-actions dans des centaines d'entreprises.

Pour la seule année 1995-96, les SADC ont investi plus de 24 M\$ dans 800 projets et ont eu un effet de levier estimé à 87 M\$.

Leur action a contribué à créer 2 200 emplois et à en soutenir 4 300 autres.

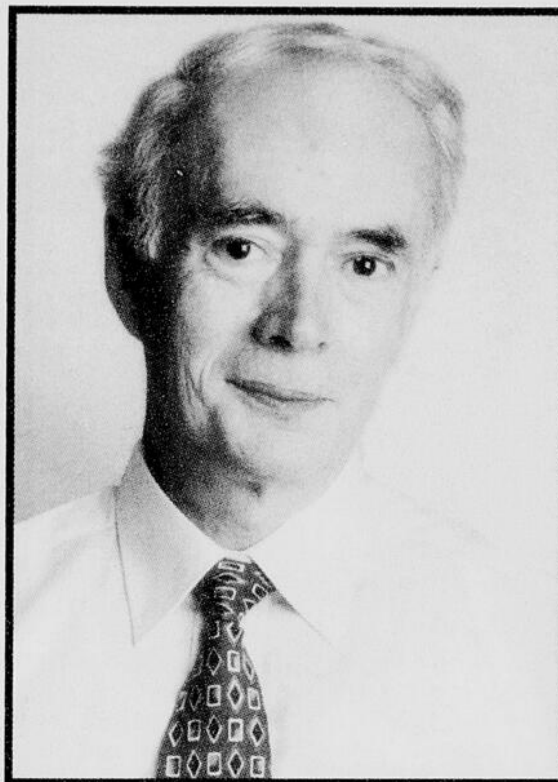
L'une de leurs missions consiste à contrer l'exode des

jeunes vers les centres urbains en les aidant à lancer leur propre entreprise dans leur région.

Dans ce but, elles ont lancé

l'automne dernier le programme *Stratégie jeunesse* lequel, après seulement quatre mois d'activité et un investissement de 5,3 M\$, a permis à

325 projets de jeunes entrepreneurs de créer 428 nouveaux emplois et de contribuer au maintien de 452 autres emplois en région. ■



L'expérience a sa valeur. Quand ça compte.

« [M. Massie] est un gestionnaire prudent qui choisit ses titres en fonction de leur valeur et qui refuse de payer trop cher pour une action. »

Gordon Pape, *Mutual Funds Update* (07-97)

Renseignez-vous sur le

Fonds multirevenu

de Tony Massie.

Appelez-nous au 1-800-661-2179.

**STRATÉGIE
GLOBALE**
FONDS DE PLACEMENT

Le prospectus simplifié contient des renseignements importants sur le *Fonds multirevenu Stratégie Globale*. Obtenez-en un exemplaire auprès d'un courtier en valeurs mobilières, d'un conseiller en placement ou de Stratégie Globale et lisez-le attentivement avant d'investir. Ce fonds obtenait des rendements annuels composés (05-98) de 20,7 %, 20,7 % et 15,7 % sur un an, trois ans et cinq ans respectivement. Les taux de rendement indiqués représentent le rendement annuel composé total historique, incluant les changements dans la valeur des parts et le réinvestissement des distributions et ne tiennent pas compte des frais d'acquisition, de rachat et autres frais optionnels qui auraient réduit le rendement. Les rendements passés ne suggèrent pas des rendements futurs équivalents. Le rendement des placements et la valeur des parts fluctueront. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la SADC. Ces renseignements ne constituent pas et ne visent pas à remplacer les conseils d'un expert. Il est recommandé de demander les conseils d'un courtier ou d'un conseiller en placement. ^{MD} Une marque déposée de la Société financière Stratégie Globale Inc.



Quel genre de rendement puis-je attendre d'un nouveau Compaq ?

Il est illimité. Nous avons pris un engagement ferme à l'égard de toutes nos plates-formes et technologies — depuis OpenVMSSM et UNIX[®] jusqu'à Windows NT[®] et NonStop[®] Kernel; depuis Intel[®] et Alpha 64 bits jusqu'à la plate-forme qui réunit tout ce que nous faisons : l'Internet. Notre but : protéger vos investissements passés dans la technologie de l'information et assurer leur compatibilité avec vos achats futurs. Non seulement pour amener ces technologies vers la normalisation en industrie, mais aussi pour servir de catalyseur à de nouvelles technologies utiles et abordables qui conduiront là où vous voulez aller.

Certains centres de ski ne peuvent absorber la baisse de l'achalandage

« Le taux d'endettement des stations de ski du Québec est trop élevé en regard des entrées d'argent

qu'elles ont annuellement », explique Michel Archambault, titulaire de la chaire de tourisme de l'École des sciences

de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM). Par les temps qui courent, plusieurs gestionnaires

de montagnes québécoises n'ont d'autres choix que de restructurer leurs dettes ou de laisser la place à de nouveaux

investisseurs. Charles Desourdy, l'homme à la tête de la Station de ski Bromont, pointe les gouvernements.

Durant les années 80, rappelle-t-il, Québec avait une politique de développement du ski alpin, qui l'a amené à subventionner cette industrie. L'apport de fonds publics a provoqué une surabondance de l'offre de ski. Les promoteurs ont aussi vu trop grand. « Durant les années 80, les gestionnaires de montagnes ont fait de mauvaises planifications. Leurs calculs de rentabilité ont été trop souvent basés sur les chiffres d'années exceptionnelles, point de vue achalandage », estime Michel Archambault.

C'est sans compter que la fréquentation des pentes de ski diminue avec l'âge. Or, l'importante cohorte de *baby-boomers* s'est mise à vieillir durant les années 90, avec ses conséquences sur la rentabilité des montagnes.

« Les centres doivent maintenant offrir de nouvelles activités à cette couche de la population. Tremblant, dans les Laurentides, illustre bien cette nouvelle façon de faire », explique Michel Archambault. Statistique révélatrice : le quart de ceux qui se rendent au Mont Tremblant n'y vont pas pour dévaler les pentes sur deux planches. ■

L'expérience a sa valeur. Quand ça compte.

« Sartz est l'investisseur par excellence pour la valorisation [...] sur qui vous pouvez vous fier à long terme, peu importe les conditions du marché. »

Jonathan Chevreau, *Smart Funds* 1998



STRATÉGIE
GLOBALE
FONDS DE PLACEMENT

Renseignez-vous sur le
Fonds de perspectives canadiennes

de John Sartz.

Appellez-nous au 1-800-661-2179.

Le prospectus simplifié contient des renseignements importants sur le Fonds de perspectives canadiennes Stratégie Globale. Obtenez-en un exemplaire auprès d'un courtier en valeurs mobilières, d'un conseiller en placement ou de Stratégie Globale et lisez-le attentivement avant d'investir. Ce fonds obtenait des rendements annuels composés (05-98) de 18,09 % et de 16,92 % depuis son lancement et sur un an respectivement. Les taux de rendement indiqués représentent le rendement annuel composé total historique, incluant les changements dans la valeur des parts et le réinvestissement des distributions et ne tiennent pas compte des frais d'acquisition, de rachat et autres frais optionnels qui auraient réduit le rendement. Les rendements passés ne suggèrent pas des rendements futurs équivalents. Le rendement des placements et la valeur des parts fluctueront. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la SADC. Ces renseignements ne constituent pas et ne visent pas à remplacer les conseils d'un expert. Il est recommandé de demander les conseils d'un courtier ou d'un conseiller en placement.

MD Une marque déposée de la Société financière Stratégie Globale Inc.

Y a-t-il une force dans la normalisation ?

Absolument. Lorsqu'une technologie arrive à établir la norme en industrie, il devient moins coûteux et risqué de l'adopter, et le nombre de particuliers et d'entreprises qui peuvent l'utiliser augmente. Voilà ce qu'est la force. Et c'est l'un des principes à l'origine de la fondation de Compaq. Aujourd'hui, nous ouvrons la voie en choisissant les technologies les meilleures et les plus prometteuses — qu'elles soient destinées à l'ordinateur de bureau ou à l'entreprise entière — et en les amenant vers une acceptation plus répandue, à des prix plus abordables. De la sorte, un plus grand nombre de gens ont à leur disposition des moyens accrus et améliorés de faire ce qu'ils doivent.

Ski : des monts font faillite, d'autres changent de main

Jean-François
Gagnon

L'industrie des stations de ski est en profonde mutation. Plusieurs centres du Québec vivent des heures incertaines et de grands propriétaires fonciers en profitent pour mettre la main sur des montagnes à petits prix.

Récemment, les skieurs estriens ont appris, avec consternation, que l'illustre propriétaire **Fernand Magnan** abandonnait la gestion du **Mont Orford**, remettant les clés à la **Banque Nationale**.

Les importants problèmes financiers de **Station de ski Bromont**, dans la municipalité du même nom, et du mont **Stoneham**, près de Québec, ont aussi été des faits marquants des derniers mois. D'autres centres cherchent des propriétaires depuis plusieurs années, comme le **Mont La Réserve**, à Saint-Donat, dans Lanaudière.

Dans la même veine, on pourrait parler de la faillite, le 11 mai dernier, de l'**Hôtel Le Chantecler**, dans les Laurentides, ce qui comprend l'hôtel, les installations de ski Chantecler et un terrain de golf. Le complexe géré par le

syndic KPMG sera sous peu la possession de **New Castle**, un groupe de Shelton, au Connecticut. L'offre d'achat se rapportant à cette transaction a été acceptée. Aucun chiffre n'a cependant été révélé.

Adstock, située en Estrie, du côté de Thetford Mines, a quant à elle été acquise le 5 juin dernier par **Fierté Mont Adstock**. Cette société est composée d'une trentaine de propriétaires indépendants, qui y ont mis 250 000 \$, et d'une vingtaine d'organismes socioéconomiques (200 000 \$), dont la **Société d'aide au développement des collectivités (SADC)** et certaines caisses populaires de la région. Le montant de la transaction s'est élevé à 450 000 \$, alors que l'évaluation du mont de 300 mètres et de ses installations se chiffre au-delà du million de dollars.

Près de Québec, **Stoneham** serait bientôt achetée par le groupe **Skiing Louise**, une société installée dans l'Ouest canadien et exploitant déjà six centres, dont celui de Lac Louise, en Alberta.

À Bromont, le mont demeurera vraisemblablement la propriété de la famille **Desourdy**, qui en est proprié-



re depuis 1964. « Nous devrions annoncer officiellement cette nouvelle d'ici un mois », confirmait dernièrement **Charles Desourdy**, président-directeur général de **Statour**.

Statour est la nouvelle société en commandite de la famille **Desourdy** qui devrait gérer cette montagne et ses infrastructures, en mesure d'accueillir le public été comme hiver. Station de ski Bromont était encore, il y a peu, l'entreprise qui avait cette tâche.

Enfin, en ce qui a trait au **Mont Orford**, la gestion du site est présentement l'affaire de la firme comptable **KPMG**. L'exploitation du

■ Le nombre de centres où l'on peut pratiquer le ski au Québec est passé de 110 en 1988 à 86 en 1998.

centre reprendrait normalement l'hiver prochain.

Par ailleurs, des rumeurs ont circulé, au cours des dernières semaines, faisant passer le **Mont Orford** aux mains de la compagnie **Mont Saint-Sauveur**, qui exploite des centres dans les Laurentides et le Vermont. L'entreprise a catégoriquement démenti l'information. Depuis 10 ans, le nombre de centres où l'on peut pratiquer ce sport a chuté passant de 110 en 1988 à 86 en 1998. Tout indique que cette tendance se maintiendra.

Les stations sont et seront de plus en plus gérées par des experts du loisir, comme les groupes **Skiing Louise**, d'Alberta, **Intrawest**, de Vancouver, ou l'entreprise **Mont Saint-Sauveur**, dans les Laurentides. Ces gestionnaires en profiteront. Les centres se vendent très peu cher, soit entre 15 et 25 % de la valeur de l'actif. ■

FONDATION
UNIVERSITAS
DU CANADA
CORPORATION AFINI BÉNÉVOLE

Nomination



Madame France Bilodeau, f.c.a., f.s.a., c.f.a.

Monsieur Jean Marchand, M.Sc.C., Adm.A., président de Fondation Universitas, est heureux d'annoncer l'élection de madame France Bilodeau au conseil d'administration de la Fondation.

Madame Bilodeau est vice-présidente du Groupe-conseil Aon inc. et détient un fellow de l'Institut Canadien des Actuaire. Analyste financière agréée, elle agit à titre de conseillère en régimes de retraite tant dans le secteur corporatif que dans le secteur municipal et ce, depuis plusieurs années. Madame Bilodeau a réalisé plusieurs mandats spécifiques à la conception de régimes de retraite, à la communication aux membres de comités de retraite et à la gestion d'actifs.

Au service de tous les canadiens depuis 1964, Fondation Universitas est reconnue mondialement et s'inscrit comme chef de file au Québec en matière de régimes d'épargne et de bourses d'études. Possédant des actifs de plus de 90 millions \$, elle est la seule fondation canadienne, offrant des REEE, qui a son siège social au Québec.

PLACEMENT EXCLUSIF
GESTION
UNIVERSITAS inc.

Plus de 90 millions \$ versés en bourses d'études et en épargnes



C'est nous. Qu'il s'agisse de travailler de concert avec nos partenaires en technologie, nos partenaires distributeurs ou nos clients, c'est une collaboration véritable dans le cadre de laquelle nous aidons à innover, à élaborer et à mettre au point les meilleures solutions. Nous avons toujours été enclins à prendre les devants en matière de partenariats. Et aujourd'hui, nous recherchons constamment les meilleurs esprits de notre industrie de sorte qu'ensemble, nous puissions trouver les meilleures réponses dans tous les domaines, depuis le commerce sur Internet jusqu'aux applications essentielles à la mission de l'entreprise dans les secteurs de la finance, des communications, de la fabrication et d'autres encore.

Suivi des travaux parlementaires à incidence économique

Commission des transports et de l'environnement

À compter du 22 septembre 1998 : Consultation générale et auditions publiques sur l'avant-projet de loi intitulé Loi sur la sécurité des barrages. Les mémoires devront être reçus au plus tard le 11 septembre.

Nouveaux projets de loi

- Avant-projet de loi sur la sécurité des barrages. Accroître la sécurité des barrages d'une hauteur de 1 mètre et plus et celle des digues et des installations annexées. Statut : présenté le 17-06-98.
- 454 : loi modifiant le Code des professions en vue de faciliter l'administration du système professionnel. Statut : présenté le 18-06-98.
- Avant-projet de loi modifiant la loi sur les ingénieurs. Redéfinir le champ de pratique des ingénieurs. Statut : présenté le 18-06-98.

Sanction

- 182 : Loi modifiant la Loi sur les mines et la Loi sur les terres du domaine public. Allègement administratif et remplacement du jalonnement sur le terrain par la désignation des titres sur carte informatisée. Statut : sanction le 17-06-98.
- 186 : Loi sur le soutien du revenu et favorisant l'emploi et la solidarité sociale. Prévoit des programmes de réinsertion pour les jeunes de 18-24 ans, une prime de 500 \$ pour ceux qui trouvent un emploi, et permet une hausse des revenus du travail sans que cela touche la valeur des prestations reçues. Statut : sanction le 20-06-98 (adopté le 19-06-98 sous la motion de suspension des règles parlementaires).
- 188 : Loi sur la distribution de produits et services financiers : Décloisonnement financier pour permettre au personnel du Mouvement Desjardins de vendre tous les types de produits d'assurance. Statut : sanction le 20-06-98 (adopté le 19-06-98 sous la motion de suspension des règles parlementaires).
- 405 : Loi favorisant la protection des eaux souterraines. Interdit depuis le 18 décembre 1997 d'établir de nouvelles prises d'eau ou d'augmenter les débits des prises d'eau existantes souterraines destinées à être commercialisées. Mesure temporaire pour atténuer les tensions locales, le temps de procéder à la consultation publique. Statut : sanction le 17-06-98 (cessera d'être en vigueur à la date fixée par le gouvernement ou, au plus tard, le 1^{er} janvier 1999).
- 427 : Loi modifiant diverses dispositions législatives concernant les organismes municipaux. Accorde de nouveaux pouvoirs aux municipalités et aux communautés urbaines. Statut : sanction le 20-06-98.
- 438 : Loi sur Héma-Québec et sur le Comité d'hémovigilance : Confie à Héma-Québec la mission d'assurer notamment à la population un approvisionnement en sang et en produits et constituants sanguins. Statut : sanction le 20-06-98.
- 440 : Loi modifiant la Loi sur la fiscalité municipale. Favorise les échanges entre le propriétaire d'un immeuble à vocation unique de na-

ture industrielle ou institutionnelle et l'évaluateur de l'organisme municipal responsable de l'évaluation. Statut : sanction le 20-06-98

- 442 : Loi sur le regroupement de certaines sociétés d'État. Fait suite au Discours sur le budget du 31 mars 1998 et regroupe REXFOR, SOQUEM, SOQUIA et SOQUIP avec la SGF. Statut : sanction le 20-06-98.
- 444 : Loi sur le tabac : interdit l'usage du tabac dans les lieux publics fermés sous peine d'amendes pouvant aller jusqu'à 600 000 \$ et édicte les règles applicables à sa vente ainsi qu'à la publicité et la promotion du tabac. Statut : sanction le 20-06-98.
- 445 : Loi relative au bâtiment et à l'industrie de la construction. Modifie diverses lois dans les domaines du bâtiment et de l'industrie de la construction afin d'en faciliter l'application. Statut : sanction le 20-06-98.

Évolution des projets de loi

- 449 modifiant la Loi sur le Conseil supérieur de l'éducation afin d'instituer le comité consultatif sur l'accessibilité financière aux études. Statut : étude du principe le 17-06-98.
- 450 Loi modifiant la Loi électorale, la Loi sur la consultation populaire : Permet à un électeur ou groupe composé majoritairement d'électeurs de faire ou d'engager des dépenses de publicité pour, sans favoriser ni défavoriser directement un candidat ou un parti, soit faire connaître son opinion sur un sujet d'intérêt public ou obtenir un appui à une telle opinion, soit prôner l'abstention ou l'annulation du vote. Statut : commission parlementaire le 17-06-98.
- 451 modifiant la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et la protection des renseignements personnels, la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé et d'autres dispositions législatives. Statut : étude du principe le 19-06-98.

Nominations

- **Pierre Parent** est nommé membre et président du conseil d'administration de la Société des alcools du Québec.
- **Anna-Laura Javicoli** et **Nathalie H. Tremblay** sont nommées de nouveau membres du conseil d'administration de cette Société.
- **Jacques Brind'Amour** et **Jean-Germain Huot** sont nommés membres du conseil d'administration de cette même Société.
- **Marie-Thérèse Neklawi** est nommée membre du conseil d'administration de la Fondation universitaire de l'Université du Québec.
- **Jean-Pierre Marquis** est nommé membre du conseil d'administration de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue.
- **Louis Gosselin** est nommé membre du conseil d'administration de l'Université du Québec à Rimouski.
- **Jacques Bégin** est nommé membre du conseil d'administration de l'Université du Québec à Trois-Rivières.

Source : Ducharme Perron, Communication Affaires publiques

En cette fin de session parlementaire d'hiver, qui s'est terminée le vendredi 19 juin 1998, le leader parlementaire du gouvernement a une fois de plus utilisé la motion de suspension des règles pour adopter, tel que dit dans le jargon des députés, « dans le bâillon » trois projets de loi dont deux fortement contestés.

En effet la loi sur les intermédiaire des marché, la loi 188, et la réforme de la ministre Louise Harel, la loi 186 sur le soutien du revenu, ont été adoptées en accéléré sans avoir été débattues selon les règles parlementaires.

À venir

Commission des institutions

À compter du 6 octobre 1998 : Consultation générale et auditions publiques sur la loi 454 modifiant le Code des professions et d'autres lois professionnelles. Les mémoires devront être reçus au plus tard le 25 septembre 1998.

À compter du 20 octobre 1998 : Consultation générale et auditions publiques sur l'avant-projet de loi intitulé Loi modifiant la Loi sur les ingénieurs et d'autres dispositions législatives. Les mémoires devront être reçus au plus tard le 8 octobre 1998.

Commission de l'économie et du travail

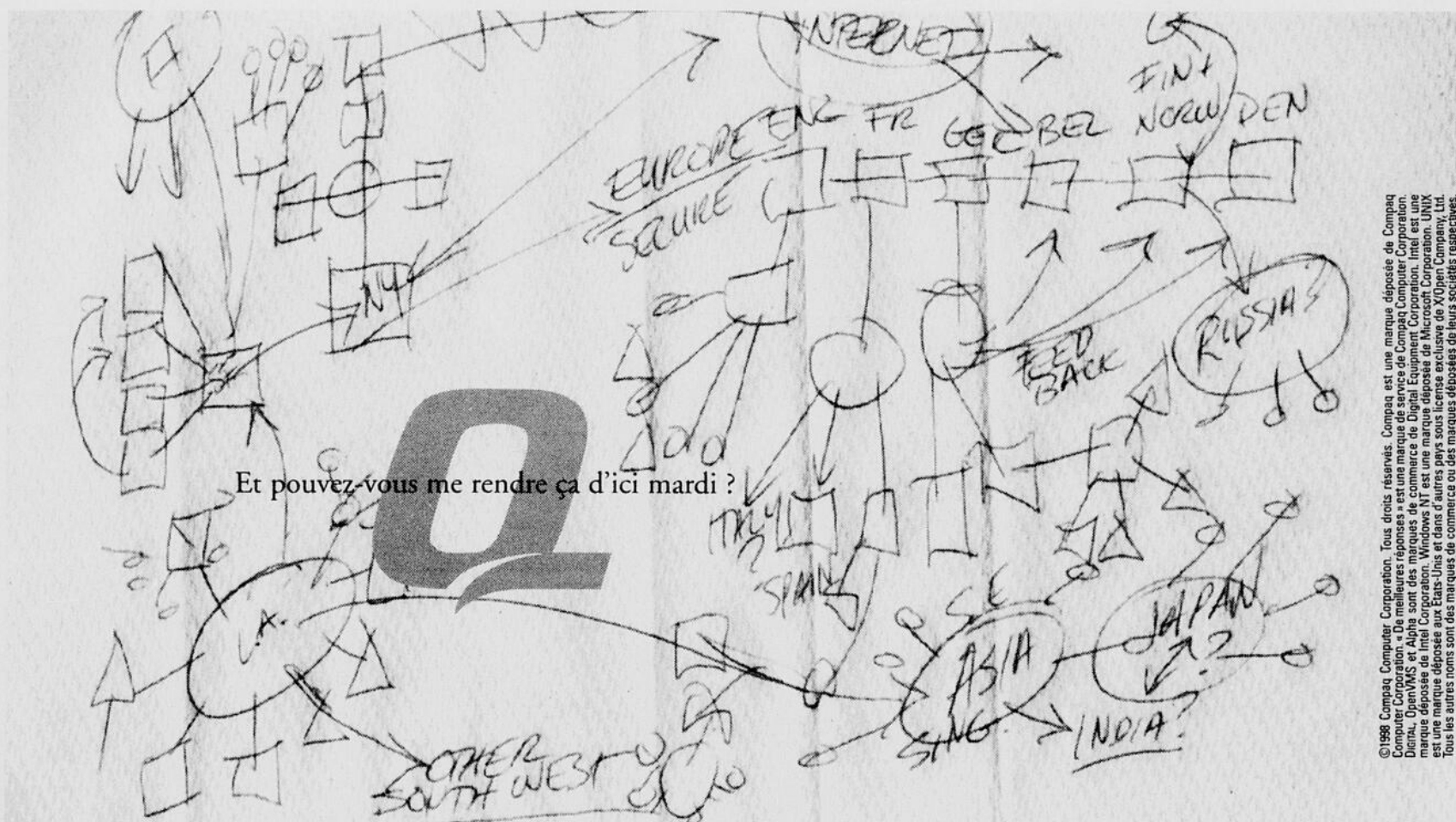
À compter du 25 août 1998 : Consultation générale et auditions publiques portant sur l'évolution du phénomène ayant trait à l'introduction des clauses *orphelines* dans les conventions collectives. Les mémoires devront être reçus au plus tard le 14 août 1998.

Dates à déterminer :

Mandat d'initiative - Entendre des témoins relativement au projet groupe-traction-moteur-roue électrique
Surveillance d'organisme public - Commission de la construction du Québec

Commission de la culture

À compter du 8 septembre 1998 : Consultation générale et auditions publiques sur la loi 451 modifiant la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels, la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé et d'autres dispositions législatives. Les mémoires devront être reçus au plus tard le 28 août 1998.



Et pouvez-vous me rendre ça d'ici mardi ?

Qui d'autre que nous pourrait le faire ? Nous pouvons maintenant compter sur l'une des meilleures forces de service et soutien dans le monde : quelque 25 000 experts en technologie de l'information dans plus de 100 pays. Nous avons même mis à profit notre expérience en résolution de problèmes pour en tirer des outils et produits de pointe, que nous offrons à nos partenaires, revendeurs et clients directement ou sur le Web, avec des économies de temps et d'argent considérables. Voilà un exemple à l'appui d'une réalité qui se concrétise aujourd'hui plus que jamais : pour les meilleures réponses en matière de technologie de l'information, c'est incontestablement Compaq.

©1998 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés. Compaq est une marque déposée de Compaq Computer Corporation. « De meilleures réponses » est une marque de service de Compaq Computer Corporation. Digital, OpenVMS et Alpha sont des marques de commerce de Digital Equipment Corporation. Intel est une marque déposée de Intel Corporation. Windows NT est une marque déposée de Microsoft Corporation. UNIX est une marque déposée aux États-Unis et dans d'autres pays sous licence exclusive de X/Open Company, Ltd. Tous les autres noms sont des marques de commerce ou des marques déposées de leurs sociétés respectives.

Les dividendes versés aux conjoints actionnaires sont-ils imposables?

Les entrepreneurs n'ont pas à inclure, dans leurs revenus, les dividendes qu'ils versent à leurs conjoints actionnaires, même si le but avoué de cette planification fiscale est de réduire leurs impôts.

C'est ce qui ressort de la décision fort attendue rendue par la Cour suprême du Canada en mai dernier.

La Cour a renversé à l'unanimité la décision de la Cour fédérale d'appel et a décidé, contrairement aux prétentions du fisc, que l'entrepreneur **Melville Neuman** n'avait pas à inclure dans son revenu les dividendes versés à son épouse actionnaire, que celle-ci travaille ou non dans l'entreprise.

M. Neuman a constitué en corporation une société de portefeuille (**Melru Ventures**) dans le seul but de réduire son impôt en partageant son revenu avec sa conjointe, **Ruby Neuman**.

Il a transféré certaines actions de la société active **Newmac Services (1973)** à Melru et a reçu, en contrepartie, des actions d'une certaine catégorie de Melru. M^{me} Neuman a également souscrit à

une autre catégorie d'actions de Melru.

La structure du capital de Melru prévoyait des catégories d'actions comportant des droits et des privilèges différents. Les dividendes pouvaient être déclarés au seul gré des administrateurs d'une manière sélective entre les diverses catégories d'actions. Le revenu servant à alimenter ces dividendes provenait de dividendes versés sur les actions de la société active que M. Neuman avait transférées à la nouvelle société de portefeuille.

Melru touchait donc des dividendes versés par la société active. M^{me} Neuman, en tant qu'unique administratrice de Melru, a déclaré des dividendes de 14 800 \$ devant être versés sur ses propres actions.

Le fisc a inclus les dividendes de Melru versés à M^{me} Neuman dans le revenu de son mari après avoir invoqué une disposition de la *Loi de l'impôt sur le revenu* qui empêche le fractionnement du revenu dans certaines circonstances. En vertu de cette disposition, le contribuable est assujéti à l'impôt sur les sommes versées à une autre

personne lorsque, entre autres conditions, le paiement a été fait selon les instructions du contribuable et à son profit.

Décision de la Cour suprême

La Cour a soutenu que cette disposition particulière anti-évitement ne s'applique pas en général au revenu de dividendes.

Pour être assujéti à cette disposition, le revenu doit avoir appartenu légalement au contribuable faisant l'objet d'une nouvelle cotisation et devrait lui avoir été versé s'il n'avait pas réacheminé le paiement à une autre personne.

La Cour a fait remarquer que les actionnaires n'ont aucune revendication à l'égard des bénéfices non répartis d'une société tant que celle-ci n'a pas déclaré de dividendes sur leurs actions. Lorsque Melru a déclaré les dividendes sur la catégorie d'actions en cause, M^{me} Neuman était l'actionnaire inscrite. M. Neuman ne pouvait pas réacheminer ce revenu de dividendes, car il ne possédait aucune des actions sur lesquel-

les ces dividendes avaient été déclarés. Par conséquent, on ne peut pas dire que la déclaration de dividendes est un détournement du revenu que le contribuable aurait autrement touché.

La Cour suprême a apporté des éclaircissements sur l'une de ses décisions antérieures se rapportant à des problèmes de même nature (arrêt McClurg).

Dans cette affaire, le mécanisme de fractionnement du revenu a été utilisé entre les époux qui, tous deux, participaient activement à la société. Sans cette participation active, la décision laissait entendre que le fractionnement du revenu n'aurait peut-être pas été autorisé.

La décision dans l'affaire Neuman indique clairement que les dividendes sont versés aux actionnaires à titre de rendement du capital qu'ils ont investi dans la société, et non à titre de rendement d'un

apport sous forme de travail. Un dividende est donc un paiement qui se rapporte aux actions que l'on possède dans la société. Par conséquent, le droit de Neuman aux dividendes n'était nullement touché par le fait qu'elle ne participait pas activement à Melru.

La Cour a donc réaffirmé la validité du recours à une société de portefeuille et au versement de dividendes comme moyen de fractionnement du revenu, que le bénéficiaire des dividendes ait effectué ou non un apport à l'entreprise au

tre que le paiement d'un montant raisonnable pour les actions qui ont été acquises.

Règle anti-évitement

Le succès de M. Neuman est en partie attribuable à la législation fiscale qui était en vigueur en 1982, lorsque l'opération s'est déroulée.

En 1988, le Parlement a adopté une règle générale anti-évitement dans le but explicite de s'opposer aux transactions conçues uniquement pour éviter l'impôt. Dans l'affaire Neuman, la Cour suprême a saisi l'occasion de faire remarquer que les structures de planification actuelles peuvent faire l'objet d'une contestation de la part de **Revenu Canada** depuis la mise en vigueur de cette règle et des nouvelles règles d'attribution introduites depuis lors.

En conséquence, si les occasions de planification de fractionnement du revenu existent toujours dans le but de réduire vos impôts, il est bon d'examiner ces occasions pour s'assurer qu'elles sont encore acceptables aux yeux de Revenu Canada. ■



Yves

Thivierge

Yves Thivierge est associé au bureau de Québec de SamsonBélair Deloitte & Touche



COMPAQ

De meilleures réponses™

www.compaq.ca



Cellulaires et SCP : Harris Farinon Canada, le spécialiste des premières mondiales

Harris Farinon Canada a gagné deux *Mercurie* cette année, l'un dans la catégorie *Recherche et développement - Grande entreprise*, et l'autre, le *Prix spécial sur l'utilisation des nouvelles technologies de l'information*. L'un des principaux fournisseurs d'équipements de transmission radionumérique par micro-ondes pour les marchés mondiaux, l'entreprise de Dollard-des-Ormeaux a relevé un défi de taille en développant un système innovateur de transmission par micro-ondes en 12 mois, soit trois fois moins de temps que les gammes précédentes.

Le marché cible de Harris Farinon est la téléphonie cellulaire et les services de communications personnelles (SCP). On croirait que les entreprises dans ce domaine sont toutes nées d'hier. Ce n'est pas le cas de celle-ci, dont la fondation remonte à 1964, alors qu'elle se spécialisait déjà dans les réseaux hertziens.

Le système de transmission

numérique que vient de créer Harris Farinon Canada compte quelques premières mondiales à son crédit : il est deux fois plus petit que les modèles des concurrents, il utilise des circuits intégrés à haute densité de type *mmic* et une antenne plate au sommet des édifices. La livraison peut se faire en 10 jours au lieu de sept semaines, et l'installation en une heure plutôt qu'en deux jours.

« Ce programme a permis d'accroître le nombre d'employés en R & D de 50 % pour le porter à 85 personnes, explique le directeur, Administration et Affaires internationales, Jean-Guy Frenette. Pour l'ensemble de l'entreprise, le nombre d'employés a augmenté de 36 % depuis trois ans pour grimper à 475. Les postes créés sont principalement des emplois de haut niveau. »

Quelque 60 M\$ ont été investis depuis 1990 en recherche et développement et 10 M\$ en soutien marketing afin d'ouvrir des bureaux de

vente à l'étranger, 25 en tout. Une somme de 30 M\$ a également été investie pour maintenir à Montréal des installations de fabrication de classe mondiale.

« Nous occupons maintenant le 4^e rang des fournisseurs les plus importants du marché mondial des équipements de transmission par micro-ondes. Notre stratégie d'exportation fonctionne très bien. Depuis 1992 nous avons multiplié par 12 le volume des exportations. »

Stratégie mondiale

Pour pénétrer les marchés mondiaux, l'entreprise avait articulé sa stratégie générale autour de cinq grands axes :

- investir en recherche et développement pour concevoir des produits répondant aux attentes et aux normes techniques des marchés visés;
- transformer l'usine de Montréal en un centre de production de classe mondiale. L'homologation ISO

La Chambre de commerce du Québec a couronné les entreprises lauréates de la 18^e édition du concours les *Mercuriades*. Voici une présentation des entreprises lauréates dans les catégories *Recherche et développement*, *Marketing*, *Performance énergétique* et *Service à la clientèle*, ainsi que le *Prix spécial sur l'utilisation des nouvelles technologies de l'information*.



Sylvie Lalande, 1^{re} vice-présidente, Communications et marché consommateur Québec de Bell Canada, remet le prix spécial sur l'utilisation des nouvelles technologies de l'information à Jean-Guy Frenette, directeur Administration et Affaires internationales de Harris Farinon Canada.

9001 a été obtenue en 1993;

- investir massivement dans la formation du personnel. En 1997, elle a consacré 5 % de sa masse salariale à des programmes de formation;
- créer un réseau de vente

et de service à l'étranger afin d'établir une relation de confiance avec les clients;

- créer, dans les marchés jugés stratégiques, des alliances, des coentreprises ou des filiales afin de mieux servir la clientèle.

Harris Farinon a pris part à toutes les missions d'Équipe Canada et à celles du Québec au cours des trois dernières années. Près de 10 % de ses ventes sont liées aux contacts établis et aux ententes signées lors de ces missions.

Chauffage Serge Mongeon : un pro de l'efficacité énergétique

Chauffage Serge Mongeon, qui a reçu le *Mercurie Performance énergétique*, est un spécialiste de l'installation et du service en équipements énergétiques.

L'entreprise a réalisé récemment un projet clés en main au Collège rabbinique de Montréal à Boisbriand, visant essentiellement à réviser les installations des chaufferies et des salles mécaniques des bâtiments afin de réduire les coûts d'exploitation tout en améliorant l'efficacité énergétique.

Mission réussie : le Collège a enregistré d'appréciables économies d'énergie tout en offrant un meilleur confort aux occupants. L'impact environnemental du projet a permis, entre autres, de réduire la pollution atmosphérique en éliminant la plupart des équipements fonctionnant au mazout pour les remplacer par des systèmes au gaz naturel ou à l'électricité.

« D'énormes progrès ont été accomplis ces dernières années en matière d'efficacité énergétique », note le président de l'entreprise de Laval, Serge Mongeon.

« Les progrès de l'informatique, d'une part, permettent de mieux gérer les systèmes au jour le jour, et d'autre part, les millions de dollars investis dans le monde en recher-

che et développement ces dernières années ont totalement révolutionné notre industrie. »

« Nous suivons de très près tout ce qui se fait dans le domaine, de sorte à choisir les équipements les plus appropriés selon les besoins. »

La réfection des équipements du Collège rabbinique a été l'un des défis les plus ambitieux qu'ait relevé Chauffage Serge Mongeon depuis sa fondation il y a 25 ans.

Compte tenu de la conversion d'une bonne partie des équipements au gaz naturel, *Gaz Métropolitain* a été l'un des proches partenaires de l'entreprise, ainsi que le *Centre des technologies du gaz naturel (CTGN)*, l'un des plus importants laboratoires de R & D sur le gaz naturel au Canada.

« Pour compléter le projet, il a fallu construire un gazoduc de 4 km pour relier le Collège au réseau de gaz naturel. Par ailleurs, nous avons également utilisé plusieurs pompes à chaleur géothermiques, capables de puiser l'énergie calorifique dans la nappe phréatique », de préciser M. Mongeon.

Particulièrement préoccupée de la qualité de son service à la clientèle, l'entreprise a toujours voulu s'adapter aux besoins particuliers de ses clients.

Trisignal : un modem plus rapide, plus petit et moins cher

Trisignal Communications développe des modems qui permettent la transmission de données à des vitesses de plus en plus grandes. Elle conçoit le design complet des modems pour les vendre ensuite à des compagnies manufacturières en émettant des licences de fabrication.

L'entreprise de Montréal est reconnue comme l'un des spécialistes mondiaux de la technologie de modems avancés. Lauréate du *Mercurie* dans la catégorie *Recherche et développement - PME*, elle a développé à l'aide d'une équipe de 19 ingénieurs l'*embedded modem*, performant, portable, 80 % plus petit que le modem conventionnel et 92 % moins cher à fabriquer.

De par sa taille et son très faible coût, l'*embedded modem* ouvre la porte à une multitude d'applications, qui auraient été plus difficilement envisageables avec des appareils conventionnels.

Parmi les applications possibles, on retrouve non seulement les ordinateurs personnels, mais aussi les téléphones à écran, le Web TV, les appareils de télémétrie ou les appareils photonumériques.

« Nous sommes les seuls au monde à avoir développé un tel modem, dit le vice-

président, Recherche et développement, Daniel Robidoux. Il fera progresser de façon importante la technologie des modems et permettra plusieurs nouvelles applications, car il fonctionne sur n'importe quel microprocesseur et n'importe quel système d'opération.

« L'*embedded modem* devrait contribuer à augmenter nos revenus de façon très significative, ce qui nous permettra de financer des projets de recherche et développement encore plus ambitieux. »

L'entreprise, dont le chiffre d'affaires était de quelque 4 M\$ en 1997, s'attend à tripler ses revenus cette année.

L'avenir s'annonce bien : « Nous recevons des propositions du monde entier. J'ai presque chaque jour des appels-conférences avec des interlocuteurs du monde entier. Certaines des plus grandes multinationales font appel à nous pour résoudre des problèmes qui les bloquent parfois depuis des mois. Jusqu'à présent, nous avons toujours trouvé la solution. »

« A mon avis, le Québec est un paradis de la recherche et développement, parce que les gens d'ici sont encore animés du goût du risque et de la passion. »

La Cordée : opération marketing au sommet

Pour les amateurs de plein air au Québec, La Cordée, rue Sainte-Catherine à Montréal, a toujours été dans une classe à part, un nom presque mythique prometteur d'aventures, que ce soit en kayak de mer, en vélo, en camping ou accroché au sommet d'une paroi.

Le nom remonte à 1953, alors que les Scouts du district de Montréal fondaient la Cordée Plein Air.

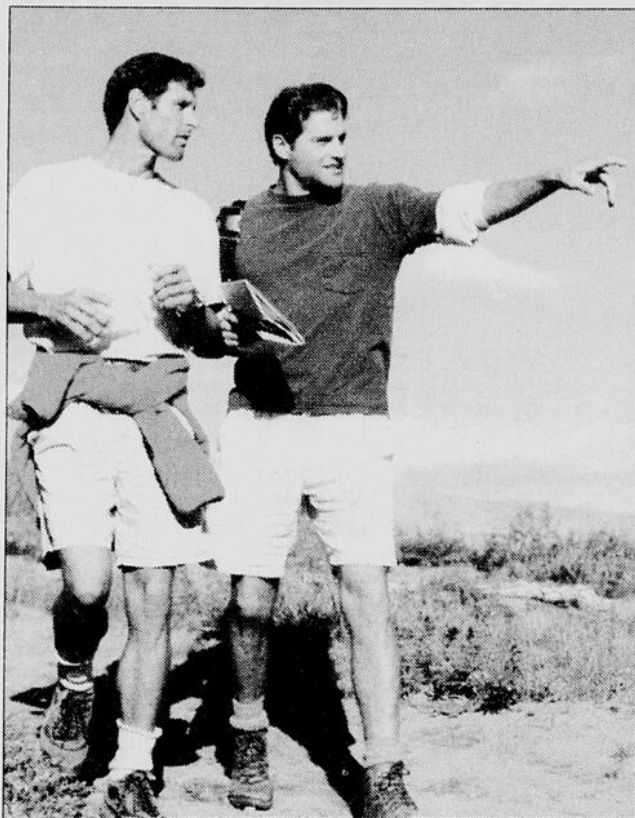
En 1991, l'arrivée d'une nouvelle équipe à la direction amène des changements majeurs. Trois ans plus tard, l'entreprise conçoit un plan de marketing visant à en faire le leader incontesté du plein air au Québec.

« Aujourd'hui, nous profitons des retombées de ce plan, estime le directeur général Richard Melanson. Nous avons triplé notre chiffre d'affaires, qui passe le cap des 12,7 M\$, et l'équipe compte désormais près de 100 employés, tous passionnés de plein air. »

Éléments importants du plan de marketing, la rénovation du magasin et l'extension des heures d'ouverture ont eu un impact évident.

Les ventes ont augmenté de 48 % depuis l'ouverture du nouveau magasin en avril 1997, 35 000 pi² sur trois étages, un investissement de plus de 2 M\$. De nouveaux outils de marketing comme les ca-

Le plan de marketing a aidé à tripler le chiffre d'affaires en moins de cinq ans.



La Cordée a basé son action sur un plan de marketing visant à en faire le leader incontesté du plein air au Québec.

talogues saisonniers et des circulaires ont également eu leur effet, ainsi que la gamme de produits signés La Cordée.

« Si tout va bien, nous obtiendrons des ventes de plus de 14 M\$ et un bénéfice d'exploitation dépassant

1 M\$ en 1998. Tous les éléments sont en place pour assurer une croissance importante au cours des prochaines années. »

La Cordée, qui a reçu cette année le *Mercurie Marketing*, continue de soutenir le mouvement scout montréalais en remettant annuellement à la *Fondation Scout La Cordée*, propriétaire de La Cordée, la totalité de ses bénéfices non réinvestis.



Un événement de la
Chambre de commerce du Québec



QuébecTel : une remarquable stratégie de service à la clientèle



Gilles Laroche, président et chef de la direction du groupe QuébecTel (à gauche), reçoit le Mercure des mains de Jean-Paul Gagné, éditeur du journal LES AFFAIRES.

QuébecTel, à Rimouski, a compris depuis longtemps l'importance de fidéliser sa clientèle. C'est dans cet esprit qu'elle a implanté une nouvelle stratégie de service à la clientèle basée sur une grande connaissance des besoins et attentes des clients et sur l'engagement de l'ensemble des employés en contact direct avec la clientèle.

Planifiée, organisée et contrôlée avec soin, cette stratégie a donné les résultats escomptés : « Nous avons consacré plus d'un demi-million de dollars au développement et à l'implantation de la stratégie, mentionne le président et chef de la direction du groupe QuébecTel, Gilles Laroche. Nous axons nos énergies sur l'amélioration de nos façons de faire pour que le client apprécie la facilité de faire affaire avec

nous. Les résultats sont là : nous notons une hausse significative du taux de satisfaction de la clientèle, des pertes de clients minimisées et une croissance de la notoriété de l'entreprise. »

Peu d'entreprises se sont donné la peine d'aller aussi loin dans l'élaboration d'une stratégie de service à la clientèle.

« L'implication des employés est essentielle au succès d'une telle démarche, puisque nous parlons de prévenance, d'attention, de continuité, de facilité et de courtoisie. Et je veux souligner ici l'engagement du personnel qui s'est impliqué pour faire en sorte que notre démarche ne devienne pas un projet ponctuel avec le temps. »

La stratégie fait appel à des équipes multidisciplinaires et

multihiérarchiques. La composition du *Comité de pilotage* et des équipes *Satisfaction* ainsi que les divers baromètres utilisés confèrent à la démarche une nature particulière qui en fait un remarquable outil.

Les membres des équipes analysent les résultats des sondages développés à leur intention, déterminent les causes et suggèrent eux-mêmes des solutions aux problèmes.

QuébecTel a reçu le *Mercurie Service à la clientèle*. « En remettant le *Mercurie* à QuébecTel, écrit le président, vous reconnaissez le mérite de 1 650 employés, de Gaspé à Donnacona, en passant par Sept-Îles, Montmagny et Sainte-Marie; 1 650 employés qui ont à cœur de répondre aux exigences d'un service rapide et fiable. »

Les commanditaires, indispensables à la tenue d'événements majeurs

Dès qu'il s'agit de l'organisation d'un événement aussi important que les *Mercuriades*, les commanditaires sont indispensables pour assurer la faisabilité et la crédibilité. Chaque année, les entreprises du Québec aident ainsi des milliers de projets des organisations d'affaires à voir le jour, des projets généralement liés à de l'aide communautaire, sociale, culturelle ou sportive.

Parfois, c'est une modeste entreprise qui commanditera l'équipe de baseball des enfants du quartier. D'autres aideront un explorateur à atteindre ses buts ou un hôpital à se procurer du matériel de haute technologie. D'autres encore choisiront de fournir des produits gratuits qu'elles fabriquent.

Les très grandes entreprises du Québec sont chaque année sollicitées des centaines de

fois. *Alcan*, par exemple, l'un des commanditaires des *Mercuriades*, reçoit quelque 1 500 demandes tous les ans. Elle ne peut répondre qu'à quelques dizaines d'entre elles.

« La demande est tellement forte que nous avons dû établir des règles précises, explique le directeur, Investissements communautaires et Commandites chez *Alcan*, Guy Ménard. Nous ne pouvons aider que quelques projets par année, mais nous répondons à toutes les demandes qui nous sont adressées, sauf les propositions de type circulaire. »

En matière de commandites, *Alcan* s'est dirigée ces dernières années vers les sciences et la technologie, ainsi que l'environnement. Elle s'adresse aussi aux jeunes et à leurs parents, pour leur rappeler les avantages des technologies de l'aluminium et leur présence

partout : produits d'emballage, contenants, canettes, automobile, bâtiment, fils et câbles, la liste est longue.

Par ailleurs, la plupart des employés d'*Alcan* sont engagés dans des activités sociales et communautaires. Guy Ménard estime normal de leur faciliter les choses : « C'est ainsi que nous sommes très présents au Saguenay-Lac-Saint-Jean, où se retrouvent 6 500 des 8 000 employés d'*Alcan* au Québec. Nous cherchons simplement à aider les organismes qui en ont le plus besoin. Ici, le retour en termes de visibilité ne compte pas. »


Rejoindre les gens d'affaires

En dehors de l'aide à caractère social, *Alcan* cherche par le biais des commandites à

rejoindre la clientèle des gens d'affaires.

« Dans le cas des *Mercuriades*, nous associons le *Mercurie*, une sculpture d'aluminium, aux entreprises les plus performantes de l'heure et nous faisons indirectement la promotion de l'aluminium comme un médium remarquable pour concevoir une oeuvre d'art. Nous avons longtemps été associés au monde des arts et de la culture. Les gens nous parlent encore aujourd'hui de l'époque du théâtre *Alcan*. »

« Par ailleurs, les *Mercuriades* sont l'un des événements majeurs du milieu des affaires au Québec. Notre présence d'année en année rappelle que nous sommes, nous aussi, un partenaire majeur en affaires. » Majeur, c'est peu dire : à elle seule, *Alcan* détient 10 % du marché mondial de l'aluminium.

<p>3000 : Processeur Pentium^{MD} II allant jusqu'à 350 MHz/mémoire SDRAM de 100 MHz à code correcteur d'erreurs extensible à 384 Mo/à partir de 2 215 \$²</p>	<p>@Outils d'affaires électroniquesSM</p>
<p>3500 : Jusqu'à deux processeurs Pentium II à 333 MHz/mémoire SDRAM à code correcteur d'erreurs extensible à 512 Mo/à partir de 3 317 \$²</p>	
<p>Vous voulez vous installer sur le Web sans dépenser une fortune? C'est possible. Les serveurs Netfinity 3000 et 3500 permettent aux entreprises de mettre sur pied des réseaux fiables tournant sur Windows NT et d'autres systèmes d'exploitation. Vous obtenez, au choix, le logiciel Lotus Domino ou la trousse Lotus Domino Intranet Starter Pack. Une assistance-configuration de 90 jours et une garantie de trois ans sont comprises. Et grâce à SystemXtra, vous obtenez un ensemble comprenant le matériel, les logiciels, les services et le financement pour vous aider à garder votre investissement sous contrôle. Visitez notre site Web à l'adresse www.ibm.com/pc/ca/servers ou composez le 1 800 IBM-2255*, poste 89P.</p>	

Les serveurs abordables Netfinity 3000 et 3500 IBM



**SUR LE
WEB,
PERSONNE
NE CONNAÎT
LA TAILLE
DE VOTRE
ENTREPRISE.**



Des solutions pour une petite planète^{MD}



*1 800 426-2255. Veuillez indiquer votre adresse professionnelle et le numéro de référence 89P. 1. MHz indique la vitesse interne du microprocesseur uniquement; d'autres facteurs peuvent aussi affecter le rendement.
2. Prix courant estimatif d'IBM consenti aux utilisateurs sur les modèles 847610U et 864410U. IBM et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation. Les noms de produit IBM sont des marques de commerce d'International Business Machines Corporation. Lotus, Domino et Lotus Domino Starter Pack sont des marques déposées de Lotus Development Corporation. Pentium et le logo Intel Inside sont des marques déposées, et MMX est une marque de commerce d'Intel Corporation. © IBM Canada Ltée, 1998. © IBM Corporation, 1998. Tous droits réservés.

Le monde du travail

On ne peut abuser de la clause de non-concurrence

L'employeur doit s'assurer que les conditions fixées sont raisonnables

Le 24 avril dernier, la Cour d'appel du Québec a rendu jugement dans l'affaire **Deghenghi c. Ayerst, McKenna & Harrison**, accueillant l'appel du salarié et condamnant l'employeur à lui verser la somme de 233 321 \$.

Cela représente la valeur des actions inscrites à son compte aux termes d'un programme d'intéressement des cadres, avec les intérêts et l'indemnité additionnelle calculés à compter du 1^{er} janvier 1986.

La Cour est d'avis que la clause du programme d'intéressement des cadres, qui prévoit le sort réservé aux actions inscrites en cas de départ du salarié, doit être interprétée à la lumière des principes et critères applicables à toute clause de non-concurrence en matière de contrat de travail.

Par conséquent, dans cette affaire, elle est illégale et contraire à l'ordre public.

Le programme d'intéressement

Le Dr **Romano Deghenghi** a été à l'emploi de Ayerst, McKenna & Harrison du 15 août 1960 au 31 décembre 1979. Au moment de son départ, il occupait le poste de vice-président, recherche, poste qu'il a occupé pendant environ huit ans.

Depuis 1969, il était inscrit à un programme d'intéressement des cadres mis sur pied par **American Home** (société mère du groupe dont fait partie son employeur).

Ce programme a été conçu en vue de récompenser certains salariés ayant contribué de façon substantielle au succès de l'entreprise. Il a pour but de les faire profiter concrètement de ce succès et de les inciter à poursuivre leurs efforts en ce sens.

Chaque année, le comité chargé de l'administration de ce programme identifie les salariés qui ont droit à cette forme de récompense et détermine, pour chacun, le *quantum* de la récompense qui leur est attribuée.

Ces récompenses peuvent être versées en argent comptant ou sous forme d'actions ordinaires d'**American Home** inscrites au nom du salarié concerné, immédiatement ou à une date ultérieure, selon la décision prise par le comité.

Dans le cas d'actions, le programme prévoit, sous réserve de diverses conditions, qu'elles seront remises au salarié dans la septième année qui suit celle au cours de laquelle elles lui ont été octroyées.

De 1969 à 1978, le Dr De-

ghenghi a eu droit à des témoignages annuels de reconnaissance.

Dans son cas, ses récompenses lui ont été versées sous forme d'actions inscrites à son compte. Le jour de son départ, le 31 décembre 1979, son compte indiquait un solde de 1 767 actions inscrites.

Le Dr Deghenghi a quitté son emploi à la demande de Ayerst, McKenna & Harrison; la Cour conclut qu'il a été victime d'un congédiement, malgré le fait que les parties aient convenu de donner à son départ la forme d'une démission.

Le Dr Deghenghi a réussi à se trouver un nouvel emploi auprès d'un concurrent. Toutefois, le programme d'intéressement comporte une clause particulière qui s'applique au solde des actions inscrites au compte d'un salarié dans une telle situation : aucun paiement ne sera fait à un salarié qui se trouve en concurrence avec **American Home**.

Ayerst, McKenna & Harrison est donc d'avis que le Dr Deghenghi a perdu tous ses droits au solde des actions inscrites à son compte au 31 décembre 1979.

Décisions de la Cour supérieure

Dans un jugement rendu le 12 août 1987, la Cour supérieure a donné raison à l'employeur, déclarant la clause du programme d'intéressement parfaitement légale et applicable.

La Cour s'appuie sur le fait que le salarié l'avait acceptée et qu'il en avait violé les dispositions en toute connaissance de cause en acceptant un emploi auprès d'un concurrent en France.

Cette clause n'a pas la forme habituelle d'une clause de non-concurrence en ce qu'elle ne défend pas au salarié de travailler pour un concurrent. Elle doit toutefois être assimilée à une telle clause et être interprétée en conséquence.

Le programme d'intéressement, bien que totalement discrétionnaire, constituait une des conditions de travail du salarié.

La clause doit donc s'interpréter à la lumière des principes élaborés par la jurisprudence en matière de contrat d'emploi, lesquels sont généralement plus sévères que ceux qui s'appliquent, par exemple, à une clause de non-concurrence insérée dans un contrat de vente d'entreprise.

Des conditions déraisonnables

Dans ce cas-ci, la clause de

« confiscation » est nulle et contraire à l'ordre public puisque les conditions qu'elle impose sont déraisonnables, tant sur le plan des activités visées que sur le plan du territoire et de la durée.

La clause ne définit pas l'expression « en concurrence », alors que **American**

Home possède 146 filiales qui sont réparties à travers le monde et qui oeuvrent à peu près dans tous les domaines d'activité.

Elle ne mentionne aucune limite de territoire et est susceptible de limiter les activités d'un salarié pendant une période pouvant aller jus-

qu'à sept ans.

Un employeur est bien fondé à vouloir protéger son entreprise, mais il doit se limiter à ce qui est réellement et légitimement requis à cette fin.

Or, ce n'est pas ce que Ayerst, McKenna & Harrison a fait. ■



M^{me} Marie St-Pierre

M^{me} Marie St-Pierre est associée de Desjardins Ducharme Stein Monast.

95

COMPARAISON ENTRE DEUX SAAB.

SAAB 95

FABRICANT :

Saab Automobile AB.

CONCEPTION :

Profil en coin et coefficient de traînée aérodynamique extrêmement faible (cx de 0,29).

MOTEUR :

2,3 L à turbocompression à faible pression 170 HP, développant un couple de 207 lbf-pi à 1 800 tr/mn.

ACCÉLÉRATION :

Zéro à 100 km/h en 8,5 secondes
Vitesse maximale 225 km/h.

INSTRUMENTS :

Tableau de bord à affichage facultatif, éliminant l'éclairage des instruments non essentiels.

SYSTÈMES DE SÉCURITÉ :

Appuie-tête actifs contre le coup de fouet cervical, zones de déformation avant et arrière, cage de sécurité en

acier renforcé, freinage antiblocage aux quatre roues, deux sacs gonflables frontaux et latéraux, système « Saab Safeseat ».

ARMES :

Aucune.

SITE WEB : www.saabcanada.com
1 888 888 SAAB.

PRIX :

PDSF 40 620 \$*



L'AVION SAAB GRIPEN

FABRICANT :

Saab Military Aircraft.

CONCEPTION :

Voiture delta avec empennage canard à déplacement intégral vers l'avant.

MOTEUR :

RM12 à postcombustion.
Poussée maximale de 82 kN.

ACCÉLÉRATION :

MACH 0,5 à MACH 1,1
en 30 secondes.

INSTRUMENTS :

Tableau de bord à affichage facultatif, éliminant l'éclairage des instruments non essentiels.

SYSTÈMES DE SÉCURITÉ :

Réservoirs auto-obturants, freinage antiblocage aux trois roues, siège éjectable Martin-Baker 10LS.

ARMES :

Canon de 27 mm, roquettes, missiles Sidewinder, AMRAAM et Maverick, missile antinavire Rb15, diverses configurations de bombes.

SITE WEB :

www.gripen.saab.se

PRIX :

Secret militaire.

SAAB
LA NOUVELLE 95
1999

* PDSF. Les concessionnaires peuvent fixer un prix moindre. Transport et préparation inclus. Assurance, taxes et immatriculation en sus.

Les actionnaires minoritaires doivent être bien renseignés

Les actionnaires majoritaires ont un devoir de loyauté envers eux

Bien que rien n'oblige les actionnaires majoritaires à consulter les actionnaires minoritaires lors de la prise de décisions, ils ont néanmoins l'obligation de renseignement, un devoir de loyauté et ils doivent agir de bonne foi envers les actionnaires minoritaires.

Dans un jugement rendu le 23 janvier dernier dans la

cause de **Baxter et autres c. Biotech Electronics** et autres, la Cour d'appel a confirmé les obligations de renseignement et de loyauté des actionnaires majoritaires envers les actionnaires minoritaires.

Biotech exploite une manufacture de purificateurs d'air, d'humidificateurs et autres équipements. Baxter et autres étaient actionnaires minoritaires

de Biotech. En avril 1984, ils décident de vendre leurs actions au groupe d'actionnaires majoritaires, qui contrôlent la compagnie, pour 25 \$ l'action. Les actionnaires minoritaires étaient amis du fondateur de Biotech et ont acquis leurs actions au début de ses opérations.

Au fil des ans, des mésententes importantes sont sur-

venues entre les actionnaires minoritaires et ceux majoritaires. Biotech étant une compagnie privée dirigée par un groupe restreint, les actionnaires minoritaires ne bénéficiaient pas d'un réel marché pour vendre leurs actions. À la suite de négociations avec les actionnaires majoritaires, la vente des actions a eu lieu au prix de 25 \$ l'action.

Quelques mois après la vente des actions de Baxter et autres, Biotech fait une émission publique d'actions au prix de 150 \$ l'action.

Il appert de la preuve que les actionnaires majoritaires avaient, au moment de l'acquisition des actions des actionnaires minoritaires, décroché un contrat important d'humidificateurs. De même, l'émission publique d'actions était imminente.

Rien de tout cela ne fut divulgué aux actionnaires minoritaires lors de la vente de leurs actions. C'est pourquoi les actionnaires minoritaires ont intenté une poursuite contre Biotech et ses actionnaires majoritaires.

Jugement maintenu

La Cour d'appel confirme le jugement de première instance qui avait condamné Biotech, ainsi que trois actionnaires majoritaires exerçant le contrôle sur la compagnie, à indemniser les actionnaires minoritaires pour le manque à gagner résultant de leur défaut de renseignements.

Le jugement de première instance n'est modifié que pour augmenter le *quantum* des dommages octroyés. Il est à noter que la juge émet une opinion dissidente sur la question du *quantum*, mais est néanmoins d'accord sur la question de la condamnation de Biotech et de ses actionnaires majoritaires.

La Cour confirme l'obligation de renseignement des actionnaires majoritaires quant au dévoilement de l'émission publique d'actions prochaine et à l'existence d'un contrat important d'humidificateurs. Selon la Cour d'appel, il est clair que si les actionnaires minoritaires avaient su qu'une proposition sérieuse avait été faite pour que Biotech fasse une émission publique d'actions à 150 \$ l'action, ils n'auraient certainement pas vendu leurs actions à 25 \$ chacune.

Quant aux dommages, le jugement de première instance octroyait aux actionnaires minoritaires la somme de 8,75 \$ l'action, représentant la juste valeur marchande des actions à la date de la transaction. La Cour d'appel rejette ce calcul parce que les actionnaires minoritaires ont droit, puisqu'ils ont été victimes de fraude et de fausses représentations, à la remise en état.

La Cour considère que rien ne justifie de croire que les actionnaires minoritaires auraient vendu leurs actions en avril 1984 s'ils avaient su les faits. La somme de 125 \$ l'action, représentant la différence entre la valeur des actions lors de l'émission publique et le prix de vente des actions, leur est donc octroyée à titre de dommages.

Tel que mentionné précédemment, la juge, dissidente quant au *quantum* des dommages, aurait plutôt octroyé la « valeur raisonnable » des actions en avril 1984, qui est fixée à 91 \$ l'action.

En conclusion, bien qu'ils détiennent le pouvoir décisionnel, les actionnaires majoritaires d'une compagnie doivent toujours agir de bonne foi et loyalement dans leurs relations avec les actionnaires minoritaires. De même, leur position privilégiée ne leur permet pas d'omettre de divulguer aux actionnaires minoritaires les renseignements qu'ils détiennent sur la compagnie. ■

Un nouveau forfait interurbain pour la plus grande force économique du Québec...

LA PME

PREMIÈRE ligne PME

Grâce au nouveau forfait interurbain de FONOROLA, votre PME peut désormais bénéficier du niveau de service et d'économie jusque-là réservé aux grandes entreprises.

Notre force : des tarifs fixes avantageux, facturés à la seconde après la première minute, des relevés sur mesure et un service personnalisé 24 heures sur 24. Profitez en plus du service 800 et des cartes d'appel.

FONOROLA est une compagnie d'interurbain d'ici qui offre fiabilité et qualité aux grandes entreprises partout au pays depuis près de 10 ans.

Décrochez
PREMIÈRE ligne PME^{MC}
aujourd'hui.

Composez le 1 888 793-FONO

(3666)

fONOROLA
Interurbain

www.fonorola.com

Tarifs en date du 1^{er} juin 1998 pour un contrat d'un an et sujets à changement. Tarifs mensuels également disponibles. Les services sont assujettis aux modalités et conditions habituelles de FONOROLA.



NOUVEAUX TARIFS AVANTAGEUX

Partout au Canada 12,5¢

Partout aux États-Unis 15¢

(tarifs fixes à la minute)

Ailleurs dans le monde

France 35¢
Royaume-Uni 20¢
Italie 39¢
Allemagne 39¢
Australie 39¢

(Exemples seulement)
240 pays desservis

24 heures sur 24, 7 jours sur 7.

Notre nouvelle collection Printemps-été 1998 est arrivée!

Club 402-HOMME

À votre service depuis 20 ans



COSTUMES
importés d'Italie
au prix de gros
100 % laine

Coupe exclusive
De 299 \$ à 475 \$
le costume

Du lundi au vendredi
De 9 h 30 à 18 h
Samedi de 10 h à 16 h
Tous les soirs après 18h
sur rendez-vous seulement

1118, rue Ste-Catherine O.,
Suite 200, Montréal
(514) 861-3636



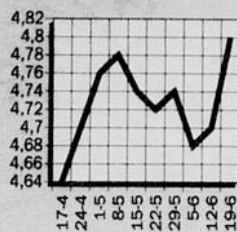
M^e Pascale
Cloutier

M^e Pascale Cloutier est
avocate chez Pouliot Mercure.

Investir

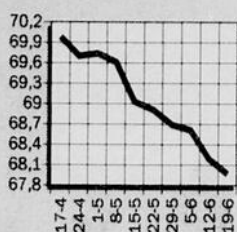
Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture:
4,80 %
Précédent:
4,70 %
Variation
+ 0,10
52 semaines
H/4,88 %
B/2,81 %



Le dollar (\$ canadien en \$ US)

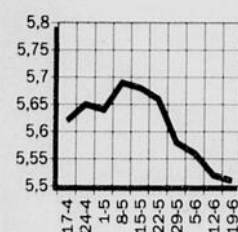
Fermeture:
67,97 \$ US
Précédent:
68,19 \$ US
Variation
- 0,22 \$ US
52 semaines
H/73,00 \$ US
B/67,82 \$ US



Les obligations

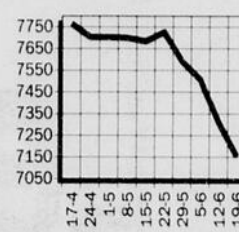
Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture:
5,51 %
Précédent:
5,52 %
Variation
- 0,01 %
52 semaines
H/6,88 %
B/5,46 %



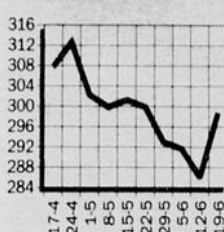
La Bourse (TSE 300)

Fermeture:
7153,39
Précédent:
7310,92
Variation
- 157,33
52 semaines
H/7822,25
B/6329,96



L'or à New York (\$ US l'once)

Fermeture:
298,75 \$ US
Précédent:
286,00 \$ US
Variation
+ 12,75 \$ US
52 semaines
H/339,75 \$ US
B/278,15 \$ US



Le marché financier applaudit la fusion Téléglobe-Excel

Dominique
Beauchamp

Les analystes applaudissent la fusion de **Téléglobe** (Mtl, TGO, 42 \$) et d'**Excel Communications** (New York, ECI, 24,13 \$ US). Et pour cause : malgré l'émission de 4,8 milliard de ses actions, la fusion contribuera au bénéfice consolidé de Téléglobe dès 1999.

L'action a bondi de 8,5 % à 42 \$. Avant la fusion, certains analystes avaient décoté Téléglobe en raison de la cherté du titre par rapport à son taux de croissance. Il avait glissé d'un sommet de 45,50 \$.

Pour que Téléglobe poursuive sur sa lancée, elle devra livrer une croissance trimestrielle de son bénéfice net de 20 %, indique **John Drolet**, de **Yorkton Valeurs mobilières**.

Les analystes font surtout confiance à **Charles Sirois**, président du conseil et chef de la direction de Téléglobe, pour relever les défis et les occasions de croissance qui naîtront de la fusion.

Six des sept analystes consultés entendent un gain de 12 à 31 % du titre de Téléglobe d'ici 12 mois. Leur cours cible varie de 47 \$ à 55 \$. Dans l'ensemble, les analystes ont haussé de 10 à 15 % leurs prévisions de profits pour 1999. Elles varient de 1,70 \$ à 2,16 \$ l'action.

Si les sociétés réalisent les synergies de réseaux escomptées et réussissent à exploiter le réseau de vente privilégié d'Excel, l'action de Téléglobe pourrait grimper à 65-70 \$ d'ici deux ans, croit **Imtiaz Khan**, de la **Corporation de Recherche Capital**.

Comme Charles Sirois lors de la lecture du document annuel 10-K d'Excel déposé à la **Securities and Exchange Commission (SEC)**, les analystes soulignent la complémentarité des réseaux et des clientèles des deux entrepri-

Téléglobe en 1999 (après Excel)¹

Revenus	5,7 milliards
Bénéfice d'exploitation	1,5 milliard
Bénéfice net	629 M\$
Bénéfice par action	2,49 \$
Nb d'actions en circulation	253 M
Valeur boursière	16,9 milliards
Actionnaires	
	Kenny Troutt 21,8 %
	BCE 16,2 % ²
	Charles Sirois 8,8 %
	Caisse de dépôt 4,4 %
	Trimark 4,4 %
Dirigeants	
	Charles Sirois, président du conseil et chef de la direction
	Kenny Troutt, v.-p. du conseil, président et chef de l'exploitation

¹ Tient compte d'une estimation préliminaire de gains de synergie équivalant à environ 5 % des revenus

² Option pour accroître son intérêt à 20 % d'ici la clôture

Source : Corporation de Recherche Capital Tableau : LES AFFAIRES

Les analystes surveilleront ces indices de succès dès 1999

- ✓ Les analystes veulent voir une accélération de la croissance des ventes et une croissance du bénéfice net supérieure à 20 %.
- ✓ Excel doit démontrer qu'elle pourra vendre les services de Téléglobe à ses 6 M de clients américains, en particulier les appels outre-mer.
- ✓ Les analystes s'attendent à ce les nouveaux services intégrés d'Excel et de Téléglobe accroissent la clientèle résidentielle et commerciale d'Excel.
- ✓ Excel et Téléglobe devront prouver que la technique de vente par paliers d'Excel (*multilevel marketing*) pourra s'exporter au Canada, en Europe et au Japon.
- ✓ Téléglobe devra plus que jamais faire appel à sa discipline afin de réduire ses coûts par minute d'appel pour contrecarrer les marges plus faibles d'Excel.

ses. Excel pourra offrir à ses 6 M de clients résidentiels les appels outre-mer, les cartes d'appel et les cartes à paiement différé de Téléglobe.

Téléglobe pourra compléter ses appels outre-mer en sol américain sur le réseau d'Excel. Excel pourra envoyer ses interurbains outre-mer sur le réseau de Téléglobe.

Téléglobe recherchait un réseau de distribution au détail pour compléter ses activités de grossiste d'appels outre-mer afin de se préparer à la fin de son monopole des appels outre-mer au Canada en octobre. Cette acquisition devance son plan d'affaires de quatre ou

cinq ans, selon M. Sirois. Après la fusion, Téléglobe ne réalisera plus que 13 % de ses revenus au Canada.

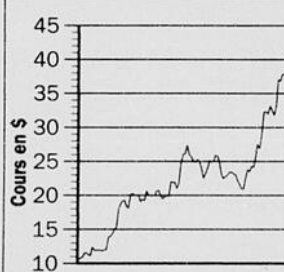
La Chevrolet des interurbains

De son côté, Excel était à la recherche de nouveaux services à offrir à sa clientèle américaine afin de contrer l'érosion de ses revenus par minute entraînée par la concurrence féroce aux États-Unis. Cette concurrence s'avivera davantage avec l'arrivée des sociétés de téléphone régionales dans l'interurbain. Pour s'y préparer, Ex-

■ Charles Sirois (à gauche) aura 8,8 % des actions de Téléglobe; Kenny Troutt, 21,8 %.

Téléglobe (Toronto, TGO, hebdo)

du 21 juin 1996 au 19 juin 1998



Source : Reuter
Graphique : LES AFFAIRES

cel a obtenu une licence pour offrir la téléphonie locale dans 31 États.

Les analystes saluent aussi le dynamisme et l'entrepreneuriat des codirigeants : Charles Sirois, 44 ans et Kenny Troutt, 50 ans, président d'Excel Communications. M. Troutt devancera BCE (Mtl, BCE, 60 \$) et M. Sirois dans l'actionnariat de Téléglobe.

« Excel Communications n'est pas la Cadillac des sociétés de télécommunications, mais plutôt la Chevrolet. C'est pour cela que Téléglobe a réussi à en prendre le contrôle même si sa valeur boursière était inférieure à celle d'Excel », explique **John Grandy**, de **Deacon Capital Corp.**

Jusqu'à son acquisition de **Telco Communications Group** en octobre, Excel était essentiellement un revendeur d'appels interurbains entre États.

Le recherche de nouvelles

sources de revenus a aussi notamment incité Excel à créer sa propre banque. En février, Excel a reçu une charte fédérale de banque d'épargne. Établie à Dallas, **FirstEXCEL** compte offrir des services bancaires à ses 3 000 employés et 400 000 agents indépendants et au public en général au deuxième semestre 1998.

La vente directe s'exportera-t-elle ?

Le levier le plus porteur de la fusion est la possibilité pour Téléglobe de prendre pied dans les 18 pays (dont tous les pays du G7) où elle possède des licences pour construire et exploiter des réseaux de télécommunications.

MM. Sirois et Troutt entrevoient le jour où des représentants vedettes débarqueront au Canada ou en Europe pour reproduire le réseau de vente par paliers qui a fait le succès d'Excel depuis 1988. Les analystes croient qu'Excel fera sa première tentative au Canada, un marché naturel.

Là encore, les analystes font confiance au dynamisme « évangélique » de M. Troutt qui motive 400 000 représentants indépendants à vendre des services interurbains aux membres de leur famille, à leurs amis et à leurs collègues. Excel diffuse par satellite quatre fois par semaine une émission appelée *Excelvision* destinée à motiver ses représentants.

Excel compte notamment

un entrepôt de 150 000 pieds² dédié à du matériel éducatif, de vente et de promotion ainsi qu'à des téléavertisseurs pour son réseau.

La société organise aussi un congrès annuel de motivation baptisé *Excelebration* et plusieurs manifestations en cours d'année pour brasser ses troupes.

« Personne n'a jamais fait de l'argent avec la vente par paliers au Canada. Cam-Net a fait faillite. À ma connaissance, seul le revendeur **Glentel** l'emploie », indique M. Grandy.

Outre ce choc de cultures, Téléglobe devra aussi garder un œil vigilant sur ses coûts. Elle a habitude ses actionnaires à une marge brute de 50 %, très supérieure à son industrie. Or, les clients résidentiels d'Excel ne dégagent qu'une marge brute de 20 %, signale M. Grandy.

« Téléglobe réalise une marge brute de 9,6 cents par minute, comparativement à 2,5 cents pour Excel. La marge brute consolidée de Téléglobe glissera de 9-10 cents à 7-8 cents en 1999 », estime **Douglas Cunningham**, de **Network Research**.

L'analyste estime que Téléglobe est pleinement évaluée à son cours de 42 \$. « Les grands télécommunicateurs tels que **AT&T**, **WorldCom/MCI**, **Sprint** et **Cable & Wireless** ne se laisseront pas faire. Et que dire lorsque la téléphonie par Internet ne coûtera que 5 à 6 cents la minute », dit-il. ■



PHOTO: Réjean Meloché

**654 DESTINATIONS.
108 PAYS.
(VOUS PENSIEZ
AVOIR TOUT VU?)**



STAR ALLIANCE

Le monde a son réseau aérien.

MAAX : l'émission de 96,5 M\$ servira à des acquisitions

Un gros achat ou deux petits sont prévus d'ici six mois

Réjean
Bourdeau

Malgré sa bonne performance des derniers trimestres, le fabricant beauceron de produits et d'accessoires de salles de bains, MAAX (Mtl, MXA, 19,25 \$) n'a pas échappé à la tourmente boursière.

Deux jours après avoir conclu une entente de prise ferme avec un groupe de courtiers pour émettre 5 M d'actions ordinaires à un prix de 19,85 \$, la société a réduit son offre à 19,25 \$ par action : un manque à gagner de 2,75 M\$.

En incluant une option de 250 000 actions additionnelles, le produit total du placement s'élève à 101,3 M\$. La clôture aura lieu près du 7 juillet. MAAX a accepté de modifier son prix à la baisse « jugeant qu'il est dans son intérêt de compléter ce placement ».

Acquisitions

« Ce placement est important pour nous, affirme Marie-France Poulin, vice-présidente exécutive. Il nous met en bonne position pour faire une transaction d'envergure d'ici la fin de l'année. »

Dans un premier temps, le produit de l'émission servira à éliminer la dette de 73 M\$ de l'entreprise de Sainte-Marie de Beauce. « Une fois l'endettement disparu, nous allons profiter d'un important effet de levier pour compléter une acquisition. »

Selon elle, MAAX étudie différentes possibilités, dont celle de réaliser un achat d'importance ou deux plus petits, d'ici six mois. « On sait à quelle porte frapper », dit-elle, tout en précisant que MAAX n'a pas encore amorcé de négociations avec ses prochaines cibles.

Il semble toutefois clair que les États-Unis sont en tête de liste. « Le marché canadien est bien servi, alors que l'Europe et l'Asie ne font pas partie de nos plans à court terme. »

Les secteurs de la robinetterie, de la porcelaine et des comptoirs de meubles de salle de bains sont particulièrement scrutés à la loupe.

50 M\$ à 100 M\$ additionnels

La taille des sociétés envisagées permettrait d'ajouter 50 à 100 M\$ à son chiffre d'affaires. Si l'acquisition se réalise, les ventes de MAAX pour le présent exercice pourraient s'établir entre 330 \$ et 380 M\$.

Dans ce cas, la société dou-



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

blerait ses revenus pendant l'année en cours. Rappelons qu'en dépit du report d'un important contrat d'approvisionnement au Japon et de la restructuration de certaines usines, la société a vu ses ventes croître de 56 % à 174,8 M\$ en date du 28 février. Pendant ce temps, le bénéfice net a suivi le mouvement à 12,2 M\$ (0,68 \$ l'action) ; un bond de 41,2 % par rapport à 1997.

Cette croissance s'explique

par la rapidité avec laquelle l'entreprise poursuit sa ronde d'acquisitions. Depuis l'an passé, elle a réalisé l'achat de Bremen Glas, en Indiana, de KSD Industries, en Pennsylvanie, de Shostal et de Manhattan Products Canada, au Québec.

Intégration

« Dans l'ensemble, MAAX réussit très bien à intégrer ses

acquisitions », explique l'analyste Leigh Gardner, de Valeurs mobilières Spott, qui pense que la qualité des gestionnaires en est la principale responsable.

Elle recommande l'achat du titre en vue d'un prix cible de 24 \$ d'ici 12 mois. Toutefois, cette prévision ne tient pas compte d'une transaction à venir.

« Tout dépendra de la taille et de la rentabilité de l'entre-

prise acquise », précise-t-elle. Pour l'année en cours, M^{me} Gardner prévoit un bénéfice par action (BPA) de 1,21 \$ et de 1,45 \$ pour l'an 2000.

L'analyste ne semble pas préoccupée par la réduction de valeur de l'émission publique.

« Étant donné la situation qui prévaut sur le marché boursier, il n'y a rien d'anormal à baisser ses prix. Elle n'a tout simplement pas profité d'un bon moment pour émettre ses actions. »

Croissance du titre

Pour sa part, l'analyste Rob Millham, de C.M. Oliver, se fait un peu plus prudent. Il vient de réduire sa position d'achat à celle d'accumuler. Il

fixe son cours cible à 22 \$ pour la prochaine année.

« J'ai toujours confiance en l'entreprise et en ses gestionnaires, souligne-t-il. Mais je crois que le titre s'est apprécié très rapidement depuis le début de l'année. » En janvier, le cours de l'action de MAAX s'établissait à 12 \$.

L'analyste Rob Millham prévoit un BPA de 0,75 \$ pour l'année en cours et de 1,02 \$ pour l'exercice suivant.

Selon lui, l'entreprise possède de trois atouts majeurs : une excellente gamme de produits, une grande capacité à réaliser des acquisitions et un créneau dans le marché en pleine expansion de la rénovation.

« À long terme, MAAX demeure un achat intéressant », ajoute-t-il.

Arrivé en Bourse en 1987, le plus important fabricant canadien d'articles moulés de salles de bain emploie 1 350 personnes réparties dans 15 usines nord-américaines et sept centres de distribution. ■

QX4

DE PLUS EN PLUS DIFFICILE DE RÉSISTER
À L'APPEL DE LA NATURE, N'EST-CE PAS ?

5 500 \$ d'acompte. Un montant tout à fait raisonnable, comme l'acquisition du QX4 d'ailleurs, conçu pour enflammer l'aventurier en vous et non pas le freiner.

36 mois. Pourquoi attendre 48 mois ? Avec notre offre, vous serez au volant d'un luxueux QX4 flambant neuf, prêt à foncer sur l'autoroute de l'aventure, un an avant certains de nos concurrents.

495 \$ par mois. Vos fins de mois ne seront plus semées d'embûches. De quoi faire réfléchir la concurrence et envoyer promener (très, très loin) leurs quatre roues motrices de luxe.

Technologie avancée pour coins reculés. Le QX4 comprend :

sièges avant chauffants en cuir, radiocassette Bose^{MD} MA/MF stéréo avec lecteur CD de 150 watts, climatiseur avec régulateur automatique de l'air ambiant, servodirection et servofreins, toit ouvrant électrique et le système de quatre roues motrices « tout mode », un des plus évolués qui soit. Pas de frais de transport et de préparation et aucun dépôt de sécurité. À quoi bon résister plus longtemps ?

INFINITI
Une création Nissan



495\$ par mois
location de 36 mois

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

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

*Sujet à l'approbation du crédit. Location ferme. Transport et préparation inclus. Pas de dépôt de sécurité. Les taxes et l'immatriculation sont en sus. Location-bail de 36 mois. D'autres taxes et termes peuvent être offerts. Veuillez noter que l'offre d'une durée limitée ne s'applique qu'au nouveau modèle QX4 Infiniti 1998. Détails du contrat de location de l'offre complète Infiniti : versement initial ou échange équivalent de 5 500 \$. Limite de 20 000 km/année. 0,08 \$ du kilomètre excédentaire. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

Linamar a du plomb dans l'aile

Important recul de la croissance des ventes

Après une performance boursière exemplaire depuis cinq ans, **Linamar Corp.** (Tor., LNR, 25,10 \$) montre des signes d'essoufflement.

Depuis 1990, le cours de Linamar a reflété la croissance plutôt positive des bénéfices et de sa marge bénéficiaire. Cependant l'entreprise ontarienne en est à son deuxième trimestre consécutif de dété-

Cette recommandation de vente est basée sur :

- Cours des actions très élevé
- Taux de croissance des ventes à la baisse
- Marge brute élevée mais à la baisse
- Détérioration du bilan

rioration des bénéfices, et la structure actuelle du bilan s'affaiblit. L'analyse des dif-

férents ratios fondamentaux indique que cette tendance négative se poursuivra.

Linamar est engagée dans deux segments de l'industrie des composantes de transport : l'usinage de précision et l'outillage agricole.

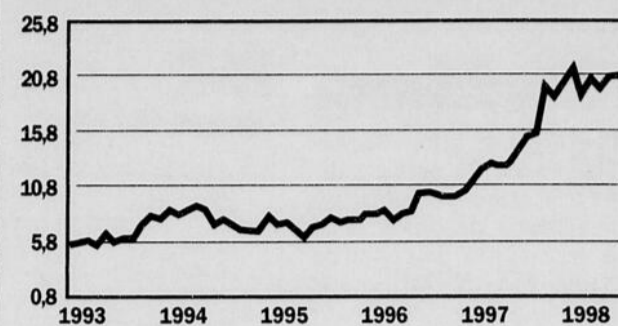
La division d'usinage de précision fabrique et assemble des composantes de véhicules moteurs pour les fabricants d'automobiles et leurs

fournisseurs. La division outillage agricole assemble et vend des moissonneuses-batteuses. Les usines de Linamar sont situées au Canada et en Hongrie.

Ventes de faible qualité

Le rythme de croissance des ventes a reculé de 22,6 % au premier trimestre terminé le

Rendement relatif au marché* Linamar Corp.



Bourse de Toronto
Symbole : LNR

Le rendement relatif au marché est mesuré en calculant le rendement total du titre avec les dividendes réinvestis, relativement au rendement total du TSE 300 avec les dividendes réinvestis. L'observation la plus basse de la série est indexée à 1, de sorte que l'échelle démontre le rendement relatif au marché, dans les centaines de pour cent, du plus bas niveau historique enregistré.

Linamar fait du surplace

Entre janvier 1993 et avril 1994, la forte croissance des ventes a permis à Linamar de surpasser le TSE 300 de 75,9 %.

Entre mai 1994 et décembre 1997, la croissance des ventes s'est stabilisée et c'est la marge brute qui a alimenté une deuxième poussée du cours des actions, cette fois de 126,7 % sur le marché.

Présentement, le marché s'inquiète de la durabilité de la performance de Linamar. La détérioration récente des ratios fondamentaux fait vivoter le titre en Bourse. Il est 25 % sous son sommet de 33,50 \$ des 52 dernières semaines. (PR) ■

31 mars 1998 par rapport à la même période de l'année précédente.

Les comptes clients relatifs aux ventes augmentent, ce qui indique que les ventes sont présentement de faible qualité. Cela hausse la possibilité que la décroissance des ventes se poursuive.

La marge brute de l'entreprise s'est rétrécie pour un deuxième trimestre consécutif à 27,9 %. Généralement, la valeur boursière relative aux ventes tend à suivre la direction des marges. Les stocks relatifs aux ventes sont à la hausse, ce qui présage une marge à la baisse. Historiquement, le cours des actions de Linamar a toujours suivi de près la direction de la marge brute.

Malgré les réductions en frais d'exploitation, la dété-

rioration de la marge brute mine les bénéfices (avant impôts et intérêts). La direction des bénéfices (avant impôts et intérêts) est très fiable pour des prévisions de trésorerie, notamment le calcul des fonds autogérés nets (taux de croissance des bénéfices après la déduction de toutes les charges) qui sont maintenant à la baisse. ■

Site Internet : www.the-gears.com



Pierre
Raymond

Pierre Raymond est analyste quantitatif pour Global Equity Analytics & Research Service, L.L.C. praymond@the-gears.com

Les nominations importantes passent par le journal LES AFFAIRES



LES AFFAIRES

Un membre de votre personnel est promu ?

De nouvelles recrues se joignent à votre équipe ? Publiez un avis de nomination dans le journal *LES AFFAIRES*. La bonne nouvelle rejoindra vos partenaires, fournisseurs, actionnaires parmi plus de 260 000 lecteurs de toutes les régions du Québec.

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

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

S&P 500 : une poignée de titres dominant

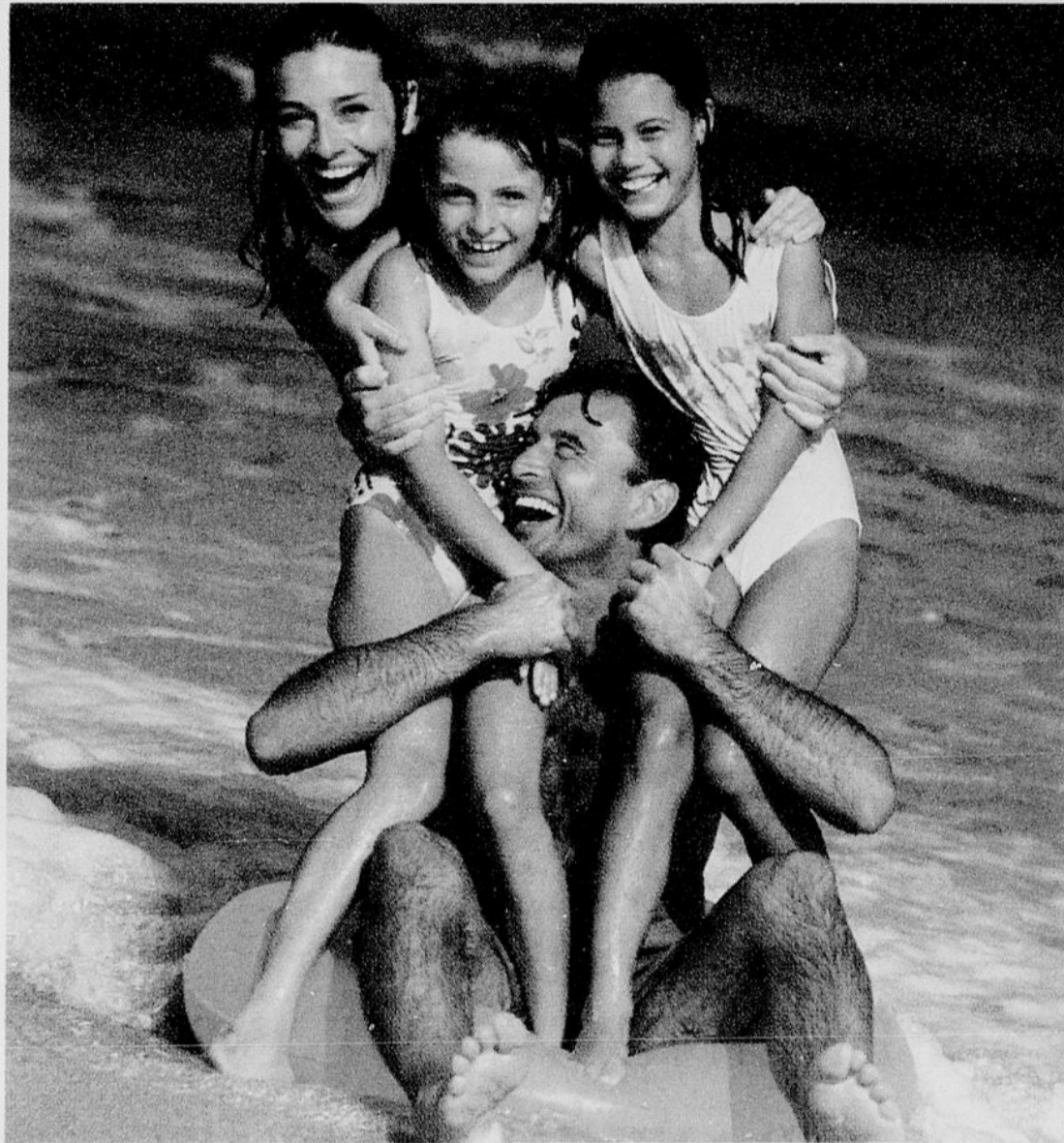
Étonnamment, parmi les entreprises composant le *Standard & Poor's 500*, seulement 40 % ont surpassé la moyenne du marché depuis 1987.

Cette disproportion réapparaît dans les secteurs et les indices nord-américains mais pas dans les classes de taille.

Nous avons séparé un univers de 1 210 sociétés ouvertes pour former un groupe contenant 115 entreprises avec une capitalisation de plus de 20 milliards de dollars US, et 1 095 entreprises avec une capitalisation de moins de 20 milliards de dollars US.

L'influence des grandes entreprises sur le marché n'a jamais été aussi apparente. Depuis janvier 1998, 54,8 % de notre échantillon de grosses entreprises américaines ont surpassé la moyenne du *S&P 500* comparativement à 40,3 % des plus petites entreprises. (PR) ■

La nouvelle Visa Platine de la Banque Royale



*Une limite de crédit
pouvant aller jusqu'à 50 000 \$*

•
Pas de frais annuels

•
Des assurances gratuites

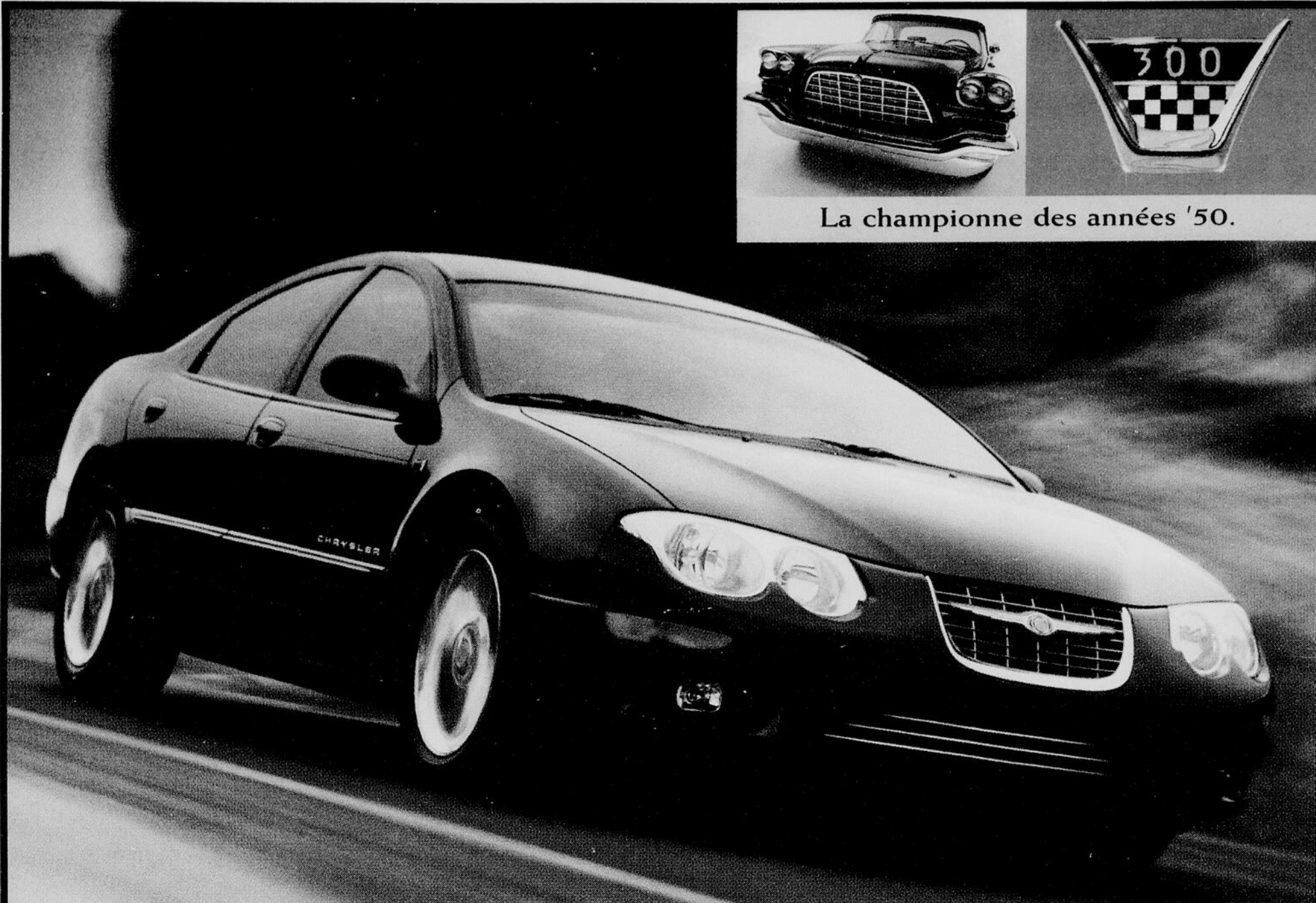
•
*Des Primes Royales et des
assurances voyages en option*

•
Le prestige d'une carte platine



Que dire de plus?

**Demandez-la en téléphonant au 1-800 ROYAL^{mc} 4-7
ou rendez-vous à votre succursale ou au www.royalbank.com**



La championne des années '50.

QUI EÛT CRU QUE LA BERLINE SPORT DE L'AVENIR S'INSPIRERAIT DES ANNÉES '50.

En 1955, la Chrysler 300 établissait un nouveau standard de style et de performance. En 1999, la toute nouvelle Chrysler 300M va accomplir le même exploit. Imaginez : un puissant moteur de 253 chevaux et une conception informatisée aérospatiale du profil. Ajoutez à cela un système audio Infinity de 240 watts avec 9 haut-parleurs, des sièges chauffants en cuir à réglage électrique (côté conducteur à mémoire) et le chauffage/climatisation avec réglage automatique de la température. Résultat ? La 300M est encore la championne. Et ce, 44 ans plus tard. Pour plus de renseignements, communiquez avec votre concessionnaire, visitez notre site Web www.chryslercanada.ca ou composez le 1 800 361-3700.

MOTEUR

CYLINDRÉE : V6 24 SOUPAPES 3,5 LITRES, SIMPLE ACT.

PUISSANCE : 253 ch (189 kW) À 6 400 tr/min.

COUPLE : 255 lb-pi (346 Nm) À 3 950 tr/min.

RÉGIME MAXIMAL : 6 800 tr/min.



FABRICANT DE PASSIONS

Dur coup à venir pour les sociétés de redevances pétrolières

Claude
Chiasson

Les distributions annuelles des sociétés de redevances pétrolières et gazières risquent de subir un dur coup à la suite de la chute du prix du pétrole.

Plusieurs experts tablaient sur un prix moyen de 18 \$ US le baril de pétrole brut pour établir les distributions prévues de ces sociétés en 1998. Force est de constater que leur hypothèse ne tient plus.

Scotia Capital, une division du courtier en valeurs mobilières ScotiaMcLeod, a révisé à la baisse ses prévisions en se basant sur un prix moyen de 15,75 \$ US le baril de pétrole. Or, le baril de pétrole brut s'échange à peine à 11,84 \$ US sur le marché new-yorkais. Pire, le Venezuela, qui est devenu le principal fournisseur de pétrole des États-Unis, vend son or noir à moins de 9 \$ US le baril. Cela démontre à quel point le marché du pétrole souffre d'un fort déséquilibre. Certes, les grands pays producteurs de pétrole se sont donné le mot pour réduire leur production dans le but exprès de stabiliser le prix du pétrole. Ce fut toutefois en vain.

Parmi ces pays, plusieurs sont assoiffés de devises fortes et se doivent de produire à plein régime. Une réduction sensible de leur production affaiblirait leur compte courant souvent déjà mal en point, ce qui conduirait inéluctablement à une forte dévaluation de leur monnaie respective. Au prix actuel, les sociétés de redevances qui tirent leur pétrole des sables bitumineux sont dans le rouge; le prix du pétrole se trouve en deçà de leur coût de production d'environ 12 \$ US le baril.

« Non seulement elles font face à une forte baisse du prix de pétrole, mais de plus, ces sociétés amorcent un important programme d'expansion au coût de six milliards de dollars », déclare Mark Hoogveen, directeur adjoint à la

recherche institutionnelle de ScotiaMcLeod.

Baisse du prix de pétrole et fortes dépenses d'investissement font que les distributions d'Athabasca Oil Sands (Mtl, AOS.UN, 18,05 \$) et de Canadian Oil Sands (Tor., CO.UN, 20,50 \$) vont fondre comme neige au soleil. Elles pourraient être presque nulles en supposant que le faible prix du pétrole persiste.

Quant aux autres sociétés de redevances, de fortes baisses des distributions annuelles doivent être envisagées. Comme le démontre le tableau, les distributions prévues accusent des baisses de l'ordre de 10 à 25 %, selon le cas. Le hic : ces chiffres reposent essentiellement sur un prix moyen de 15,75 \$ US du baril de pétrole (sauf pour les prévisions de CIBC Wood Gundy). M. Hoogveen vient, par exemple, de réviser à 1,11 \$ la distribution annuelle prévue d'ARC Energy (Tor., AET.UN, 8,85 \$), ce qui représente un recul de 21 % par rapport au 10,7 % initialement prévu. S'il devait y avoir d'autres baisses du prix de pétrole au cours des prochains mois, les distributions pourraient bien atteindre le point zéro.

Bill Conner, directeur de la gestion privée de ScotiaMcLeod, recommande d'éviter les parts des sociétés de redevances pétrolières. « Le cours de leurs unités a baissé et il risque de baisser encore alors qu'en 1999, leurs distributions pourraient se retrouver au point zéro. »

Cela démontre que les parts de redevances sont bien loin d'être des placements de tout repos comme les obligations négociables de grande qualité. Souvent, elles équivalent à un placement dans les ressources naturelles dont le risque intrinsèque est passablement plus élevé. La rentabilité de ces sociétés de redevances et leurs distributions dépendent du prix d'une denrée, qui peut fluctuer sensiblement d'une année à l'autre.

Les sociétés de redevances

moins tributaires du prix d'une denrée ou de l'épuisement rapide des réserves sont les préférées de M. Hoogveen. Il s'agit des sociétés exploitant des usines d'électricité en cogénération (TransCanada Power : Tor., TPL.UN, 28,25 \$; TransAlta Power : Tor., TPW.IR, 6 \$), Northland Power : Tor., NPI.UN, 11,25 \$) et celles possédant un parc immobilier commercial et industriel important (REIT). ■

Sociétés de redevances pétrolières et gazières : Des distributions à la baisse en 1998

Société de redevances	Distribution unitaire annuelle		
	1997	1998 (prévu)	Variation en %
ARC Energy (Tor., AET.UN, 8,85 \$)	1,40 \$	1,25 \$	- 10,7 %
Enermark (Tor., EIF.UN, 5,45 \$)	0,95 \$	0,79 \$	- 16,9 %
Enerplus (Mtl, ERF.G, 3,84 \$)	0,61 \$	0,49 \$	- 19,7 %
Freehold (Mtl, FRU.UN, 6,30 \$)	1,10 \$	0,90 \$	- 18,1 %
Maximum (Tor., MXT.UN, 5,25 \$)	1,10 \$	0,83 \$	- 24,5 %
MAL (Tor., NAL.UN, 8,60 \$)	1,39 \$	1,16 \$	- 16,6 %
Orion (Tor., OET.IR, 1,80 \$)	0,71 \$	1,22 \$	+ 71,8 %
Pengrowth (Mtl, PGF.UN, 14 \$)	2,02 \$	1,85 \$	- 8,4 %
PrimeWest (Tor., PWI.UN, 6,50 \$)	1,34 \$	1,24 \$	- 7,5 %
Shiningbank (Tor., SHN.UN, 9,95 \$)	1,60 \$	1,70 \$	+ 6,3 %
Starcor (Tor., STR.UN, 7,85 \$)	1,56 \$	1,29 \$	- 17,3 %
Viking (Tor., VKR.UN, 6,20 \$)	1,22 \$	1,00 \$	- 18,0 %
WestCastle (Tor., WCL.UN, 5,20 \$)	0,90 \$	1,00 \$	+ 11,1 %
Westrock 1 (Mtl, WRE.UN, 8,35 \$)	1,45 \$	1,26 \$	- 13,1 %
Westrock 2 (Mtl, WRF.UN, 8,45 \$)	1,16 \$	1,22 \$	+ 5,2 %

Source : Les rapports de CIBC Wood Gundy et Scotia Capital

Tableau : LES AFFAIRES

INVESTISSEZ DANS LE FONDS DE REVENU DE L'ANNÉE *

FONDS D'OBLIGATIONS ALTAMIRA

« Si vous voulez avoir la possibilité de gagner gros sur le marché obligataire, vous devez inclure ce fonds dans votre portefeuille. »

Gordon Pape à propos du Fonds d'obligations Altamira dans Mutual Funds Update de mai 1998

Le Fonds d'obligations Altamira a procuré aux investisseurs des rendements supérieurs à la moyenne tout en préservant leur capital. Son actif est investi dans des obligations d'État à long terme. Pas surprenant que la Société canadienne d'évaluation du crédit ait octroyé au Fonds la cote AAAi pour la qualité de son actif.**

La totalité des 27 fonds communs de placement performants Altamira sont sans commission, ce qui signifie qu'une plus grande partie de vos placements devient immédiatement productive.

1 an	3 ans	5 ans	10 ans
23,0%	15,0%	12,7%	12,7%



Pour obtenir votre trousse d'investissement gratuite ou parler à l'un des représentants en fonds communs de placement Altamira, composez le

1-800-361-2354

www.altamira.com

2020 University, Niveau de Maisonneuve, Bureau 201, Montréal (Québec) H3A 2A5
Téléphone : (514) 499-1656 Télécopieur : (514) 499-9570

Les taux de rendement correspondent aux taux de rendement composés annuels historiques des périodes terminées le 31 mai 1998, compte tenu de la variation de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Consultez également les pages deux et trois du prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés. *Mutual Fund Gala Awards de 1997. **La CBRS analyse le Fonds d'obligations Altamira chaque mois. La cote AAAi dénote une cote de crédit et une liquidité élevées, ainsi qu'un faible risque de capital.

VOICI NOS NOUVEAUX POINTS STRATÉGIQUES

Sheraton est heureux d'annoncer l'ouverture de cinq hôtels Four Points® au Canada.

COLOMBIE-BRITANNIQUE: Hôtel Four Points de l'aéroport de Vancouver. **ALBERTA:** Hôtel Four Points de Canmore, Hôtel Four Points de Canada Park Calgary. **ONTARIO:** Hôtel Four Points de Niagara Falls. **QUÉBEC:** Hôtel et suites Four Points au centre-ville de Montréal. Cet automne, d'autres établissements ouvriront leurs portes : à Nanaimo, C.-B., à London, Ont., à l'aéroport de Dorval, Qc.

Ces hôtels s'ajoutent aux établissements existant à Sun Peaks, C.-B., à l'aéroport de Toronto, à Sudbury et à Kitchener, Ont.

Nous pouvons satisfaire vos besoins professionnels presque partout où les affaires vous appellent. Dans les hôtels Four Points, vous trouverez toutes les commodités que d'autres considèrent souvent comme des suppléments, et toutes les installations dont vous êtes en droit d'exiger d'un établissement Sheraton.



HÔTELS

Four Points®
Sheraton

Pour réserver, composez 800-325-3535 ou appelez votre agent de voyage. Vous pouvez aussi faire des réservations par l'intermédiaire de notre site web : www.fourpoints.com.

INVESTIR

Baisse prévue de la production d'or

Alors que les sociétés aurifères réagissent à la baisse des prix et que le marché continue à craindre les ventes de la Banque centrale européenne, le Gold Institute s'attend à une baisse de la production d'or par rapport aux années précédentes.

Selon l'étude, le Canada passera même du quatrième rang à titre de producteur mondial à la cinquième place d'ici 2001, cédant le pas à la Chine.

On prévoit que les compagnies aurifères augmenteront la production mondiale d'un peu plus de 1 %, en moyenne, pour les quatre prochaines années alors que le taux de croissance a été d'environ 3,6 % au cours des dernières années.

De 1981 à 1997, la production mondiale a connu une hausse de 90 %, passant de 41 M d'onces à 79 M. Les plus récentes estimations prévoient que la production totale sera de 83,5 M d'onces dans trois ans.

L'Afrique du Sud demeure le principal producteur avec 15 M d'onces par année. Du côté canadien, les sociétés ont dû changer leurs plans. Alors que l'on prévoyait une augmentation de 13 % d'ici 2000, il y a tout juste un an, les nouveaux pronostics parlent maintenant d'une chute de 8 % d'ici 2001.

Rappelons qu'il y a un an, le prix d'une once d'or était de 340 \$ US comparativement à 290 \$ US aujourd'hui.

Bois vert : plus importante hausse depuis août 1996

Le prix composé du bois vert sur le marché de Toronto est passé à 358,76 \$ dans la semaine du 19 juin. Cette hausse hebdomadaire de 7,29 % est la plus vigoureuse à survenir depuis le mois d'août 1996, rappelle Nsimba Kinuani, économiste en chef de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Selon lui, l'arrivée des vacances de la construction amène les constructeurs à précipiter leurs achats. Pendant deux semaines, les scieries profitent des vacances estivales pour faire de l'entretien et des réparations.

De plus, la demande de plus en plus grande pour le bois vert de la part des Américains ne serait pas étrangère à cette hausse des prix.

Le prix composé du bois vert est établi à partir de la moyenne pondérée des principaux produits du bois comme les 2X4, les 2X10, les colombages et les planches, de grade 1, 2 ou 3. La région de Toronto est le plus grand marché de consommation de bois au Canada.(RB) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 19-06-98	Fermeture 12-06-98	Variation %
Métaux			
Aluminium (\$ US la lb)	0,60	0,59	1,69
Argent (\$ US l'once)	5,50	5,12	7,42
Cuivre (\$ US la lb)	0,76	0,76	0,00
Nickel (\$ US la lb)	2,01	2,02	-0,50
Or (\$ US l'once)	297,75	288,15	3,33
Platine (\$ US l'once)	361,50	349,00	3,58
Zinc (\$ US la lb)	0,45	0,45	0,00
Indice CRB	217,70	210,05	3,64
Indice Dow Jones (denrées à terme)	130,47	129,51	0,74

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	11,77	12,73	-7,54
Brent (Mer du Nord)	10,74	11,67	-7,97

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	380,00	335,00	12,68
Prix composés			
Toronto \$ CA	358,76	334,38	7,29
Columbus \$ US	335,83	327,95	2,40

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	juil	5,35	5,10	4,90
	sept	5,40	5,13	5,26
Cuivre (\$ US la livre)	juin	0,75	0,75	0,00
	août	0,76	0,76	0,00
Or (\$ US l'once)	juin	299,00	285,30	4,80
	août	300,80	287,30	4,70
Platine (\$ US l'once)	juil	363,00	349,00	4,01
	oct	364,50	350,00	4,14
Café C (\$ US la livre)	juil	1,13	1,22	-7,37
	sept	1,14	1,23	-7,31
Coton 2 (\$ US la livre)	juil	0,75	0,74	1,35
	oct	0,76	0,75	1,33
Sucre 11 (\$ US la livre)	juil	7,97	7,45	6,98
	oct	8,17	7,74	5,55

¹ : London Metal Exchange (LME)
² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Financement de 7 M\$ pour Mines Aurizon

Réjean
Bourdeau

Les Mines Aurizon (Mtl, ARZ, 0,60 \$) ont accepté les offres de Capital d'Amérique CDPQ, filiale de la Caisse de dépôt, et du Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec, pour des montants respectifs de 4 M\$ et de 3 M\$.

Le financement, qui est sujet à l'approbation des autorités réglementaires, prendra la forme d'une émission de débetures convertibles ne portant pas intérêt. Elles seront

garanties par la participation de 50 % que détient Aurizon dans la mine Géant Dormant, en Abitibi.

Elles viendront à échéance le 31 mai 2003 et seront convertibles, en partie ou en totalité, en actions ordinaires à 0,60 \$ l'action, en tout temps avant l'échéance.

Aurizon pourra racheter les débetures le 31 mai 2001, soit au comptant soit en échange d'actions ordinaires, au gré des porteurs de débetures selon le prix ayant cours au moment du rachat.

En vertu du financement,

les porteurs de débetures recevront des bons de souscription permettant l'achat de 854 252 actions ordinaires à un prix de 0,80 \$ l'action pendant une période de deux ans à compter de la date d'émission des débetures. ■

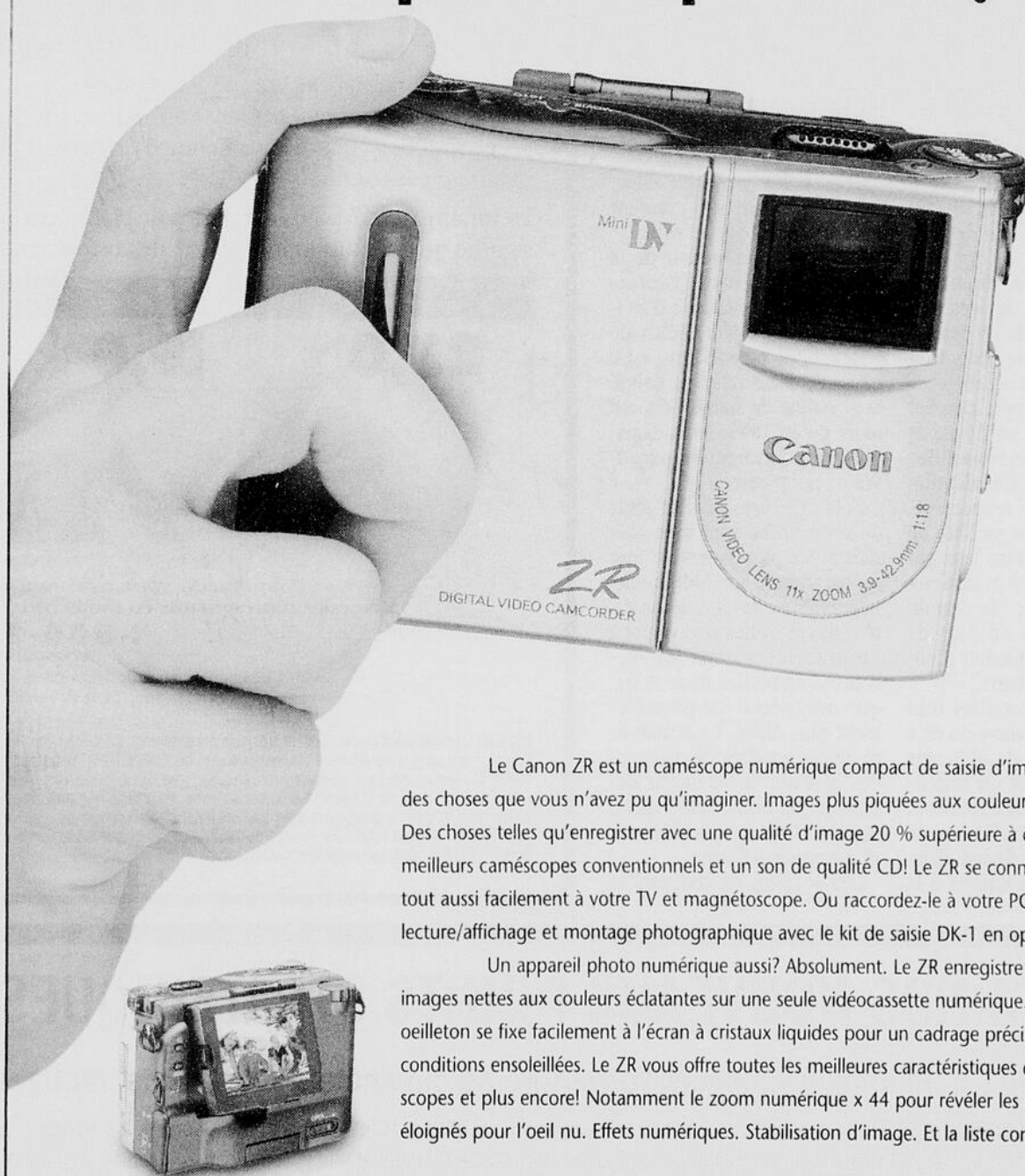
Ressources Radisson
Nouvelles veines aurifères

Ressources minières Radisson (Mtl, RDS, 0,23 \$) a découvert un empiement de cinq veines de quartz fumé horizon-

tales avec or libre directement au nord de la faille Larder Lake-Cadillac, entre 30 et 300 mètres de profondeur verticale, sur la propriété O'Brien.

Les résultats de la campagne de forage de mai rapportent que la meilleure teneur a donné 68,2 g/t sur 23 cm ou 6,86 g/t sur 2,33 m.

Selon Radisson, les forages confirment la présence d'un réseau de veines de quartz de type Wood et Central Cadillac qui n'avait jamais été exploré auparavant. Cette cible est ouverte dans toutes les directions.(RB) ■

Zoomez sur le nouveau
caméscope ...de quoi rêver

Le Canon ZR est un caméscope numérique compact de saisie d'images; il fait des choses que vous n'avez pu qu'imaginer. Images plus piquées aux couleurs plus vives. Des choses telles qu'enregistrer avec une qualité d'image 20 % supérieure à celle des meilleurs caméscopes conventionnels et un son de qualité CD! Le ZR se connecte tout aussi facilement à votre TV et magnétoscope. Ou raccordez-le à votre PC pour lecture/affichage et montage photographique avec le kit de saisie DK-1 en option.

Un appareil photo numérique aussi? Absolument. Le ZR enregistre jusqu'à 500 images nettes aux couleurs éclatantes sur une seule vidéocassette numérique. Et le viseur à oeillette se fixe facilement à l'écran à cristaux liquides pour un cadrage précis dans des conditions ensoleillées. Le ZR vous offre toutes les meilleures caractéristiques des caméscopes et plus encore! Notamment le zoom numérique x 44 pour révéler les détails trop éloignés pour l'oeil nu. Effets numériques. Stabilisation d'image. Et la liste continue.

Le caméscope numérique Canon ZR avec écran à cristaux liquides relevable pour voir vos images instantanément.

ZR Imaginez les possibilités. **Canon**

Pour plus de renseignements sur la gamme complète des produits numériques Canon, visitez notre site www.canondv.com ou téléphonez à 1 800 OK CANON.

FICVM

Félicitations aux personnes qui ont acquis le titre de Fellow de l'Institut canadien des valeurs mobilières en 1997-1998

C'est avec fierté que l'Institut canadien des valeurs mobilières, l'institution d'enseignement qui fait autorité au Canada dans le domaine du placement, décerne le titre convoité de FICVM aux professionnels dont le nom figure dans la liste suivante. Seules les personnes qui répondent à des normes des plus rigoureuses quant à leur expérience dans le secteur des valeurs mobilières, à leur niveau de formation et à l'appui de leurs pairs et supérieurs sont admis dans ce groupe d'élites. Après avoir obtenu leur titre, les FICVM doivent aussi continuer à faire preuve de professionnalisme et de la plus grande intégrité, et ils doivent s'engager fermement à continuer à se perfectionner. Plus de 3 300 chefs de file du secteur sont fiers d'utiliser le titre de FICVM, titre rigoureusement contrôlé par le Conseil national des FICVM et par l'Académie des Fellows.

Abbotsford
D. Malinda Gill, FICVM
David L. Kells, FICVM
Rob Sinclair, FICVM

Agincourt
Samuel S.C. Chan, FICVM

Aurora
Stephen G. Smith, FICVM

Ayr
Dennis R. Charrette, FICVM

Barrie
Rodney F. Burns, FICVM

Brampton
Jeff S. Squire, FICVM

Brandon
Marilyn V. Mitchell, FICVM

Brossard
Angela Y.C. Leung, FICVM

Burlington
Ryan Djordjevic, FICVM
William W. Robillard, FICVM

Burnaby
Banny L. Hu, FICVM

Calgary
Randal M. Biberdorf, FICVM
Lisa C. Blender, FICVM
Edmond Hong-kau Chan, FICVM
Carolyn L. Dahl, FICVM
Naomi English, FICVM
Maxine A. Grant, FICVM
Elizabeth M. Hamilton-Ken, FICVM
Peggy L. Hedges, FICVM
Yossi Ifergan, FICVM
Meeta J. Keeley, FICVM
B. Joanne Lapins, FICVM
Ralph F. Lindenblatt, FICVM
Susan P. Mc Dougall, FICVM
Antonio Migliarese, FICVM
Darwyn J. Petras, FICVM
Trevor D. Polay, FICVM
Jeff R. Ratcliffe, FICVM
Jack R. Rawlyck, FICVM
Louis M. Schizas, FICVM
Eugene V. Schmidt, FICVM
Douglas Shelly, FICVM
Wayne R. Truscott, FICVM

Charlottetown
Ryan Andrew Bradley, FICVM
Robert F. O'Hanley, FICVM

Chilliwack
Ingrid S. Abrahams, FICVM

Collingwood
William John Carswell, FICVM

Comox
Jennifer Kelly Harder, FICVM

Don Mills
Clara C. Chan, FICVM

Duncan
John R. Vant, FICVM

Edmonton
James H. Blake, FICVM
Jody M. Cairns, FICVM
Luciano G. Compertini, FICVM
Rita L. Costa, FICVM
Douglas S. Cronk, FICVM
Eric G. Falkenberg-Poetz, FICVM
Karen I. Johnson, FICVM
Andrea J. Larson, FICVM
David Peter Martindale, FICVM
Jeremy P. Mason, FICVM
Rosetta Pilicci, FICVM
David J. Porter, FICVM
David J. Roberts, FICVM
Paul W. Roberts, FICVM
Duane G. Robertson, FICVM
Clive Thomas, FICVM
Craig W. Warnock, FICVM
Beverly M. Winkelman, FICVM
John S. Yamamoto, FICVM

Etobicoke
Richard M. Gauthier, FICVM

Exeter
Paul H. Miller, FICVM

Fort Saskatchewan
Darryl G. Orom, FICVM

Fredericton
Kent J. Murphy, FICVM

Georgetown
Leanne Fournier, FICVM

Gloucester
Sylvain Brisebois, FICVM
Peter A. Weltman, FICVM

Goderich
J. Cayley Hill, FICVM

Grande Prairie
Kevin D. Chrenek, FICVM

Greenfield Park
Dominique Dubois, FICVM

Guelph
Janine R. Gray, FICVM
James T. Mac Kenzie, FICVM

Halifax
E. Ann Edgecombe, FICVM
David M. Gwynne-Timothy, FICVM
Janice L. Gwynne-Timothy, FICVM
Anthony B.J. Harding, FICVM
Jane M. Kelly, FICVM
Robert G. Meade, FICVM
Sharon Robinson, FICVM
Perry Ross Smith, FICVM
J. Gregory Wilson, FICVM

Hamilton
Nilesh B. Patel, FICVM
Mihir Surhar, FICVM
Paul D. Lemmon, FICVM

Hull
Steve Bouthillette, FICVM
Pierre Senécal, FICVM

Kamloops
Susan E. Stefanelli, FICVM

Kanata
Frank J. Burchat, FICVM
Ping C. Ku, FICVM
Peter M. Mundy, FICVM

Kelowna
Betty M. Fay, FICVM
Klaus Gevenich, FICVM
Teresa Anne Gostola, FICVM
John S.R. Mc Donald, FICVM
Peter W. Woodward, FICVM

Kentville
Gregory W. Payne, FICVM

Kindersley
Garry D. Koebel, FICVM

Kingston
Gregory John Doyle, FICVM
Linda J. Duncan, FICVM
David E. Parker, FICVM

Kitchener
Gordon G. Hardie, FICVM
D. Richard Jaques, FICVM
R. Bruce Maybury, FICVM
James W. Ramsay, FICVM

Leamington
Nancy E. Greenaway, FICVM

Lloydminster
Jim Brander, FICVM

London
Andy Devito, FICVM
Laurie A. Mac Dougall, FICVM
Larry W. Martyn, FICVM
Gary Alan Price, FICVM
Laurie Ann Rowe, FICVM
Warren R. Wolfenden, FICVM

Markham
Kyle R. Barless, FICVM
Steven Ross Creber, FICVM
Derrick H.W. Lee, FICVM
Kwan Yee Wong, FICVM

Midland
Scott W. Mullen, FICVM

Mississauga
Ashley James Benton, FICVM
Maria L. Bergmeister, FICVM
Scott M. Guilday, FICVM
Douglas John Macfarlane, FICVM
Joseph Martin Madill, FICVM
Josefina Sumbang, FICVM
David Richard E. Terry, FICVM
Darrin S. Zweig, FICVM

Moncton
F. Mark Symes, FICVM

Montréal
Eric Archambault, FICVM
Basil G. Bereza, FICVM
Marie-Noëlle Bérubé, FICVM
Yves Bourget, FICVM
Nathalie Cardinal, FICVM
Rossana Cininni-Colletti, FICVM
Pierre Dufour, FICVM
Jean-Marc Farley, FICVM
Stephane Garneau, FICVM
Alain Gélinas, FICVM
Mary Hagerman, FICVM
Olivier Lajarrige, FICVM
Marie-France Landry, FICVM
Yvan Lefebvre, FICVM
Martin Mac Habé, FICVM
Gaetan G. Nolet, FICVM
Pierre Payeur, FICVM
Richard Paul Riel, FICVM
Rodney Tam, FICVM
James M. Wilson, FICVM
Adeline L.F. Wong, FICVM

Nanaimo
Mike E. Rieger, FICVM
Jeanne M. Vezina, FICVM

Napawee
Christopher C. Chard, FICVM

Nepean
Daniel R. Nolan, FICVM

New Westminster
James B. Burron, FICVM
Jollie L. Minhas, FICVM

Newmarket
J. Bruce Gribbon, FICVM

North Battleford
M. Jean Piper, FICVM

North Bay
Graham H. Edwards, FICVM
Daniel Collins Schafer, FICVM

North York
Jon W. Bentley, FICVM
Tsan Yuk Cheng, FICVM
James N. Dimitroff, FICVM
Paul Charles J. Gray, FICVM
Pamela Johnston, FICVM
Chiu Yan Lai, FICVM
Sai-Leung Lam, FICVM
Priscilla Low, FICVM
Barbara J. Maedel, FICVM
Faiz Versey, FICVM
Teresa S.L. Yeung, FICVM
Jonathan S.C. Yung, FICVM

Oakville
Richard A. Blatt, FICVM
Dian Paulo Spangaro, FICVM
Brian N. Thomas, FICVM

Orleans
Donald A. MacDougall, FICVM

Oshawa
Frank Hasbani, FICVM
Deborah C. McDonald, FICVM

Ottawa
Ghassan E. Agaby, FICVM
Rajeev K. Bansal, FICVM
Wade Brown, FICVM
Paul J. Dancor, FICVM
Dale C. Gagnon, FICVM
Mark E. Gallien, FICVM
Mark W. Gallop, FICVM
Martin Lacroix, FICVM
James Prozeller, FICVM
Sheldon D. Rice, FICVM
Wayne Joseph Ryan, FICVM
Paul E. Scully, FICVM
Steven M. Taylor, FICVM

Owen Sound
Kimberly Ann Robins, FICVM

Peterborough
J. Craig Maddock, FICVM
Shaylene P. Pind, FICVM
Adrian A. Viscardis, FICVM
Benjamin D. Walden, FICVM

Port Alberni
David J. Ormandy, FICVM

Powell River
Shirley C. Court, FICVM

Prince George
Stephanie A. Lait, FICVM

Québec
Charles Guay, FICVM
Jean Rochon, FICVM
Serge Rousseau, FICVM

Red Deer
Bradley A. Lamash, FICVM
John A. Oldring, FICVM

Regina
Perry K. Froh, FICVM
Gordon E. Ludke, FICVM
Dean D. Oleksyn, FICVM
Elaine M. Orban, FICVM
Kathy M. Willner, FICVM
John M. Zylak, FICVM

Richmond
Arie Arazi, FICVM
Ivy K.C. Leung, FICVM
Ben H. Szto, FICVM

Richmond Hill
Samuel J. Asah, FICVM
Renata M. Barrera, FICVM
Siegfried L. Bauer, FICVM
Victor Chok, FICVM
Joseph Frasko, FICVM
William A.D. Frossard, FICVM
Clara Y.C. Ng, FICVM
Sandra Scoleri, FICVM
Cathy K.F. Sir, FICVM
John Szeto, FICVM
Peter K.K. To, FICVM
Alex Kwok Keung Tsang, FICVM
Ada S.L. Wong, FICVM
Chuen Po Wong, FICVM

Rimouski
Louis Côté, FICVM

Rothsay
David R. Farnham, FICVM

Saint John
Sandra L. Barton, FICVM

Saint-Hyacinthe
Pierre Champagne, FICVM
Donald D'Argenson, FICVM
Serge Vincent, FICVM

Saint-Lambert
Joseph A. Angelus, FICVM
Luc Lapointe, FICVM

Saskatoon
Harvey N. Allyn, FICVM
Jennifer L. Balon, FICVM
Theresa Bree, FICVM
David W. Hassell, FICVM
Susan P. Milburn, FICVM
Paula D. White, FICVM

Sault Ste. Marie
J.P.R. (Ron) Comeault, FICVM

Scarborough
Al-Amin H.E. Dhalla, FICVM
Christo Chun-Kau Fu, FICVM
Kimpton K.P. Lai, FICVM
S. Kimberlee Schultz, FICVM
Valerie W. Wong, FICVM

Sherbrooke
Steve Roy, FICVM
Sylvie Touisnant, FICVM

Sherwood Park
Kenneth B. Nilson, FICVM

Sidney
Howard E. Halpenny, FICVM

St. Catharines
David Roy M. Johnson, FICVM
Michael J. Coholan, FICVM
Christine D.H. DiCarlo, FICVM

St. John's
S. Craig Dunne, FICVM
Christopher M. Smyth, FICVM

Ste-Foy
Bernard Fortin, FICVM

Stratford
Bernard J. Nymeyer, FICVM

Sudbury
Craig B. Morrison, FICVM
Julie A. O'Hara, FICVM

Surrey
Dale A. Doerksen, FICVM
Betty M. Eisenman, FICVM

Terrace
David B. Madsen, FICVM

Terrebonne
Jacques Lepine, FICVM

The Pas
Wayne H. Yaremko, FICVM

Thornhill
Enrico R. Canale, FICVM

Thunder Bay
Shawn R. Kunnas, FICVM
T. Kevin Roberts, FICVM

Timmins
Ralph F. Mc Dowell, FICVM

Toronto
Andy Ali, FICVM
Wenda J. Amos, FICVM
Mario L. Augusto, FICVM
Paul E. Barban, FICVM
Charles P. Barone, FICVM
Adriano Beghin, FICVM
Constantino E. Bourdos, FICVM
Niall C.T. Brown, FICVM
Marc E. Buklis, FICVM
Bruce H. Burchart, FICVM
Philip A. Burton, FICVM
Robert E. Celej, FICVM
Francis G. Charbonneau, FICVM
William Howard Charlton, FICVM
Romila S. Chatterpaul, FICVM
Matina K. Cheung, FICVM
May Sue Chong, FICVM
Dora C.Y. Chow, FICVM
Kevin Clay, FICVM
James R. Cobban, FICVM
Lee Corasaniti, FICVM
Diana M. Coulombe, FICVM
Stephen J. Crawford, FICVM
Patrick S. Curtis, FICVM
Paul D'Elia, FICVM
Joseph H. Debus, FICVM
Morag Dickie, FICVM
Richard G. Ernst, FICVM
Richard A. Fife, FICVM
Ann Marie Ford, FICVM
Stephen Craig Forsey, FICVM
David C. Foster, FICVM
Mark Froud, FICVM
John K. Gallagher, FICVM
George Ganas, FICVM
Curtis A. Gazdewich, FICVM
Frank G. Geofreda, FICVM
George P. Gertas, FICVM
G. Michael Gibbens, FICVM
Jason R. Grieve, FICVM
Mary G. Guay, FICVM
Evelyn B. Guerrero, FICVM
Martin T. Guest, FICVM
Donald L. Gunton, FICVM
Matthew S. Hales, FICVM
Angie Marie Hasiak, FICVM
Jeffrey B. Hayward, FICVM
Arthur D. Heginbottom, FICVM
William Craig Henderson, FICVM
Peter D. Hicks, FICVM
Edmund C. Ho, FICVM
Joseph H.K. Ho, FICVM
Nancy Ho, FICVM
J. Peter Hodgson, FICVM
Joanne Lai Ching Hung, FICVM
Stella Ientile Balfour, FICVM
Anne Christine Inglis, FICVM
Hilton Chaim Kagan, FICVM
Salim E. Kanji, FICVM
Christopher D. Keeley, FICVM
Aranda E. Knapp-Demaiter, FICVM
Scott W. Knight, FICVM
Stephanie Suk H. Kwok, FICVM
Peter R. Labelle, FICVM
Allan Lam, FICVM
Ronald A. Lane, FICVM
Nicole Li, FICVM

Cedric Liem, FICVM
A. John M. Lindsay, FICVM
Paula I. Lopes, FICVM
Jason H. Louie, FICVM
Brenda E. Lutyk, FICVM
Stephen S. Marchmont, FICVM
Martha D. Mcfarlane, FICVM
Avinash Mehra, FICVM
Craig Steven Metzger, FICVM
Graham A. Miller, FICVM
Howard J. Miller, FICVM
Joan C. Mitchell, FICVM
Gerald A. Morin, FICVM
Ted K. Murata, FICVM
Timothy M. Murphy, FICVM
Frederick Noronha, FICVM
Patrick F. O' Keeffe, FICVM
Karen J. Okura, FICVM
Erik Olesen, FICVM
Angela L.Y. Pang, FICVM
Jeffrey R. Parent, FICVM
Reginald Edward Pearson, FICVM
Paul V. Perrone, FICVM
Derek G. Plaxton, FICVM
Thomas J. Player, FICVM
Carol A. Port, FICVM
Robert J. Presant, FICVM
John I. Propper, FICVM
Laura C. Purves, FICVM
John A. Quinlan, FICVM
Shirley Ramrup, FICVM
Noeleen C. Ramsay, FICVM
Albert M. Ribeiro, FICVM
Ronald C. Rodgers, FICVM
Thomas A. Rogers, FICVM
Catherine M. Sendell, FICVM
Jeffrey A. Seymour, FICVM
D. John Shaw, FICVM
Linda Shick, FICVM
Mark S. Sikorski, FICVM
Soon Hock Sim, FICVM
Richard M. Siu, FICVM
Robert W. Skeat, FICVM
John E. Sledziewski, FICVM
Michael D. Smith, FICVM
Steven P. Smith, FICVM
Brian E. Smythe, FICVM
Eliza E. Soper, FICVM
David G. Stephenson, FICVM
Jocelyn E. Still, FICVM
Wilma Sung, FICVM
Dennis Tao, FICVM
Alice F. Tsang, FICVM
David I. Udovic, FICVM
Syed A. Valiullah, FICVM
Chris S. Vaughan, FICVM
Ray Vaughan, FICVM
Robert A. Vogel, FICVM
Peter G. Volpe, FICVM
Christopher A.D. Wilkinson, FICVM
Valerie J. Wilkinson, FICVM
Kuren Louise Windschmann, FICVM
Bradley Paul Wingfelder, FICVM
John Chi Fung Wong, FICVM
Sunny S.N. Wong, FICVM
Robert A. Yeung, FICVM
Charles C. Yim, FICVM
Sydney K.S. Yip, FICVM
Douglas G. Youngusband, FICVM
Patrick K.K. Yu, FICVM

Trois-Rivières
Louis Toupin, FICVM

Vancouver
Deborah G. Abbey, FICVM
Michael E. Barkley, FICVM
Bonnie E. Barnes-Tracey, FICVM
Marc L. Bellerive, FICVM
Marcel R. Bichon, FICVM
Scott W. Bruce, FICVM
John William Buchanan, FICVM
Hoo-Bing Chan, FICVM
Murphy Y.S. Chan, FICVM
David M. Cottrell, FICVM
Richard Thomas T. Dendy, FICVM
Kenneth M. Dong, FICVM
Christopher E. Fisher, FICVM
Marcia D. Fisher, FICVM

Ryan V. French, FICVM
Wanda M. Frisk, FICVM
Christine D. Hazlett, FICVM
Carrie K.L. Ho, FICVM
Zhibin R. Hu, FICVM
Donald A. Hughes, FICVM
W. Arthur C. Iliffe, FICVM
Joyce Po San Ip, FICVM
Catherine Jeansonne, FICVM
Neil G. Kaplan, FICVM
Rene L. Kormos, FICVM
Margaret Anne Krause, FICVM
Jason R. Leemans, FICVM
Bruce Leong, FICVM
Bilyana Manolovic, FICVM
David D. Mason, FICVM
Bernard Y.F. Mung, FICVM
Vijay Parmar, FICVM
Cornelia Peet, FICVM
Douglas R. Pronovost, FICVM
Riad M. Rasheed, FICVM
Hareesh S. Sara, FICVM
Karen P. Schneider, FICVM
Ellen Siu, FICVM
Michèle M. Soregaroli, FICVM
Jeanna W. Tam, FICVM
Seraphina J. Wales, FICVM
Max W. Wiczorek, FICVM
B. Kristen Wilson, FICVM
Kate Anne Wolfe, FICVM
Brian R. Worth, FICVM

Vernon
Elaine M. Christakos, FICVM

Victoria
Darlene Chan, FICVM
William J.P. Dale, FICVM
Dwayne W. Dyson, FICVM
Jane A. Moore, FICVM
Sonya Saujani, FICVM
Rosemary A. Smyth, FICVM

Victoriaville
Anik Chainey, FICVM
André Cléroux, FICVM

Wanchai
Ernest S.C. Chiu, FICVM

Waterloo
H. Steven Moore, FICVM

Whistler
Michael M. Johnson, FICVM

White Rock
Claudine P. King, FICVM
Rodney Pennington, FICVM
V. Thane Stenner, FICVM

Willowdale
Guillermo P. Nafarrate, FICVM
Elaine M.C. So, FICVM
Gabriel G. Vinizki, FICVM
Godfrey Yu, FICVM

Windsor
C. Montgomery Deeg, FICVM
Robyn Kyle Molyneau, FICVM

Winnipeg
Karen R. Andres, FICVM
Sigrid A. Brown, FICVM
Andrew T.K. Chan, FICVM
Gregory M. Ozechowsky, FICVM
Patsy Elizabeth Rogers, FICVM
Claire L. Schram, FICVM
Victoria M. Scott, FICVM
Timothy J. Simpson, FICVM
David Scott Spence, FICVM

U.S.A. & International
Oran Hall, FICVM
Chester H.T. Ho, FICVM
Bradley Sermelhaack, FICVM

À l'avant-garde de la formation dans le domaine des placements au Canada

L'Institut canadien des valeurs mobilières (ICVM) est un organisme sans but lucratif fondé en 1970 afin de dispenser de la formation sur les placements aux professionnels du secteur des valeurs mobilières et des services financiers. L'ICVM reçoit l'appui de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, de la Bourse de Montréal, de la Bourse de Toronto, de la Bourse de l'Alberta et de la Bourse de Vancouver. L'ICVM est un organisme d'envergure nationale qui donne des cours en anglais et en français.

L'Institut canadien des valeurs mobilières, 121 King Street West, Suite 1550, Toronto On M5H 3T9



**INSTITUT
CANADIEN
DES VALEURS
MOBILIÈRES**

INVESTIR

Acier Leroux s'est intéressée à la filiale Instel Steel de Philip Services

Une offre concurrente plus alléchante a été déposée

Claude
Chiasson

Acier Leroux (Mtl, LER, 6,80 \$) a présenté une offre à Philip Services

(Mtl, PHV, 6,95 \$) pour sa filiale Instel Steel Distribution.

« Malheureusement, un concurrent a offert plus, beaucoup plus », a dévoilé aux AFFAIRES André Leroux, le président et chef de la direction d'Acier Leroux.

Philip Services, une firme ontarienne œuvrant dans le traitement des déchets, éprouve des difficultés financières. Elle a encaissé de lourdes pertes provenant de positions spéculatives prises sur le marché des denrées, ce qu'elle a réussi à masquer jusqu'à tout récemment à ses actionnaires. Maintenant que le pot aux roses est découvert, Philip Services doit radier des éléments d'actif pour plusieurs dizaines de millions de dollars.

Le hic : ces radiations font qu'elle ne respecte plus les ratios de couverture exigés par ses créanciers pour une dette de 1,1 milliard de dollars. Philip tente de redresser sa situation en vendant certains éléments d'actif, dont sa filiale de distribution de produits d'acier qui réalise des ventes de 150 M\$ US.

« C'est une belle entreprise bien ancrée aux États-Unis. On ne peut pas cependant payer au-dessus du multiple cours-bénéfice auquel s'échangent nos propres actions », a expliqué M. Leroux. Or, l'offre concurrente excède sensiblement ce multiple de 6,5 fois le bénéfice net. M. Leroux a dit ne pas connaître le nom de la firme ayant déposé la seconde offre.

Contexte peu favorable

« Le contexte n'est pas favorable aux grosses acquisitions », a affirmé le patron d'Acier Leroux. La distribution de produits d'acier est cyclique. En période de forte croissance économique, ces entreprises affichent des ventes et profits nettement à la hausse. Il en est de même pour leur prix lorsqu'elles sont à vendre.

« Il faudra attendre un pro-

Acier Leroux en chiffres

Siège social à Boucherville

Nombre d'actions en circulation : 11 188 397
Capitalisation boursière : 81,4 M\$

Fin d'exercice : 31 octobre

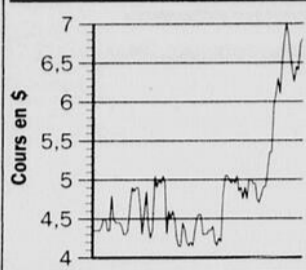
données au 31 octobre 97:
actif total : 244 M\$
avoir propre : 96,4 M\$
dette totale : 86,1 M\$
profit annuel : 9,7 M\$

	1 ^{er} semestre de 1998	1 ^{er} semestre de 1997
Ventes (M\$)	220,10	155,50
profit net en M\$	5,90	3,30
par action(\$)	0,40	0,23

Tableaux : LES AFFAIRES

Acier Leroux (Montréal, LER.B, hebdo.)

Du 28 juin 1996 au 19 juin 1998



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES



■ **Discipliné, André Leroux solidifie son bilan en attendant le prochain creux de son industrie pour procéder à des acquisitions à meilleur prix.**

la demande pour l'acier est si forte.

La seule ombre au tableau vient de la crise asiatique. L'effondrement de la demande interne force les producteurs des pays asiatiques à écouler leur acier sur les marchés nord-américains.

« Notre crainte était évidemment que ces importations d'acier fassent reculer les prix. Mais il n'en fut rien », a constaté André Leroux. La raison : les importations d'acier des pays autres qu'asiatiques ont diminué au point de compenser le volume d'acier des pays asiatiques vendu sur nos marchés.

Ce fut le cas de l'Europe qui, devant une demande interne plus forte, vend son acier sur son propre marché. Ce fut le cas également de la Russie et de l'Ukraine, pour des raisons différentes toutefois de celles de l'Europe. Ces deux pays sont aux prises avec de graves problèmes structurels. La qualité de leur acier ainsi que les délais de livraison en souffrent grandement, ce qui a contribué à réduire leurs ventes d'acier en Amérique du Nord. ■

chain ralentissement économique ce qui devrait se produire en l'an 2000. » D'ici là, son entreprise verra à solidifier le plus possible son bilan, ce qu'elle fait à merveille.

La firme de Boucherville vient de connaître le meilleur premier semestre de ses quelque 100 ans d'histoire. Les ventes ont bondi de 41,5 %, à 220,1 M\$, son bénéfice net, de 116 %, à 5,9 M\$ (0,40 \$ par action sur une base diluée).

Depuis deux ans, Acier Leroux a connu des ouvertures de nouveaux centres, une modernisation et un agrandissement de centres existants ainsi que des acquisitions de petites entreprises familiales.

Une seule ombre au tableau

Le prix élevé de l'acier se présente par ailleurs comme la cerise sur le gâteau. Il est de 805 \$ la tonne actuellement. Et ce fut le prix moyen du premier semestre, ce qui contraste avec le prix moyen de 731 \$ la tonne enregistré par la même période en 1997.

« Nos budgets sont basés sur un prix moyen de 780 \$ qui, de toute évidence, sera dépassé », a précisé M. Leroux. La demande pour l'acier excède l'offre en Amérique du Nord. Des constructions d'usines par les fabricants d'automobiles, une expansion des réseaux de pipelines et des travaux d'infrastructures expliquent pourquoi

Le temps de la récolte est arrivé

C'est en 1998 qu'elle récoltera le fruit de ses efforts. La société vise ne rien de moins qu'un chiffre d'affaires de 500 M\$ pour l'exercice en cours. L'an passé, les ventes ont totalisé 370 M\$.

Côté profit, Acier Leroux est presque assurée de dégager 14 M\$, soit près de 1 \$ par action sur une base diluée. Voilà de quoi solidifier le bilan. « Si le cours de notre action parvient à se maintenir

POUR L'AVENIR DES JEUX JEUNES



Jacques R. Gagnon, président de la Fondation des Jeux du Québec et directeur principal, projets généraux chez Alcan, a le plaisir d'accueillir cinq nouveaux membres au sein du conseil d'administration de la Fondation.



Sur la photo, M. Gagnon est entouré de quatre de ces nouveaux administrateurs; à sa gauche, **Mireille Poupert**, conseillère en placements chez Bolton Tremblay et **Jean Rousseau**, directeur, Programmes de vente chez Ultramar; à la droite de M. Gagnon, **Paule Doré**, vice-présidente exécutive, Affaires corporatives chez CGI, conseillers en gestion et informatique, et présidente du Conseil d'administration de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, ainsi que **Jean Rochette**, avocat au cabinet Dunton Rainville.

Serge Savard, associé chez Thibault, Messier, Savard et associés, a également accepté l'invitation de M. Gagnon à se joindre à la Fondation des Jeux du Québec, à titre d'administrateur.



La Fondation des Jeux du Québec est la plus importante fondation québécoise associée au sport amateur, tant par son actif que par le nombre de disciplines sportives qu'elle soutient. Depuis sa création, en 1981, la Fondation œuvre à assurer la continuité et la pérennité financière des Jeux du Québec.

Dans le cadre de ses activités, la Fondation prévoit lancer prochainement une campagne majeure de financement qui lui permettra d'atteindre ses objectifs pour «l'avenir des Jeux, l'avenir des jeunes»!



Cliquez ici

POUR ACCÉDER

à une MARGE DE CRÉDIT
D'AFFAIRES de 50 000 \$.

BDC CONNEX^{MC}

Banque de développement du Canada
NOUS FAISONS BANQUE À PART



Dès le 15 juillet. Services de financement virtuels pour les PME.

Votre argent

INVESTIR

Un programme de placement pour un jeune homme de 28 ans

Deux questions : 1) Lorsque vous dites qu'un investisseur prudent devrait avoir 60 % de son portefeuille investi dans les titres à revenus de grande qualité, pouvez-vous me donner des exemples de ce genre de titres qui peuvent donner un bon rendement ?

2) À 28 ans, devrais-je investir dans ces titres ou plutôt canaliser entièrement mon épargne vers les fonds d'actions et les actions ?

P.I. Montréal

La proportion de 60 % d'obligations vise les investisseurs prudents, ceux approchant de la retraite et ceux peu expérimentés (c'est souvent le cas des plus jeunes comme vous). Le temps de fai-

re votre apprentissage dans le monde du placement, nous vous recommandons de respecter cette proportion. Cependant, une fois que vous serez familiarisé avec la Bourse, vous pourrez inverser cette proportion en faveur des actions et ce, pour la plus grande partie de votre vie active.

Durant la période d'apprentissage, vous verrez à construire votre portefeuille autour d'entreprises clés (ces entreprises paient généralement un dividende régulier) vous permettant de participer à des secteurs en croissance que sont les télécommunications, l'énergie (gaz naturel et électricité), la santé et les services financiers.

Une fois votre portefeuille bien établi, vous pourrez greffer à ces entreprises d'autres plus petites à plus forte crois-

sance. Exemple : après avoir accumulé pendant quelques années les actions d'Imasco (MTL, IMS, 26,60 \$) - ce conglomérat est actif dans deux secteurs clés, les services financiers avec sa filiale CT Financial et la santé avec sa filiale Shopper Drug Mart/Pharmaprix - vous pourriez ajouter des actions de sociétés plus petites, comme les actions d'une firme de biotechnologie ou celles d'une firme oeuvrant dans les soins à domicile.

Quant aux titres à revenu fixe de grande qualité, nous faisons toujours allusion aux obligations négociables émises par le Canada, ses provinces et leurs services publics et par les municipalités. ■

Claude Chiasson

Une retraite confortable

Serions-nous sous le seuil de pauvreté ? J'ai 67 ans, mon épouse a 69 ans. Nous recevons chacun la rente du Québec et la pension de sécurité de la vieillesse du fédéral.

De plus, je reçois d'un ancien employeur une rente de 1 400 \$ par mois. Cette rente est réversible à mon décès à hauteur de 70 % à mon conjoint.

Nous possédons une propriété libre d'hypothèque d'une valeur de 120 000 \$ et un portefeuille hors REER de 209 000 \$. Notez que je travaille encore. Mon salaire brut annuel est de 49 400 \$.

A.G. Dollard-des-Ormeaux

Bien sûr que non. Les rentes gouvernementales et celle de l'employeur vous rapportent, bon an, mal an, près de 40 000 \$. À cela, il faut ajouter les revenus de placement de votre portefeuille hors REER d'une valeur de 209 000 \$. En supposant un rendement annuel de 6 %, ceux-ci seront de 12 500 \$ par année.

Votre maison, parce qu'elle est libre de toute dette, vous procure une économie de loyer après impôts qu'on estime à 7 500 \$ par année. Avant impôts, cette économie équivaut à près de 11 000 \$. Au total, votre revenu brut familial s'élève à près de 63 000 \$, soit à trois fois votre seuil de pauvreté. Ce multiple vous assure une retraite confortable. Vous n'avez donc plus besoin de travailler, sinon pour votre propre plaisir. (CC) ■



Pierre Fitzgerald

Michael Poehner, président et chef de la direction du Groupe conseil DMR, est heureux d'annoncer la nomination de M. Pierre Fitzgerald au poste de vice-président et directeur général de l'Unité commerciale de Montréal.

Titulaire d'un baccalauréat en administration de l'Université de Sherbrooke, M. Fitzgerald est entré au service du Groupe conseil DMR en 1996. Il était, jusqu'à tout récemment, directeur du développement des affaires de l'Unité commerciale de Québec.

M. Fitzgerald a débuté sa carrière à Montréal chez IBM Canada où il a occupé, pendant 16 ans, plusieurs postes de direction de gestion et de mise en marché de produits et services à Toronto, Montréal et Québec. En 1994, il a quitté IBM pour prendre la direction des services aux gouvernements du groupe de services de conseil de Coopers & Lybrand.

Le Groupe conseil DMR, une société Amdahl, est un des principaux fournisseurs internationaux de services aux entreprises et aux gouvernements en matière de technologie de l'information. La société emploie 8 000 spécialistes au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie-Pacifique. Parmi ses services figurent la planification stratégique des technologies de l'information, la réingénierie, la réalisation des bénéfices, le développement et l'intégration des systèmes, l'impartition, la conversion à l'an 2000 et à l'euro.

L'Unité commerciale de Montréal compte plus de 900 professionnels chevronnés dans le secteur des technologies de l'information.



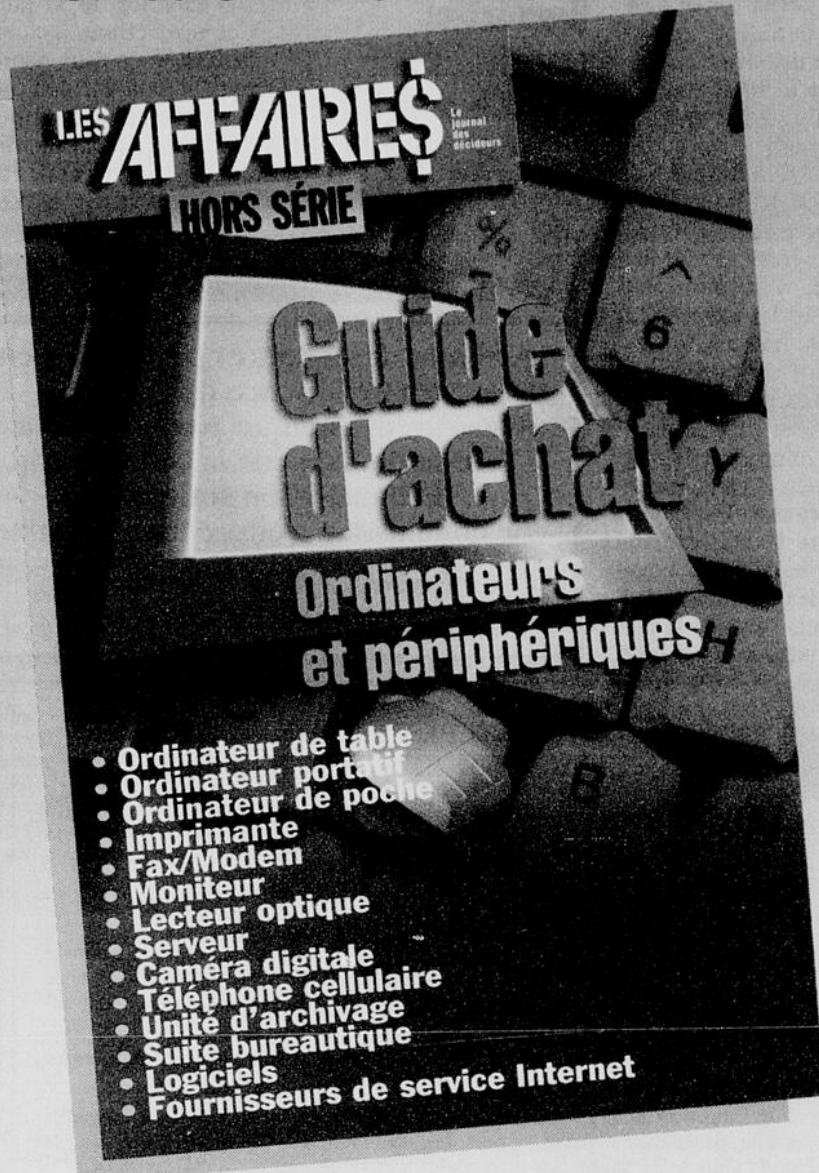
Une société Amdahl

Canada
États-Unis
Europe
Asie-Pacifique

Des gens de résultats

LES AFFAIRES
Le journal des décideurs
HORS SÉRIE

UN NOUVEL OUTIL POUR LES PROFESSIONNELS ET LES ENTREPRISES



Face à la prolifération des produits et aux changements rapides que connaît le secteur des technologies, le choix n'est pas toujours facile lorsque vient le temps d'acheter son ordinateur et ses périphériques. Comment s'y retrouver ? Quels sont les meilleurs achats ? Comment en avoir pour son argent ? Autant de questions que tout le monde se pose.

Pour avoir l'heure juste et prendre des décisions éclairées, le journal *LES AFFAIRES* publiera le Guide d'achat, ordinateurs et périphériques, un produit nouveau et original.

PARUTION :
septembre 1998

TOMBÉE RÉSERVATION :
10 juillet 1998

TOMBÉE MATÉRIEL FINAL :
14 août 1998 (pages glacées) 21 août 1998 (papier journal)

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ VOTRE REPRÉSENTANT DES VENTES
MONTREAL (514) 392-9000 TORONTO (416) 392-9000
publicite@lesaffaires.com publicite.toronto@lesaffaires.com

Transat retrouve une erre d'aller

Le titre de **Transat A.T.** (Mtl, TRZ, 9,80 \$) a regagné un peu de terrain avec l'annonce des derniers résultats trimestriels. L'action, qui avait perdu plus de 30 % depuis son sommet de 13,60 \$ de janvier, a progressé de 0,50 \$ dans la foulée de la divulgation des chiffres.

Le transporteur aérien a obtenu un bénéfice net de 6,1 M\$ au deuxième trimestre terminé le 30 avril 1998. Il s'agit d'un bond de 50 % pour le bénéfice par action qui est passé à 0,18 \$, par rapport à 0,12 \$ en 1997. Pendant ce temps, les revenus ont progressé de 5,9 % à 368,8 M\$. « De meilleurs prix, tant sur les marchés canadiens que français, la baisse du coût du carburant, l'augmentation des revenus d'intérêt, ainsi que l'augmentation du volume sur le marché canadien et chez **Vacances Air Transat** (France), de même que l'amélioration substantielle de **Look Voyages**, sont les principaux facteurs qui ont favorisé la rentabilité », précise le président

du conseil **Jean-Marc Eustache**. Transat a souffert de la surcapacité sur le marché des croisières, du recul de la devise canadienne face à la monnaie américaine, de l'augmentation de frais d'exploitation et des effets de la post-crise du verglas. (SG) ■

Bombardier maintient des objectifs ambitieux

À son assemblée annuelle, **Bombardier** (Mtl, BBD.B, 38,30 \$) a fait part de ses nou-

veaux objectifs à long terme : elle veut doubler ses ventes à 17 milliards de dollars et bonifier sa marge de profit avant impôt de 7,4 à 9 %.

Le géant canadien de l'aéronautique et du transport fonde ces nouvelles cibles sur un carnet de commandes de 18,1 milliards à la fin de son exercice, le 31 janvier. Ces projections incluent le lancement de deux nouveaux appareils d'ici deux ans : l'aéronef intercontinental d'affaires **Global Express** et de l'avion régional de 70 places de **Canadair**. (DB) ■

Carrières

Agent représentant(e) principalement pour la Province de Québec. Bilingue, dynamique avec expérience dans le domaine de la construction. Rémunération sous forme de commission, voiture indispensable.

Envoyer C.V. par fax au (514) 258-4757

INSTITUT DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT EN AGROENVIRONNEMENT

Directrice générale ou directeur général

BUT POURSUIVI :

Faire du Québec un *chef de file* en matière de recherche et de développement en agroenvironnement en :

- Créant un *pôle d'excellence* en recherche qui mettra en réseau l'expertise et les centres de recherche œuvrant déjà en agroenvironnement, pour le bénéfice de l'industrie agroalimentaire sur les plans national et international.
- Favorisant l'émergence d'une *industrie du savoir* et des *technologies* de l'agroenvironnement.

Sous l'autorité du Conseil d'administration composé de membres des secteurs public, parapublic et privé, la personne recherchée est en mesure d'assurer le leadership de l'Institut. Ses principales fonctions sont :

- L'atteinte des objectifs fixés par le Conseil d'administration dans le domaine scientifique et financier.
- La promotion de l'Institut auprès des clients, des clients potentiels et des centres de recherche.
- Le suivi, à travers le monde, de l'évolution du domaine de spécialisation dans lequel évolue l'Institut.

EXIGENCES :

- Détenir un diplôme universitaire de 2^e cycle. Une formation de 3^e cycle ou un diplôme en sciences de l'administration serait un atout.
- Posséder 10 années d'expérience dans l'exercice d'activités de niveau professionnel ou d'encadrement comprenant :
 - 5 ans d'expérience dans des activités de gestion;
 - 2 ans d'expérience en recherche et en développement.

Trois ans d'expérience peuvent être compensés par une *scolarité significative*.

- Avoir une expérience de travail dans la création ou la mise sur pied d'une corporation, d'une entité administrative ou d'un centre de recherche.
- La connaissance de la langue anglaise serait un atout.

QUALITÉS PERSONNELLES :

- Capacité de travail en équipe.
- Habiletés reconnues en communication orale et écrite.
- Aptitudes pour favoriser la concertation et les maillages.

RÉMUNÉRATION :

La rémunération sera établie en fonction de l'expérience et des qualifications de la candidature retenue.

LIEU DE TRAVAIL : Saint-Hyacinthe

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae, au plus tard le 13 juillet 1998, à l'adresse suivante :

Institut de recherche et de développement en agroenvironnement
À l'attention de M. Roberge Michaud
2700, rue Einstein, bureau E1-335
Sainte-Foy (Québec) G1P 3W8
Tél. : (418) 643-1836



CAISSE POPULAIRE DESJARDINS DE LA VALLÉE DE L'OR

Située à Val-d'Or, la caisse détient un actif de plus de 150 millions de dollars et un actif sous gestion atteignant 5 millions. Elle dessert plus de 17 500 membres et évolue dans un contexte syndiqué. Les 80 employés de la caisse sont répartis à l'intérieur des quatre (4) points de services. Nous sommes présentement à la recherche de candidatures pour occuper le poste de :

DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)

LE DÉFI

À titre de directeur(trice) général(e), vous serez mandaté(e) par le conseil d'administration pour :

- Voir à la mise en oeuvre du plan d'affaires et en réaliser le suivi;
- Développer le marché de la caisse;
- Gérer le développement des affaires d'une façon saine en conformité avec les normes;
- Soutenir les dirigeants dans l'exercice de leurs responsabilités et fonctions.

PROFIL DE COMPÉTENCES

Ce poste requiert un baccalauréat en administration des affaires jumelé à une expérience de plus de sept (7) années en gestion.

Vous êtes reconnu(e) pour vos habiletés à gérer une équipe de travail, à les motiver et à les développer. Vous avez un souci marqué du service à la clientèle. Vous êtes concerné(e) par la rentabilité de votre caisse et possédez les habiletés permettant de l'augmenter. Votre grande capacité à planifier fait en sorte que vous possédez une vision stratégique de la caisse et êtes de ceux qui gèrent par la vision et le but.

Vous possédez une connaissance globale de la culture et de l'esprit coopératif de Desjardins ainsi que de la structure démocratique des caisses et du réseau. Vous possédez une excellente connaissance de l'environnement externe dans lequel évoluent les institutions financières et vous vous tenez au parfum de l'actualité financière, économique, politique et culturelle. Vous avez de l'intérêt pour travailler avec diverses applications informatiques. Le bilinguisme constitueraient un atout important pour vous.

LES CONDITIONS

La caisse offre une gamme complète d'avantages sociaux et un salaire à la hauteur de vos compétences. Si ce poste vous intéresse faites parvenir votre candidature **avant le 3 juillet 1998**, à :

Madame Manon Goyette
Fédération des caisses populaires Desjardins de l'Abitibi
532, 7^{ème} rue Ouest, Amos (Québec) J9T 3W7

La caisse offre des chances d'emploi égales à tous.

Desjardins pour s'aider soi-même

Directeur marketing

Après avoir séduit les Ailes de la Mode, notre mannequin virtuel suscite maintenant l'intérêt du marché américain.

Mais il ne peut faire chemin seul. Il recherche donc un partenaire expérimenté dans le développement commercial de détail ainsi que dans les canaux de distribution. Toujours à l'affût des tendances du milieu de la mode, la personne idéale doit avoir les qualités suivantes :

- Visionnaire et bon négociateur
- Utilisateur chevronné des outils informatiques et à l'aise dans les milieux de la technologie
- Excellent communicateur, tant en français qu'en anglais

En plus d'avoir un tempérament de bâtisseur et d'être doué pour la gestion d'une équipe performante, vous avez à votre actif des succès reconnus dans la vente et le marketing international. Vous êtes en outre très disponible pour voyager aux quatre coins du monde et possédez au moins huit années d'expérience dans un domaine connexe.

Public Technologies Multimédia est une entreprise unique en son genre qui se distingue par son originalité et ses produits inimitables de même que par son souci de l'excellence et de la qualité. En plein essor et regorgeant d'idées novatrices, elle est en bonne voie de se tailler une place de choix au sein du marché des communications et du multimédia.

Notre mannequin attend de vos nouvelles.

Écrivez-lui au 1001, rue Sherbrooke Est, bureau 700, Montréal (Québec) H2L 1L3. Télécopieur : (514) 523-0100

Visitez-nous au www.ptm.ca



Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi.

Mannequin Virtuel^{MD}

Le nouveau président de Memotec, Henry David Epstein, achète

Réjean
Bourdeau

Enfin, une bonne nouvelle pour les actionnaires de Memotec (Mtl, MCM, 1 \$).

Signe d'un regain de confiance ou d'une vente prochaine du fournisseur de solutions de relais de trames, son nouveau président, Henry David Epstein, en poste depuis neuf mois, a acquis, en mai, 70 000 actions ordinaires de l'entreprise de Saint-Laurent à 1,15 \$ chacune, pour

un total de 80 500 \$.

Lors du dévoilement des résultats de l'exercice terminé le 31 décembre, la direction avait mis en valeur son plan de redressement tout en précisant que le conseil d'administration étudiait « parallèlement d'autres avenues susceptibles d'optimiser le rendement des actionnaires ».

Par ailleurs, à la suite d'une série de transactions réalisées en mai, huit membres de la haute direction de la société américaine Lafarge Corporation (Mtl, LAF, 52 \$), qui

possède Ciment Lafarge Canada, ont empoché plus de 2 M\$ US.

En exerçant des options d'achat sur les actions ordinaires et en les vendant au prix du marché, Thomas W. Tatum a réalisé un gain brut de 580 313 \$ US; Edward T. Balfe : 486 103 \$ US; Michael J. Balchunas : 305 063 \$ US; John Charles Porter : 238 593 \$ US; John M. Piecuch : 149 501 \$ US; Larry J. Waisanen : 141 750 \$ US; Alain Bouruet-Aubertot : 62 306 \$ US

et Bernard L. Kasriel : 51 125 \$ US.

Deux administrateurs d'une entreprise affiliée aux Compagnies Loblaw (Mtl, L, 33,80 \$) ont exercé des options pour acheter et revendre des actions ordinaires du grossiste en alimentation. John S. Zeller a acheté 57 000 actions à un prix moyen de 7,45 \$. Il en a revendu 49 000 à 31 \$: un gain brut de 1 094 356 \$. Glenn Grieve a encaissé un montant de 355 744 \$.

Bohdan Stephan Roma-


niuk, membre de la haute direction de la société de téléphone albertaine Telus Corp. (Tor., T, 35,95 \$), a vendu 12 000 actions ordinaires, le 28 mai, à un prix moyen de 38,31 \$ pour un total de 459 765 \$.

Trois semaines après avoir quitté sa fonction de premier vice-président, marché grandes entreprises et ventes, pour Bell Canada, Robert D. Milne a liquidé une partie de son portefeuille de BCE (Mtl, BCE, 59,85 \$). Le 28 mai, il a exercé des options pour acheter 8 847

actions à un prix moyen de 24,25 \$, pour une somme de 214 516 \$. La même journée, il les a revendues à un cours moyen de 65,60 \$, pour un total de 580 363 \$. Gain brut : 365 847 \$.

Un des vice-présidents exécutifs de Power Corporation du Canada (Mtl, POW, 62 \$), John A. Rae, frère de l'ancien premier-ministre ontarien Bob Rae, a acheté 5 000 actions ordinaires à 18,31 \$ et les a revendues 65 \$ chacune. Profit brut de l'opération : 233 450 \$. ■

Carrières

Cala  TMP Worldwide SM

CONFIDENTIEL

Notre client est une nouvelle société de financement d'équipement commercial et industriel dont le rayonnement s'étendra bientôt à toute l'Amérique du Nord et qui désire recruter des personnes capables de participer activement à son démarrage et à son expansion. Cala-TMP Worldwide lui fera parvenir les curriculum vitae reçus pour les postes décrits ci-dessous.

Vice-président

OPÉRATIONS

Relevant du président, vous aurez la responsabilité de l'approbation des politiques, normes et procédures opérationnelles ainsi que du processus budgétaire. Il vous reviendra d'effectuer la revue mensuelle de la performance financière du portefeuille de l'entreprise, tant pour vous assurer de la réalisation des objectifs budgétaires que pour mettre en place des mesures correctives, au besoin. Par ailleurs, vous participerez activement à la négociation et à l'établissement des structures de financement à court et à long terme de l'entreprise, de même qu'à ses orientations stratégiques.

Outre un baccalauréat en administration des affaires ou dans une discipline connexe (une maîtrise sera un atout), vous devez posséder une expérience pertinente de plus de dix années, dont cinq dans des fonctions de direction au sein de sociétés d'envergure offrant des services financiers semblables à ceux de notre client. Il vous faut aussi être un visionnaire capable d'exercer un leadership participatif et faisant preuve d'un haut degré de dynamisme et d'autonomie. **Poste à Montréal.**

Gestionnaire des risques

À ce poste relevant du vice-président, opérations, vos principales responsabilités porteront sur la gestion du crédit : préparation de politiques, établissement des critères d'acceptation, analyses, demandes d'approbation, etc. La modélisation des risques de crédit, d'actifs et du marché sera également de votre ressort, votre objectif étant d'optimiser la rentabilité de l'entreprise. Vous devrez vous tenir au fait des tendances du marché de façon à fournir des rapports mensuels sur la structure de risque du portefeuille de même qu'à recommander des mesures correctives au besoin.

À votre baccalauréat en finance (une maîtrise dans une discipline connexe sera un atout) s'ajoutent plus de dix années d'expérience pertinente au sein d'une entreprise de financement, dont trois en gestion et modélisation de risques. Vous devez évidemment posséder de très fortes capacités analytiques. **Poste à Montréal.**

Chargés de comptes

Relevant du vice-président, opérations, vous aurez à établir des documents de location, y compris des certificats d'acceptation, de sorte qu'ils soient conformes aux ententes de crédit-bail négociées avec les clients. Vous assurerez aussi la coordination avec ces clients et les fournisseurs d'équipement pour ce qui est des dates de livraison, des quantités et des prix de vente convenus. Et en tant que responsable de la facturation et du recouvrement des loyers mensuels, vous préparerez des rapports sur la ponctualité des paiements de même que sur la performance financière de chaque compte — vous suggèrerez des mesures correctives, au besoin.

Vous devez être titulaire d'un diplôme universitaire en finance, en comptabilité, en administration ou en économie. Une expérience pertinente de trois à cinq années, acquise dans une entreprise de financement, est également exigée. **Sept postes à Montréal.**

Directeur

COMPTABILITÉ ET FINANCES

Sous l'autorité directe du président, vous serez notamment responsable de l'établissement de normes et de procédures comptables et financières ainsi que de la coordination du processus budgétaire. De plus, vous participerez à la mise en place des structures de financement à court et à long terme de l'entreprise, assurerez sa gestion fiscale et coordonnerez la vérification annuelle de ses états financiers. Enfin, il vous reviendra d'effectuer un examen mensuel de la performance financière de la Société et d'implanter des outils de gestion des risques liés aux devises et aux taux d'intérêt.

Vous devez avoir acquis un baccalauréat en comptabilité (une maîtrise dans un domaine connexe sera un atout), le titre professionnel de CA et plus de dix années d'expérience pertinente dans une entreprise de financement. **Poste à Montréal.**

TOUS LES POSTES CI-DESSUS exigent des titulaires couramment bilingues, qui se montrent bons communicateurs et qui possèdent un niveau élevé de professionnalisme, d'intégrité, de rigueur intellectuelle et de leadership. De fortes capacités d'analyse sont également requises.

Vice-président

DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

En plus d'élaborer des orientations et des stratégies propres à la réalisation des objectifs de croissance et de rentabilité, vous participerez, sur une base régulière, à la mise à jour des plans stratégiques et à la préparation des budgets. Vous assumerez ces responsabilités en cherchant constamment à minimiser les risques d'affaires. Il va de soi que vous collaborerez à la concrétisation de nouvelles idées ou structures dans l'optique de stimuler la génération de profits additionnels pour l'entreprise. Les systèmes de gestion des ventes et les programmes de financement pour les clients d'entreprises de service ou de fabrication seront également de votre ressort. Vous devez donc posséder au moins dix années d'expérience pertinente, dont cinq à des postes de direction dans une société d'envergure offrant des services financiers similaires. **Poste à Montréal.**

Gestionnaires

DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Vous participerez bien sûr à l'élaboration et à la mise en œuvre d'un plan pour établir des relations d'affaires durables à l'intérieur d'un territoire désigné. Vous devez être en mesure d'assurer la gestion proactive d'un réseau de clients ainsi que de voir à augmenter le volume de transactions de financement tout en réduisant les risques qui s'y rattachent. De façon générale, vous assisterez le vice-président, développement des affaires, dans diverses activités. Ces responsabilités exigent que vous ayez acquis un minimum de sept années d'expérience pertinente dans une grande société de financement offrant des services de location-acquisition ou de location-exploitation.

Deux postes à Montréal, trois à Toronto.

Gestionnaires

COMPTES STRATÉGIQUES

Dans le cadre du développement et de la réalisation du plan de l'entreprise, vous aurez à instaurer de solides relations avec des intermédiaires d'affaires qui constitueront une source de référencement de transactions financières importantes. Comme les autres gestionnaires, vous assisterez le vice-président, développement des affaires, et chercherez de nouvelles occasions d'accroître le volume et la rentabilité des transactions tout en minimisant les risques financiers connexes. Pour ce faire, vous devez posséder au moins cinq années d'expérience appropriée, acquise dans une entreprise d'envergure offrant des services de financement de cette nature.

Deux postes à Toronto, trois à Montréal.

TOUS LES POSTES CI-DESSUS exigent un diplôme universitaire dans une discipline pertinente aux fonctions, des capacités supérieures en analyse et en conceptualisation de même qu'un esprit ouvert à la discussion, à l'innovation et à la collégialité. Les candidats doivent également posséder un leadership naturel et être désireux de s'engager dans une carrière à long terme. Enfin, le bilinguisme à l'oral et à l'écrit est essentiel.

Notre client souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.

COMMENT POSTULER

Écrire le titre du poste visé et le numéro 048 sur votre curriculum vitae.

Indiquer, sur une feuille séparée, les sociétés où vous ne désirez pas postuler.

Acheminer votre envoi avant le **10 juillet 1998** à **Service confidentiel, 63, rue de Brésolles, Montréal (Québec) H2Y 1V7**. Il est inutile de téléphoner.

Com Dev : mieux vaut attendre avant d'acheter

Réjean
Bourdeau

Même si le titre a fortement chuté, mieux vaut attendre avant d'acheter des actions du fabricant de pièces de satellites **Com Dev International** (Tor., CDV, 11 \$).

C'est du moins l'avis de certains analystes, dont **Kevin Goheen**, de **Yorkton Valeurs mobilières**, qui vient de renverser sa position favorable à la lumière des derniers résultats financiers de l'entreprise.

Après avoir chaudement suggéré son achat, le spécia-

liste recommande maintenant de conserver le titre. Ce changement de cap l'amène également à réviser son cours cible de 37 \$ à 10 \$ pour la période de 12 à 18 mois.

Du même souffle, M. Goheen réduit son bénéfice par action (BPA) à 0,20 \$ pour cette année et à 0,41 \$ pour

l'an prochain. Il s'agit d'une baisse appréciable par rapport au BPA initialement prévu de 0,86 \$ pour l'exercice financier 1998 et à celui de 1,18 \$ projeté pour 1999.

Il faut dire qu'après avoir bondi de 148 % en 1997, jusqu'à 40,25 \$, la valeur du titre de Com Dev a chuté

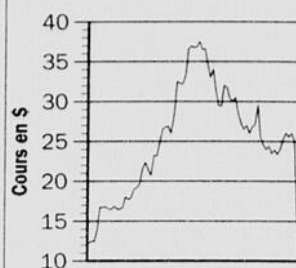
drastiquement de 23,25 \$ à 7,75 \$ à partir du 5 juin, quand la société a révélé un bénéfice net de 500 000 \$ (0,02 \$ l'action) pour le deuxième trimestre au 30 avril; c'est sept fois moins qu'il y a un an.

Selon Com Dev, la crise asiatique serait en grande par-

Com Dev

(Toronto, CDV, hebdo)

du 3 janv. 1997 au 19 juin 1998



Source : Télécote EMS
Graphique : LES AFFAIRES

tie responsable de la baisse des revenus et de la marge bénéficiaire des divisions de satellites et de téléphonie sans fil. La société blâme également le report des commandes liées au projet de satellites *Teledesic Internet in the Sky*.

Cours cible de 11 \$

Pour sa part, l'analyste **Benn Mikula** de **RBC Valeurs mobilières** estime que le pire est passé pour le titre. Mais il ne croit pas que le titre va s'apprécier « pour trois à six mois, et peut-être plus ». Sur 12 mois, son cours cible est de 10,95 \$.

« Si nous avions une vision à court terme il faudrait le vendre, soutient M. Mikula. Mais ce n'est pas le cas, on préfère le conserver. »

D'ici un an, il estime que la situation ne peut que s'améliorer étant donné la position privilégiée que détient Com Dev dans le marché des satellites. Il croit aussi que la société pourrait être la proie d'un acquéreur s'il offre un prix peu élevé pour ses actions.

Dans la même veine, **Tom Astle**, de **Capital Midland Walwyn**, a aussi réduit sa cible pour la prochaine année.

En considérant un multiple de deux fois les ventes de 100 M\$ pour les satellites et d'une fois les ventes de 100 M\$ pour le sans fil, et en additionnant 50 M\$ d'encaisse divisé par les 33 M d'actions en circulation, il obtient un cours cible de 11 \$.

En dépit des mauvaises nouvelles annoncées récemment, M. Astle se console toutefois en disant que la société a eu l'honnêteté de présenter franchement ses problèmes. « Cette attitude va aider le cours de l'action à long terme », pense-t-il.

Les rapports de transactions émis par la **Commission des valeurs mobilières du Québec** démontrent que des membres de la haute direction de Com Dev ont vendu presque 900 000 actions à un prix moyen de 27 \$, depuis le début de l'année. ■

Vous
êtes-vous
déjà demandé
pourquoi
les décideurs
de Montréal
ne passent pas
un matin sans
l'écouter

?



Paul Arcand

Bonjour Montréal dès 5 h 30

CKAC 730

RADIO MÉDIA

Le pouvoir des mots

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 19 juin 1998

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
ABAX			AIM FAMILY OF FUNDS US			Equil Intl	15.52	+39	Cdn Growth(r)	6.53	1.93	Rev et Crois	7.88	+79
Brady's Oblig(y)	10.65	—	Am Crois Dym US	6.50	+43	Harbour Expl(r)	10.90	-1.00	Global(y)	16.75	+23	Revenu Canadien(r)	6.44	-63
ABC FUNDS			Amér Prem US	5.44	+02	Harbour Fond(r)	10.31	-39	US Fund(y)	40.00	+45	Soins de Santé	7.08	+16
Amer-Value(y)	6.62	—	Coréen US	1.99	+3.50	Harbr Croi Rev(r)	10.29	-48	COTE 100(r)	—	—	Thém Mondiale	6.89	+39
Fully Mgd(r)	7.85	—	Europa US	14.17	+98	Marchés Nouv	8.26	-84	Amérique	24.32	1.92	Télécom Mond	9.42	+36
Fund-Value(r)	11.89	—	Glo Sci San US	10.52	+1.12	Monarch Can(r)	10.32	-1.34	EXPR(r)	21.93	-87	Valeur Canadien	5.29	1.49
ACADIE (FONDS)			Glo Tech US	10.65	+1.93	Mondial	11.94	+51	Excel	10.09	-02	GT GLOBAL US	—	—
Act Canadien(r)	9.34	-1.90	Int'l US	5.87	+85	Oblig Can(r)	5.61	—	REA	15.20	—	Cr Amer Lat US	4.38	+64
Actions Intl(y)	10.00	—	Nippon US	4.40	+6.71	Oblig Mondiales	5.27	—	REER(r)	30.75	1.25	Crois Amer US	5.61	-44
Atlantique(r)	10.00	-21	RER GI Rev US(r)	8.87	-58	Pacifie	10.81	+6.40	US	10.72	+22	Crois Pacif US	2.58	+3.91
Diversifié(r)	10.06	+02	Tigre US	4.16	+8.24	RER Act Mond(r)	6.05	-50	CSA MGMT ENTERPRISES LTD(n)	—	—	Infrastr Mond	5.17	-39
Hypothèques(r)	10.00	+02	AIM GT FAMILY OF FUNDS C			RER Amercan(r)	13.34	+53	Goldfund(r)	4.10	+1.99	Mond Oblig US	3.85	+05
Obligations(r)	11.85	-11	Canada Growth(r)	9.15	-1.17	Equil RE(r)	12.59	-1.18	Goldtrust(r)	4.84	+3.20	Res Nat Mon US	4.28	-1.38
Equilibre(r)	11.71	-1.28	Cr Amer Lat	6.43	+72	Equilibré(y)	12.53	-32	CUNDILL GROUP SER A	—	—	Rev CT A US(I)	3.63	-06
ACKER FINLEY			Crois Amer	8.24	-36	Fort Crois REER(r)	10.41	-1.98	Value(l)	22.94	+22	Rev CT B US(I)	3.57	-06
QSA Cdn Equity	5.01	-1.22	Crois Pacif	3.79	+3.95	BANQUE DE MONTREAL			Value(l)	14.01	-07	Rev et Crois US	5.37	+73
ACILITY POOLED			Infrastr Mon	7.60	+46	CP Adv ALENA	15.14	+52	CUNDILL GROUP SER B	—	—	Soins Santé US	4.82	-08
Canadian Equity(r)	12.48	-2.80	Mond Oblig	5.66	+12	CP Amer Ind-Act(r)	12.68	+07	Value(l)	15.19	-07	Thém Mond US	4.69	+32
Cdn Balanced(r)	13.60	-38	Res Nat Mon	6.29	-1.33	CP Amer Spé Cro	15.44	+40	DESJARDINS (FONDS)			Télécom Mdt US	6.41	+30
Cons Asset All(r)	15.27	-1.33	Rev CT A(I)	5.33	+04	CP Amer Valeur	20.12	+30	Actions(r)	31.14	-2.81	Act Amer(x)	11.88	-39
Env Sci & Tech	15.03	-1.65	Rev CT Big)	5.25	+02	CP Crois(r)	18.08	-2.14	Americain(r)	12.88	+1.39	Act Crois(r)	11.52	-43
Fixed Income(r)	12.38	-10	Rev et Crois	7.88	+79	CP Ext Orient	7.22	+3.99	Croissance(r)	15.32	1.73	Actions Mond(I)	8.59	+1.54
Glo Balanced	15.26	+86	Revenu Canadien(r)	6.44	-63	CP Hypothèque(r)	12.24	+07	Divers Amb(r)	11.46	-1.02	Asie-Pacifique(I)	6.56	+15
Global Equity	14.95	-1.07	Soins de Santé	7.08	+16	CP Jap Crois	5.45	+5.89	Divers Audit(r)	12.58	-53	Crois & Revenu(r)	5.61	-88
High Income	13.69	-56	Thém Mondiale	6.89	+05	CP Latino Amer	9.61	+1.20	Divers Mod(r)	11.79	-24	Div Mensuel(r)	8.74	-34
Short Term(r)	10.53	+08	Télécom Mond	9.42	+36	CP Met Presc(r)	5.98	+75	Divers Secur	11.02	-13	Entreprise(r)	18.69	-2.10
AGF GROUPE DE FONDS CS			Valeur Canadien(r)	5.29	-1.49	CP Mon Sci&Tech	16.80	+1.51	Dividende(r)	15.38	-1.15	Equil Intl(r)	19.66	-10
AGF Act Im Mon(r)	6.00	—	AIM GT FAMILY OF FUNDS US			CP Mrch Dev	7.73	-62	Enviro(r)	18.22	-1.75	Marchés Emerg(I)	9.39	+75
AGF Intl Stock	6.82	+3.02	Cr Amer Lat US	4.38	+64	CP Obligt	10.70	+2.29	Equilibre(r)	16.57	-1.16	Rev Can(r)	10.14	-10
Act Can AGF(r)	14.28	-1.18	Crois Amer US	5.61	-44	CP Ressources(r)	8.30	-06	Internat'l	38.99	+1.49	Rev Etrangr Al(r)	11.59	-52
Act Mon AGF	8.87	+45	Crois Pacif US	2.58	+3.91	CP Revenu Div(r)	20.67	1.67	Mon Equil(r)	10.87	+1.52	Rev Intl(r)	10.47	-66
Act RER 20/20(r)	1.42	-1.42	Infrastr Mon US	5.17	+39	CP Sp Crois(r)	15.18	-2.08	Obligations(r)	6.45	-15	Rev Men Elevé(r)	8.80	-1.12
Actions r AGF(r)	29.13	-1.89	Mond Oblig US	3.85	+05	CP Allocated(r)	14.53	-1.06	Québec(r)	11.90	-1.20	GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC		
Allemande AGF	40.92	+76	Res Nat Mon US	4.28	-1.38	FC Bond(r)	13.04	-07	Sect Prometteur(r)	9.43	-2.04	Act Amer(x)	11.88	-39
Am CT Ht Rd AGF	4.93	-20	Rev CT A US(I)	3.63	-06	FC Equ Index(r)	20.54	-2.15	DYNAMIC MUTUAL FUNDS			Act Crois(r)	11.47	-43
Am Latine 20/20	5.36	-1.11	Rev CT B US(I)	3.57	-06	FC Intl Gth	18.27	+1.91	Cost Avgr	10.01	—	Actions Mond	8.49	+1.56
Am RSA AGF	21.11	—	Rev et Crois US	5.39	+1.11	PC Eur Crois	19.15	+47	Dyn Amer CS	12.81	+71	Asie-Pacifique	6.47	+6.24
Can RSA AGF(r)	5.86	1.01	Soins Santé US	4.82	+08	BARREAU DU QUEBEC(n)			Dyn Amer US	8.72	+69	Crois & Revenu(r)	5.57	-71
Cat Canada AGF	5.64	-1.91	Thém Mond US	4.69	+32	Equilibré(r)	13.04	-67	Dyn Cdn Gro(r)	10.78	-19	Div Mensuel(r)	8.74	-46
Cont Rev AGF(r)	4.14	+8.65	Télécom Mdt US	6.41	+30	Equilibré(r)	11.18	+16	Dyn Cdn RealEst(r)	10.88	-1.36	Entreprise(r)	18.43	-2.12
Cr & Rev AGF(r)	18.57	-38	ALL CANADIAN			Equilibré(r)	14.41	+49	Dyn Div Gro(r)	6.91	-43	Equil Intl(r)	19.66	-10
Cr Amer AGF	25.82	+47	Compound(r)	13.66	+29	Act Amer(I)	10.60	-1.26	Dyn Dividend(r)	6.90	-86	Equil Intl(r)	5.86	+34
Cr Can AGF(r)	21.99	-1.48	ALPHA FUNDS(n)			Act Can(r)	17.05	-68	Dyn Far East	8.32	-2.12	Marchés Emerg	9.26	+76
Cr Euro AGF	18.64	-1.11	Quant Equity(r)	9.39	-1.16	Act Intl(I)	7.13	+51	Dyn Europe	24.10	-1.35	Rev Can(r)	10.17	-10
Cr Asiatic AGF	7.89	+7.49	Quant Value(r)	9.64	-5.2	Act Intl(II)	14.68	-30	Dyn Far East	8.32	-2.12	Rev Etrangr B(r)	11.60	-68
Crois Act 20/20	17.19	+53	ALTAMIRA			Act Intl(III)	14.68	-30	Dyn Fund Cdn(r)	18.92	+33	Rev Intl(r)	10.45	-67
Dir Chine AGF	5.36	+9.39	Act Euro	20.33	+74	Act Intl(IV)	11.46	-1.23	Dyn Gro Bond(r)	5.40	+3.05	Rev Men Elevé(r)	8.72	-1.13
Dividendes AGF(r)	23.23	-1.44	Actions(r)	26.93	-2.25	Act Intl(V)	10.92	+2.25	Dyn Gro Bond(r)	4.65	+87	GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
Euro RA AGF	9.08	+22	AltFund(r)	19.45	+46	Act Intl(VI)	11.40	-2.31	Dyn Gro Inc&Gro	6.65	+2.31	Cdn Protect(r)	11.67	—
Indien 20/20	1.76	-8.33	Amér Gr Soc	20.94	+1.36	Act Intl(VII)	14.68	-30	Dyn Gro Milca	6.65	+2.31	First Amer(r)	11.25	—
Int Actif 20/20	7.27	+14	Amér Select	33.15	+06	Act Intl(VIII)	7.13	+51	Dyn Gro Monarq US	6.86	-1.58	Protect Amer(r)	10.52	—
Int'l RER RA AGF(r)	5.85	+17	Asie-Pacif	7.35	+5.00	Act Intl(IX)	14.68	-30	Court Terme	5.23	-19	HANSBERGER VALUE CS		
Japon AGF	4.88	+83	Capital(r)	19.73	-1.30	Act Intl(X)	11.46	-1.23	Harbour Expl US	7.16	-97	Hsbrg Asia	4.32	+4.10
Mar Emer 20/20	2.92	-1.35	Croissance(r)	17.65	-1.73	Act Intl(XI)	9.51	+96	Harbour Secteur	6.94	-72	Hsbrg Europe	10.33	-1.17
Mon Obl Gv AGF	10.66	—	Divers Mon	17.03	+1.67	Act Intl(XII)	9.71	-82	Hsbrg Euro US	6.80	-44	Hsbrg Expans	6.68	-60
Mon Obl RER AGF(r)	10.66	—	Dividendes(r)	9.84	-2.29	Act Intl(XIII)	25.03	+72	Hsbrg Expans	4.46	-89	Hsbrg Glo SmCap	10.86	-18
Mond Equil AGF	15.24	+2.56	Decouv Mond	3.44	-29	Act Intl(XIV)	9.70	-82	Hsbrg Intl US	7.39	+1.51	Hsbrg Intl	10.77	+80
Obl Can AGF(r)	5.56	-1.8	Equilibré(r)	16.54	-96	Act Intl(XV)	6.56	+7.54	Hsbrg N Asia US	2.81	+3.69	Hsbrg Valeur	11.27	+36
RER PME 20/20(r)	6.47	-77	Mond Pet Soc	6.62	+61	Act Intl(XVI)	4.98	-1.39	Hsbrg Pet SocUS	7.50	-5.9	Hsbrg Asia US	2.94	+3.89
Res Can 20/20(r)	16.52	-2.02	Mét Prec&Strat(r)	3.75	-27	Act Intl(XVII)	5.09	-20	ELLIOTT & PAGE			Hsbrg Euro US	7.02	-57
Rev Am AGF	11.67	-09	Obl Etat CT(r)	5.64	-77	Act Intl(XVIII)	9.51	+96	Act Qualite(r)	9.91	-2.17	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Rev CT Int AGF	11.14	+09	Obl Haut Rend	6.42	-77	Act Intl(XIX)	9.71	-82	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Rev Elev AGF	10.36	-19	Oblig Mon	10.52	+1.31	Act Intl(XX)	9.71	-82	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Special Am AGF	12.34	-48	Obligations(r)	17.52	+12	Act Intl(XXI)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Val Int AGF	36.25	+2.49	Occas Japon	3.19	-6.33	Act Intl(XXII)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
AGF GROUPE DE FONDS US			Reprise(r)	16.73	-30	Act Intl(XXIII)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
AGF Act Im Mon(r)	4.09	—	Ressources(r)	9.43	—	Act Intl(XXIV)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
AGF Intl Stk US	4.64	+3.11	Rev CT Glo(r)	12.36	+1.81	Act Intl(XXV)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Act Mon AGF	6.04	+50	Rev&Crois(r)	7.23	-1.90	Act Intl(XXVI)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Allemande AGF	27.87	+80	Revenu(r)	7.91	-13	Act Intl(XXVII)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Am CT Ht Rd AGF	3.38	-1.44	Rev&Crois CT(r)	10.10	+10	Act Intl(XXVIII)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Am RSA AGF	14.38	+07	Science & Tech	8.92	+1.59	Act Intl(XXIX)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Amer Lat 20/20	3.65	-1.08	A.P.P.Q.(n)			Act Intl(XXX)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Cat Canada AGF	3.84	-2.04	Equilibré(r)	18.78	-1.18	Act Intl(XXXI)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Cr Amer AGF	17.58	+46	ARGENTUM MANAGEMENT CS			Act Intl(XXXII)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Cr Asiatic AGF	5.37	+7.40	Port Revenu(r)	9.51	+32	Act Intl(XXXIII)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Cr Euro AGF	12.70	—	Pt Act Can(r)	9.70	-1.72	Act Intl(XXXIV)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Crois Act 20/20	11.71	+60	Pt Amer Elite	9.84	-20	Act Intl(XXXV)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	-57
Dir Chine AGF	3.35	+9.28	Pt Intl Elite	9.90	+41	Act Intl(XXXVI)	10.10	+10	Act Qualite(r)	13.80	-2.54	Hsbrg Euro US	7.02	

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
JH Oblig(r)	11.36	-0.9	Plac Avenir MD	10.90	+1.21	Hypothécaire(r)	11.14	+0.5	Div Européen(r)	22.34	+1.04	YMG Cdn Value(r)	5.00	—
MRS FONDS KEYSTONE			Selectif MD(r)	15.60	-0.6	Intl Oblig(r)	11.49	+0.83	Divr Japon+(r)	3.12	+7.96	YMG Cdn Value(r)	11.54	-1.70
AGF Actions(r)	5.11	-1.53	MIDDLEFIELD GROUP(n)			Latino Amer	10.52	+0.4	Divr Obi Etrang(r)	14.28	+1.06	YMG Entrepre(r)	5.06	+6.0
AGF American	5.92	+4.7	Cdn Realty(r)	9.48	-2.57	Met Pré(r)	5.79	+3.41	Obli Div(r)	11.27	+2.7	YMG Equibré(r)	8.41	-7.1
AGF Obligations(r)	5.03	-1.3	Pet Cap Can(r)	6.13	-2.23	Obligations(r)	5.98	—	SYNERGY MUTUAL FUNDS			YMG Intl	18.16	+1.06
BPI Rev Elevé(r)	4.87	-2.6	MOF GROUP			Pet Cap Can(r)	15.11	-1.90	Gest Style Can(r)	5.40	-7.4	YMG Obligations(r)	6.03	-4.0
BeutGd Oblig(r)	5.05	-0.4	Special Oppy(l)	1.18	-3.23	Revu Mensuel(r)	10.60	-4.1	Prosperité Can(r)	5.93	-50	YMG Revenue(r)	8.98	-1.32
Saxon Pet Soc(r)	5.28	+6.6	MONTRUSCO & ASSOCIES INC.			Sci Bio Et Tech	13.80	+0.6	Revenu CT Can(r)	5.03	—	YMG Str Fix Inc(r)	5.16	+1.18
Sceptre Act(r)	5.25	-1.47	Crois Québec(r)	20.32	-1.53	Val Am Ind Str	10.57	+1.04	Soc Pet Cap Can(r)	5.01	-9.9			
Sceptre Int Act	5.54	-1.08	MONTRUSCO FONDS SELECT C\$ (n)			Valeur Canadien(r)	9.55	-2.02	Valeur Can(r)	5.18	-9.6	FONDS AUTONOMES		
Spectrum Un Act(r)	5.26	-1.16	Act Canadiennes(r)	12.41	-2.1	Zweig It	12.36	-4.1	TALVEST (FONDS)			ADC RER(n)	13.54	+0.4
Spectrum Un Amer	5.71	+2.05	Act Croissanc(r)	28.22	-2.18	Zweig CR US	24.36	-4.3	Act E.U. (Kjly)	13.10	-2.09	Act E.U. (Kjly)	13.54	+0.4
LASALLE (FONDS)(n)			Act Europe Cont(y)	13.54	-9.0	Zweig CR US	16.57	-5.2	Act Int (Kjly)	14.26	-1.38	MM (Glr)	27.36	+0.6
Equibré(r)	6.41	—	Act Royaume-Uni(r)	12.93	-2.32	ROYAL TRUST ROYAL			Can Répar Act(r)	8.08	-9.8	Misc Cap Cda (Glr)	22.99	5.37
Equibré(r)	6.69	—	Oblig Indice +(r)	10.75	-0.9	Av Crois(r)	18.49	-6.5	Dividendes(r)	17.33	-1.08	Oblig Can (Glr)	219.34	+3.3
LEITH WHEELER(n)			Oblig Rnd Elevé(r)	11.21	-4.2	Av Equil(r)	17.52	-5.0	Glo Rép Act(r)	9.07	+3.3	Oblig Gouv (Glr)	237.35	+1.2
Balanced(r)	16.77	-8.3	Revenu(r)	10.52	-1.1	Revenu(r)	14.80	-3.7	Nov Economie(r)	4.98	-11.9	Oblig Intl (Ply)	216.62	+2.13
Cdn Equity(r)	17.29	-1.47	T-Max(r)	9.74	-0.1	Immobilier(r)	5.92	—	Obl Can Dév(r)	5.56	-1.8	ObligAction (Glr)	252.93	3.72
Fixed Income(r)	10.87	-0.4	Equibré +(r)	11.99	-8.3	SAGIT GROUP			REER Glor(r)	11.98	-0.8	Obligations (B/r)	218.69	+3.4
US Equity	4.00	-1.33	MONTRUSCO SELECT FUNDS US (n)			Cam Amer Gro C\$	6.23	-4.8	REER Glor(r)	11.21	-2.9	Obligations (S/r)	224.06	+7.2
LION FUNDS			Act Amer Crois(y)	8.51	-8.4	Cam Amer Gro US	4.23	-9.4	Mondial (Kjly)	6.72	-1.1	Pet entre (M/r)	249.01	-4.79
Knowledge Ind(r)	14.26	2.73	Act Amer Imply	12.43	+0.8	Cam Americas C\$	13.47	+3.62	Marchés Emer (Kjly)	6.94	5.56	Port Prudent(Glr)	216.64	-6.1
Nat Resource(r)	8.89	+9.1	Act Amer N Imply	17.42	+1.05	Cam Americas US	9.16	+3.39	Mixte Crois(r)	6.72	-1.1	Port accé(Glr)	233.89	3.03
MACKENZIE INDUSTRIAL C\$			E.A.E.O.(y)	14.48	-1.6	Cam Balanced(r)	4.80	-6.2	Mondial (Kjly)	12.24	+6.4	Port modér(Glr)	223.45	1.51
Ind Amercan	15.54	-7.6	Marchés Dével(y)	8.33	-9.0	Cam China C\$	3.67	-6.85	Oblig Hypo (C/r)	16.06	+1.5	Port euro (Kjly)	241.12	-4.12
Ind Rev Part 1\$ (r)	8.06	-2.1	Act Amér(y)	9.06	+0.3	Cam China US	2.49	-7.43	Titres Euro (Kjly)	20.57	-1.36	Port equi (Glr)	233.73	2.41
Ind Rev Part 2\$ (r)	8.21	-2.0	MRS KEYSTONE PORTEFEUILLE			Cam Global C\$	2.91	+3.93	Dist Am val ré	11.95	+8.4	Res mondia (A/r)	200.76	+1.02
Ind Titres Hypo(r)	1.33	-2.1	EnrCr Long Term(r)	52.08	-1.3	Cam Global US	1.98	+3.66	Dist Bons Trés(r)	10.28	+1.0	Revenu (M/r)	215.74	-8.3
Indust Act Lte(r)	3.84	-2.18	EnrCr Max Act(r)	54.15	-2.5	Cam Growth(r)	4.74	-4.05	Dist Can Oblig(r)	10.29	-1.9	Equibré (B/r)	239.10	-1.52
Indust Crois(r)	15.45	+1.26	EnrCr Max Lg Tr(r)	53.08	-3.7	Cam Pacific C\$	2.07	-6.76	Dist Can Val Myr(r)	9.85	-1.40	Equibré (M/r)	219.69	-2.41
Indust Horizn(r)	8.68	-1.36	EnrRev Cr Prud(r)	52.18	-4.9	Cam Pacific US	1.41	-6.62	Dist Int val ré	12.19	+2.5	Equibré (S/r)	243.57	-2.53
Indust Oblig(r)	12.72	-0.6	EnrEq Cr Rev(r)	52.16	-6.8	Cam Préc Meta(r)	1.95	-2.99	Dist Md val ré	11.85	+7.7	HARTFORD VIE		
Indust Retraite(r)	9.45	-1.17	MUTUELLE SUPÉRIEURS			Cam Resource(r)	1.87	-1.58	Dist Rev de Div(r)	10.65	-7.5	Action Can(r)	11.39	2.98
Indust Equibré(r)	6.71	-9.6	Act Can Sell(r)	19.71	-9.0	Cam Spé Equi(r)	4.78	-2.45	Dist Rev Elevé(r)	9.99	-7.0	Action Can(r)	10.82	+0.9
MACKENZIE INDUSTRIAL US			Croissanc(r)	15.44	-9.0	TC Bond(r)	9.38	-1.1	Rev et Crois(r)	10.50	-1.13	Can Haute Tech(r)	10.03	-3.8
Ind Amercan	10.57	-8.5	Diversif(r)	10.41	-9.0	TC Divid(r)	6.17	-6.4	C.U. FONDS DISTINCT(n)			Crois Dynamique(r)	10.95	-4.8
MACKENZIE IVY C\$			Hypothécaire(r)	10.41	-9.0	TC Pension(r)	17.94	-1.0	Can Ind TSE 35(r)	11.31	-2.92	Revenu Foncier(r)	9.78	-1.21
Actions étrang.	19.34	-1.31	International	18.51	+1.1	TC Value(r)	7.87	-1.87	Ind Act Amer(r)	11.40	—	Rép d'actif(r)	9.86	-1.50
Canadien(r)	20.55	-1.7	Marchés Emer	7.94	+1.66	SCEPTRE FUNDS			Ind Oblig Can(r)	10.10	-2.0	Sei Wor Econ(y)	9.98	—
Crois & Revenu(r)	17.64	-8.2	Obligations(r)	11.44	-0.9	Asian Gth	6.75	+2.27	Ind Indx T50(G)	11.54	+7.9	IMPERIALE CROISSANCE(n)		
Entrepre(r)	3.72	-1.79	Securité(r)	18.29	-1.98	Balanced Gth(r)	17.97	-9.4	Repar Actif(r)	10.13	-1.46	Act N.A.(l)	20.52	-6.8
Hypothécaire(r)	2.03	+0.7	MUTUELLE LEADER			Comm & Divert	12.51	+1.21	CANADA VIE(n)			Action Can(r)	10.37	-1.8
MACKENZIE IVY FUNDS US			Amerfond(s)	22.32	-7.7	Cr Am Ind-Cap	23.73	+1.02	Cap Ctr	176.24	1.78	Cap Ctr	16.7	+0.6
Act étrangé(r)	13.16	-1.39	Divers 40(r)	15.79	-5.7	Cr Am Ind-Cap	6.87	+1.19	Act US & Itly(y)	77.13	+2.4	Diversif(r)	23.74	-1.17
MACKENZIE SENTINEL C\$			Obligations(r)	11.98	-2.00	Crois Equil(r)	17.24	-5.2	Crois Euro	23.42	+1.7	IMPERIALE MILLENNIA(n)		
Cda Equity(r)	14.90	-6.1	Varfondz(r)	18.16	2.00	Crois Japon	7.35	+6.68	Crois Japon	7.35	+6.68	Act Amér 1(g)	7.44	+6.8
Global	17.49	+8.9	MUTUELLE SOMMET			Crois Lat Am	8.09	+1.63	Crois Lat Am	8.09	+1.63	Act Amér 2	7.39	+5.4
MACKENZIE UNIVERSAL			Actions(r)	11.35	-1.30	Crois Amér	12.45	-0.1	Dividendes(r)	22.51	-1.66	Act Amér 2	6.95	-2.52
Amer Fort Crois	12.84	+1.36	Actions Etr	12.32	-1.37	Crois Amér	41.29	-2.25	Emerg Mkts	12.55	+7.2	Act Intl 1(g)	6.34	+2.42
Ameriques	13.68	-8.1	Cr & Divid	11.46	-8.7	Crois CanAm(r)	13.54	-2.1	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 2	6.33	+4.4
Avenir(r)	11.96	-1.04	Cr & Revenu(r)	11.46	-8.7	Crois CanAm(r)	13.54	-2.1	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 3	6.34	+2.42
Can Equibré(r)	6.55	-1.43	Cr & Revenu(r)	11.46	-8.7	Crois CanAm(r)	13.54	-2.1	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 4	6.34	+2.42
Crois Can(r)	17.26	-2.26	MUTUELLE ALPIN			Crois CanAm(r)	13.54	-2.1	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 5	6.34	+2.42
Croissance	8.12	-1.85	Actions(r)	10.08	-1.75	Equibré(r)	15.53	-7.6	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 6	6.34	+2.42
Euro Occasions	13.65	-6.86	Actions(r)	10.08	-1.75	Hypothécaire(r)	10.77	+0.9	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 7	6.34	+2.42
Ext Orient	2.77	+6.86	Asiatique	5.92	+6.09	Internat	43.21	+5.7	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 8	6.34	+2.42
Intl Stock	12.05	+9.2	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 9	6.34	+2.42
Japon	3.37	+2.81	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 10	6.34	+2.42
Mnd Crois REER(r)	5.70	+1.91	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 11	6.34	+2.42
Mnd Crois REER(r)	5.28	+1.90	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 12	6.34	+2.42
Mnd FortCr	4.76	+7.3	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 13	6.34	+2.42
Mnd Immobilier	5.77	+1.59	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 14	6.34	+2.42
Mnd Rend Elevé	4.90	-9.1	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 15	6.34	+2.42
Mnd Rép Act(r)	6.35	+3.8	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 16	6.34	+2.42
Mnd Sci & Tech	5.38	+3.8	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 17	6.34	+2.42
Mnd StratObi	5.80	-6.5	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 18	6.34	+2.42
Mnd Valeur	4.89	+8.2	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 19	6.34	+2.42
Métaux Préc(r)	3.96	+4.07	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 20	6.34	+2.42
Ressources Can(r)	8.84	+9.8	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 21	6.34	+2.42
Rev Mnd REER(r)	5.44	+4.0	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 22	6.34	+2.42
MACKENZIE UNIVERSAL US			Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 23	6.34	+2.42
Am Fort Crois	8.74	+1.27	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 24	6.34	+2.42
Ameriques	9.31	-8.9	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 25	6.34	+2.42
Avenir(r)	8.14	-1.12	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 26	6.34	+2.42
Can Equibré(r)	4.46	-1.51	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 27	6.34	+2.42
Crois Can	11.74	-2.35	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 28	6.34	+2.42
Croissance	5.52	-1.94	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.55	+7.2	Act Intl 29	6.34	+2.42
Euro Occasions	9.29	-1.08	Asiatique	5.92	+6.09	Met Pré(r)	6.58	+1.96	Hypothécaire(r)	12.				

Fonds mutuels

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
NAL-Divers Can(r)	24.66	-1.15	Can-Global Bond(r)	10.84	-0.44	BPI MUTUAL FUNDS			Govt M(r)	3.23	3.28	MM Plus(r)	4.65	4.76
NAL-MM Can(r)	18.08	+0.06	Can-Emerger(r)	6.49	-1.28	Cdn Opp RSP(r)	27.48	-2.28	DESJARDINS (FONDS)			MMCan(r)	3.98	4.06
NAL-Obliq Can(r)	26.36	+2.28	Cdn 35 Index(r)	19.95	-2.17	Glo Opp	19.18	-0.67	SAGIT GROUP	3.58	3.65	TC MMF(r)	3.89	3.97
MANUVIE (FINANCIERE)(n)			Cdn Growth(r)	9.11	-1.70	BPI MUTUAL FUNDS US	13.05	-0.76	DYNAMIC MUTUAL FUNDS			SCPTRE FUNDS		
Vista CT 1(r)	17.18	+0.05	Dividends(r)	12.82	-0.87	Glo Opp US			ELLIOTT & PAGE	4.06	4.14	MMF(r)		
Vista CT 2(r)	16.06	+0.03	NN Elite(r)	12.61	-1.17	BPI MUTUAL FUNDS (CE)			B-Trés(r)	3.04	3.09	SCOTIA EXCELSIOR		
VistaAct Mon 1(y)	13.90	3.45	NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)			Cdn Opp II(r)	8.71	-1.58	MM(r)	4.18	4.27	CanAm MM(r)	4.57	4.67
VistaAct Mon 2(y)	13.54	-3.47	Ecfx -DNL- Div(r)	9.75	-1.12	CDN GENERAL (CLOSED END)(n)	16.44	-0.90	MM(r)	3.46	3.52	MM(r)	3.63	3.69
VistaAct Amer 1(y)	19.30	1.30	Ecfx A Act(r)	19.41	-1.44	CDN WORLD (CLOSED END)(n)			FICADRE (FONDS)			MM(r)	4.57	4.67
VistaAct Amer 2(y)	18.81	-1.32	Ecfx ANL Act(r)	9.51	-1.90	Cdn World Fund(y)	6.07	-0.82	MM(r)	3.41	3.47	MM(r)	3.80	3.87
VistaDivs 1(r)	20.27	-1.51	Ecfx B Obliq(r)	14.74	+0.00	C. I. FUNDS (CLOSED END)			FIDELITY CS			MM(r)	4.14	4.23
VistaDivs 2(r)	18.93	-1.52	Ecfx BNL Obliq(r)	10.06	-1.0	DDJ Cdn Hi Yld(r)	12.89	-0.31	CTCd(r)	3.61	3.67	SCUDDER FUNDS OF CANADA		
VistaGnsCap 1(r)	17.03	-0.09	Ecfx D Diver(r)	17.62	-0.71	CUNDILL GROUP			FIDELITY US			SPECTRUM UNITED FUNDS		
VistaGnsCap 2(r)	15.92	-2.10	Ecfx E Emer(y)	7.60	-0.71	McElvaine Inv(r)	13.87	-	US MMF	4.33	4.42	Epargne	3.73	3.80
VistaObliMon 1(y)	11.74	-0.99	Ecfx G Ob Gilyg	9.75	+0.99	CVA REER - BELL(n)			GBC FUNDS(n)			MM Can(r)	3.72	3.79
VistaObliMon 2(y)	11.43	-1.01	Ecfx H Hypot(r)	13.37	+0.05	Actions(r)	13.80	-2.35	MM(r)	3.89	3.97	MM US	4.17	4.26
VistaObli 1(r)	21.87	+0.42	Ecfx I Act Intl(y)	14.81	+0.36	Equibre(r)	14.24	-0.55	GT GLOBAL CS			STANDARD LIFE		
VistaObli 2(r)	20.47	+0.40	Ecfx M FMM(r)	13.08	+0.08	Obligations(r)	14.76	+0.08	MM(r)	3.58	3.64	MMF(r)	4.87	4.98
VistaPlace 1(r)	18.58	-2.28	Ecfx N Cdn Adv(r)	10.23	-1.61	EXCHANGE RATES(n)			GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC			STONE & CIE LIMITEE		
VistaPlace 2(r)	18.27	-2.29	Ecfx R Revenu(r)	10.15	+0.04	Cdn/US Exch(n)	1.47	-11.55	MM Can(r)	3.80	3.87	Principal MM(r)	3.92	4.00
MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)			Ecfx S Act US(y)	15.85	+1.19	FIRST HORIZON CAPITAL(n)	10.44	-2.06	MM US(S)	4.73	4.84	STRATEGIC VALUE FUNDS		
Accrois(r)	29.72	2.23	Ecfx T Sel Cdn(y)	11.01	-1.35	Horizons (y)			TRICAP STR MNGT(n)			MM(r)	4.27	4.36
Act Can(r)	16.40	2.32	Ecfx U US Adv(r)	11.41	+1.40	FIRST TRUST CDN(n)			Futures Fund(y)	12.47	+13.36	MM Can(r)	3.16	3.21
Act Divers(r)	10.59	-1.47	Ecfx V Div(r)	10.61	-0.80	Gestion Avois(r)	13.01	+0.08	VERTEX ONE (LP)(n)			MM US(S)	4.07	4.15
Act Dynam(r)	10.84	-2.13	ROYAL & SUNALLIANCE			GI 15 Tar 97(I)	14.86	-2.62	HK&M FONDS COMMUNS			MM(r)	4.10	4.18
Act Mond(y)	10.84	-2.13	Actions Amer(g)	17.40	-2.41	GI 15 Tar 97 US(I)	10.10	+2.33	MM(r)	9.94	-	MM(r)	3.85	3.92
Bas Pacty	58.87	+4.42	Actions Intl(g)	13.63	+2.71	Instr Finan(r)	18.52	-1.70	YIELD MANAGEMENT (IR/NPV)(n)			US \$ MM(r)	4.45	4.55
Cro Rev Am(y)	204.67	+3.2	Can Crois(r)	14.73	-1.21	Objectif 10 98(I)	22.90	-1.17	ICM GROUP OF FUNDS(n)			Sh Term(r)	5.53	5.69
Decouvertel(y)	11.56	-0.25	Dividends(r)	9.99	-0.20	Objectif 10 96 US(I)	15.57	-1.39	INFINITY INVEST COUNSEL			B-T Can(r)	3.74	3.81
Equibre(r)	26.90	-0.45	Equibre(r)	15.90	-1.30	Objectif 10 97 US(I)	19.66	-1.35	MM(r)	3.64	3.71	MM Am(r)	4.54	4.64
EurAsia(y)	12.62	-1.11	Glo Eme Mkts(g)	8.93	-0.45	Objectif 10 98 US(I)	13.33	-1.55	INVESTORS INC.			MM Can(r)	3.97	4.05
Europe(r)	11.89	-1.34	SSQ VIE(n)			Pharmaceut96 CS(I)	31.33	+1.42	B-Trés(r)	3.92	4.00	TEMPLETON GROUP		
MM (A)(r)	31.75	+0.07	Astra 110(r)	10.92	-0.55	Pharmaceut97 CS(I)	21.31	+1.28	MM(r)	4.58	4.68	Inter(r)	4.62	4.73
MM (C)(r)	31.54	+0.05	Astra Act Amér	10.53	-0.23	Pharmaceut97 US(I)	14.68	+1.10	MM(r)	4.25	4.34	TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Obliq (A)(r)	21.54	+0.07	Astra Act Intl	10.59	-1.48	Pharmaceut98 CS(I)			MM(r)	3.68	3.75	Inter(r)	4.18	4.27
Obliq (C)(r)	21.48	+0.06	Astra Can(r)	10.47	-0.77	Pharmaceut98 US(I)			MM US(r)	4.48	4.58	TRUST NATIONAL		
Rev Div (A)(r)	17.43	-1.37	Astra Dem	11.30	-0.89	Pharmaceut99 US(I)			Presumes Surs(r)	3.50	3.56	MM(r)	3.81	3.88
Rev Div (C)(r)	17.40	-1.37	Astra Dividends(r)	10.49	-0.61	Pharmaceut99 CS(I)			INVESTORS INC.			MM(r)	3.97	4.05
S&P 500(r)	23.03	+1.43	Astra MM(r)	10.00	-	REIT & RE Tr 98(r)	14.05	-0.7	MM(r)	3.65	3.72	UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
MARITIME LIFE - SERIES B(n)			Astra Obliq(r)	10.14	-1.4	Technolog97 CS(I)	16.68	+0.79	MM(r)	4.50	4.60	Money(r)	3.92	4.00
Accrois(r)	10.76	-2.23	Astra Equibre(r)	10.64	-0.51	Technolog97 US(I)	11.34	+0.2	ALPHA FUNDS(n)			VALOREM		
Act Bass Pac(y)	6.29	+4.42	STANDARD LIFE(n)			FRIEDBERG (LP)(n)	20.83	12.37	MMF(r)	3.54	3.60	Gouv C Terme(r)	3.21	3.26
Act Can(r)	10.70	-2.32	IAA Balanced(r)	32.38	-0.68	Diversified	9.76	-1.0	ALAMIRA	4.13	4.21	YIELD CAPITAL MANAGEMENT(n)		
Act Divers(r)	10.58	-1.47	IAA Bond(r)	30.07	-0.03	Equity-Hedge	9.59	-4.20	B-Trés(r)	3.80	3.88	MM(r)	3.98	4.06
Act Dynamique(r)	10.38	+0.78	IAA Equity(r)	33.28	-1.66	Futures	9.88	-5.73	ARGENTUM MANAGEMENT CS			MACKENZIE INDUSTRIAL CS		
Act Mond(y)	12.52	-0.08	TRANSAMERICA TRANSECURIT(n)			Intl Sec	9.54	-1.55	Port Actifs CT(r)	3.18	3.23	Indust C Terme(r)	4.11	4.19
Crois Rev Amer(y)	14.48	+3.2	21e Sicle(r)	8.62	+4.36	GLO MANAGER (OFFSHORE) US(n)			ATLAS FONDS			Gest de l'enc(r)	3.32	3.37
Decouvertel(y)	10.38	-0.25	Actions(r)	7.71	-0.77	German Bear(I)	3.17	+0.6	B-Trés(r)	3.80	3.88	MM(r)	3.57	3.63
Equibre(r)	10.43	-0.45	Can FDR(r)	4.46	-1.11	German Geard(I)	46.86	+2.42	MM(r)	3.75	3.82	MACKENZIE UNIVERSAL US		
EurAsia(y)	12.52	-1.11	Equibre(r)	7.22	+1.4	German Index(I)	22.71	-1.77	MM Am	4.54	4.64	MANUVIE-CABOT		
Europe(r)	11.47	-1.34	Equibre(r)	6.89	-0.43	Hong Kong Bear(I)	8.10	-0.41	BANQUE DE MONTREAL			MM(r)	2.95	2.99
Obligations(r)	9.43	+0.07	Euro 100(r)	8.79	+0.92	Hong Kong Index(I)	8.65	+0.03	CP B-Trés(r)	3.63	3.69	MARATHON RENDEMENT		
Rev Div(r)	13.07	-1.37	Ind 500 Amer(r)	9.14	+1.1	Hong Kong Geard(I)	3.93	-10.08	CP MMF(r)	3.80	3.87	Cdn Cash Mtr(r)	3.52	3.58
S&P 500(r)	12.04	+1.43	Japon 225(r)	3.16	+9.72	Japan Geard(I)	7.56	+1.75	Prestige MM(r)	4.52	4.62	MOWER MUTUAL FUNDS		
METROPOLITAINE PDG(n)			MM Can(r)	5.73	-	Japan Index(I)	3.29	+13.11	BEUTEL GOODMAN(n)			Cdn MMF(r)	4.20	4.29
AGF Dividends(y)	10.52	-1.25	Obliq Can(r)	6.41	-1.6	Tactical Growth(y)	11.42	-0.82	MM(r)	4.22	4.31	MAXXUM		
Act Amer(y)	27.95	+0.83	Transam Rice(r)	30.78	-0.87	UK Bear Fund(I)	6.11	-2.23	BNP (CDA) FONDS			MM(r)	3.98	4.06
Act Mondiales(y)	12.99	+0.81	WESTBURY CANADIENNE VIE(n)			UK Geard Fund(I)	33.34	+2.02	BPI MUTUAL FUNDS			MD (GESTION)		
Act RER Pac Asia(y)	8.76	-1.1	Accrois Var(r)	21.28	2.93	UK Index Fund(I)	21.57	+2.40	B-Trés(r)	4.21	4.30	Monétaire MD(r)	4.28	4.37
Act non RER P-As(y)	9.69	-1.26	MM Can(r)	5.73	-	US Bear Fund(I)	4.69	-1.00	MM \$US(r)	4.71	4.82	MUTUELLE SUPERIEURS		
Actions(r)	20.21	-2.27	Obliq Can(r)	6.41	-1.6	US Bond Index(I)	14.33	-0.72	CANADA TRUST			MM(r)	3.76	3.82
Actions Glo(y)	14.72	1.52	Transam Rice(r)	30.78	-0.87	US Geard(I)	40.95	+2.29	Pr MMF(r)	3.80	3.87	NORDOUEST		
Equibre(r)	10.38	-0.25	WESTBURY CANADIENNE VIE(n)			US Index(I)	23.36	+1.19	MM(r)	4.25	4.34	MM(r)	4.09	4.17
MM(r)	13.54	+0.06	ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)	9.07	-	HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)	10.90	-1.26	CI MUTUAL FUNDS CS			O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Revenu Fixel(r)	236.06	-0.07	MEDICAL DISCOVERY (LSVCC)(n)	11.27	-0.44	MIDDLEFIELD GROUP(n)			CI MUTUAL FUNDS US			MMF(r)	3.60	3.66
NN FINANCIERS(n)			RELANCE CANADIAN (LSVCC)(n)	14.27	-	MINT(r)	8.82	-1.34	MM US	4.83	4.95	Sh Terme(r)	3.27	3.32
Asset Alloc(r)	15.14	-1.21	TECHNOLOGY INVEST (LSVCC)(n)	9.83	-0.81	SAGE(r)	7.18	-0.69	CIBC (PLACEMENTS INC.)			PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Bond(r)	9.99	+1.32	CSTGF(r)	9.83	-0.81	MONOGRAMME FONDS			MM(r)	4.43	4.53	MMF(r)	4.43	4.53
Can-Am(r)	11.95	+1.31	WORKERS INVEST (LSVCC)(n)	10.00	-	Act Conserv	11.89	-1.98	US MMF(r)	4.91	5.03	MM(r)	4.91	5.03
Can-Asian(r)	6.79	+6.44	Workers Invest(r)	10.00	-	Actions Amer US	14.10	+0.50	PRET ET REVENU(n)			MM(r)	3.32	3.37
Can-Daq 100(r)	13.48	+3.41	AUTRES FONDS			Actions Intl US	7.42	+2.34	PRIMUS GESTION-CONSEIL(n)			MM(r)	4.57	4.67
Can-Euro(r)	14.85	-1.29	ALTAMIRA (CLOSED END)			Can Act(r)	11.52	-1.29	ROYAL MUTUAL			B-T Can(r)	3.75	3.82
			Plus-Value(r)	13.55	1.02				MM \$US	4.51	4.61	MM \$US	4.51	4.61

PRIORITÉS 1998-1999

L'Ordre des CMA : bien branché sur les besoins des entreprises



Mme Louise Paquin, CMA,
nouvelle présidente du
Bureau de l'Ordre des CMA du Québec

Depuis toujours, l'Ordre des comptables en management accrédités du Québec (CMA) est bien branché sur les besoins des entreprises, besoins qu'il entend revalider au cours de la prochaine année, à travers ses rencontres et ses partenariats d'affaires. « L'Ordre mettra tout en œuvre pour que les CMA continuent d'aider les organisations à améliorer leur performance de façon optimale », affirme la nouvelle présidente du Bureau de l'Ordre des CMA, M^{me} Louise Paquin, CMA, qui a débuté son mandat à l'issue de l'assemblée générale annuelle de l'Ordre tenue à Trois-Rivières, il y a quelques jours.

Vice-présidente, Finances, systèmes d'information, gestion des risques et assurances, chez SITQ Immobilier, M^{me} Paquin entend également faciliter l'accès aux pratiques de pointe en comptabilité de management et en management (tableaux de bord équilibrés, indicateurs de performance, valeur économique ajoutée, etc.) à tous les gestionnaires du Québec. L'Ordre le fera notamment par l'entremise d'un programme

de formation innovateur adapté à leurs besoins, le Programme exécutif CMA. Offert dans trois universités du Québec, ce programme à temps partiel permet à des gestionnaires d'expérience d'obtenir le titre de CMA en 29 mois. De plus, l'Ordre compte sur sa tribune d'échanges et de discussion sur les pratiques de pointe, l'Observatoire CMA des pratiques en comptabilité de management, pour faire de la vigie sur les pratiques en émergence. Il invitera d'ailleurs les gens d'affaires à participer à des forums de discussion animés sur son site Internet.

Si l'Ordre s'est fixé de tels objectifs, c'est que les CMA peuvent jouer un rôle unique en organisation. Les professionnels CMA comprennent bien les besoins des entreprises, parce que leur formation en comptabilité de management et en management en fait des gestionnaires aguerris, en mesure d'apporter un soutien concret aux autres membres de la direction. Ils ont le profil nécessaire pour occuper des postes clés en organisation.

En plus de M^{me} Paquin, le Comité administratif de l'Ordre des CMA sera formé de : à la vice-présidence, M. Alphonse Galluccio, CMA, directeur principal chez Coopers & Lybrand; à la trésorerie, M. Fidèle Paradis, CMA, vice-président, Finances, chez MKS Informatique inc.; au poste d'administratrice nommée par l'Office des professions du Québec, M^{me} Madeleine Baril, directeur adjoint, Communications, à la Chambre immobilière du Grand Montréal; au poste d'administrateur élu, M. Michel Milot, CMA, directeur, technologies de l'information, Domtar inc. Le président-directeur général de l'Ordre, M. François Renaud, CMA, agira à titre de secrétaire.



La correction n'est pas terminée

La Bourse nord-américaine rebondira sans doute de la mi-correction des dernières semaines, mais elle ne retrouvera pas ses sommets antérieurs. Tel est l'avis de **Ray Hanson**, analyste technique, de **RBC Dominion Valeurs**

mobilières, qui persiste à croire que la phase de correction actuelle durera jusqu'au quatrième trimestre.

Dans l'ensemble, la profondeur du marché ou la proportion des titres qui participent au marché haussier est décevante. Les titres de premier ordre défensifs, présentant un taux de croissance durable dominant encore, comme durant la chute boursière d'octobre à janvier causée par la crise des monnaies en Asie.

Environ 30 % des gains du *S&P 500* depuis le début de l'année proviennent des sept plus imposants titres de l'indice (**General Electric, Microsoft, Coca Cola, Exxon, Merck, Pfizer et Wal-Mart**).

Ed Yardeni, de **Deutsche Morgan Grenfell**, à New York croit que la divergence entre les ratios de titres haussiers du *S&P 500* et de l'ensemble de la **Bourse de New York** signale que le marché haussier s'essouffle. « Seulement 24 % des titres de la Bourse de New York, s'échangent au-dessus de leur cours moyen des 10 dernières semaines », a-t-il écrit dans un commentaire le 22 juin.

« Bien que nous croyions que le marché pourrait se redresser temporairement au cours des prochaines semaines, nous demeurons vigilants pour tout signe de cassure. » M. Hanson surveille en particulier les transports, les titres de technologie, les gestionnaires de fonds et les banques.

S&P 500 depuis son sommet, il s'échange à un multiple cours-bénéfice (des quatre derniers trimestres) de 27,9 fois. Ce ratio est supérieur au multiple d'il y a un an, de 22,3 fois, car le dénominateur de la formule, le rythme de croissance des profits, s'effrite. ■

Dominique
Beauchamp

Prévisions de profits des sociétés du S&P 500 (en date du 23 juin 1998)

1 ^{er} trimestre ¹	3,8 %
2 ^e trimestre	4,0 %
3 ^e trimestre	10,7 %
4 ^e trimestre	16,0 %
Année 1998	8,8 %

¹ réalisé

Source : First Call

Tableau : LES AFFAIRES

Où en sont les indices depuis leur sommet de 1998 ?

	Recul des indices	Variation 1998 ¹
Dow Jones	- 5,4 %	+ 10,1 %
S&P 500	- 2,4 %	+ 13,7 %
Nasdaq	- 5,8 %	+ 14,9 %
Russell 2000	- 10,1 %	+ 4,8 %

* en date du 23 juin : 1 gain depuis le début de l'année

Tableau : LES AFFAIRES

Transactions boursières de la semaine se terminant le 19 juin 1998

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	615	-	1 600	-	3 687	-
Titres en hausse	201	33	530	33	1 496	41
Titres en baisse	327	53	814	51	1 896	51
Titres inchangés	87	14	256	16	295	08
Hauts 52 semaines	16	-	36	-	159	-
Bas 52 semaines	74	-	266	-	454	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture		Ratio	52 semaines	
	98-06-19	Variation en 1 semaine		Cours /bén.	Haut
Bourse de Montréal					
XXM	3647,89	-117,66	28,55	3971,66	3111,54
Banque	7198,76	-156,24	14,74	8233,99	2091,78
Mines et métaux	2038,63	26,12	63,55	3148,52	1908,54
Pétrole et gaz	2363,32	-46,12	25,96	3084,42	2221,82
Prod. forestiers	2404,76	-61,57	31,68	3184,38	2120,95
Prod. industriels	3879,51	-210,23	21,64	4335,17	3072,08
Serv. publics	4389,11	-81,32	35,51	4543,14	2968,18
Bourse de Toronto					
TSE 300	7153,39	-157,53	32,12	7835,75	6066,69
TSE 200	413,04	-2,74	n.d.	473,29	365,62
TSE 100	438,39	-11,09	26,60	477,64	367,51
TSE 35	391,17	-12,31	32,30	427,10	325,71
Mines et métaux	3484,69	50,47	26,06	5503,60	3335,52
Or et métaux précieux	5933,86	124,48	n.d.	9257,80	5185,18
Pétrole et gaz	5798,53	-117,17	30,09	8094,31	5473,37
Pâtes et papiers	4381,02	-87,91	n.d.	5527,89	3722,68
Produits de consommation	11737,82	-91,00	24,84	12537,10	9728,88
Prod. industriels	5193,08	-234,23	27,87	5896,20	4432,72
Immeubles et construction	2514,48	-12,04	23,80	3015,08	2267,20
Transport + Envir.	7308,68	-207,33	17,82	9374,31	7258,34
Pipelines	6932,73	-112,42	18,41	7252,80	5461,25
Services publics	7808,51	-428,34	n.d.	8413,15	5185,39
Comm. & médias	14282,91	-153,69	47,93	15253,51	11300,38
Commerce	6531,46	44,45	27,74	6579,11	5338,98
Serv. financiers	9591,18	-189,25	15,55	10881,08	6762,56
Conglomérats	9910,45	25,42	12,60	11030,92	7851,75
Biotechnologie	1634,47	-15,64	67,73	1885,79	1321,47
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	8712,87	-122,07	22,40	9464,62	6391,69
DJ, transport	3401,96	23,02	13,30	3685,28	2385,13
DJ, serv. publics	289,29	-4,13	22,50	293,42	209,47
DJ, 65 actions	2810,28	-23,54	n.d.	2960,79	2023,91
NYSE, composé	563,92	-2,75	n.d.	584,11	389,47
Amex	693,97	-3,43	n.d.	749,86	541,20
S & P 500	1100,65	1,81	27,84	1122,72	737,65
NASDAQ	1781,29	36,24	n.d.	1873,44	1203,95
Bourses (international)					
Francofort (Dax)	5644,22	12,88	n.d.	5631,34	2447,80
Hong Kong (H.S.)	8591,91	676,47	n.d.	16647,54	7915,44
Londres (F.T.100)	5748,10	-21,70	n.d.	6105,50	3632,30
Mexique (IPC)	4353,74	138,06	n.d.	5314,18	2844,10
Paris (CAC)	4027,32	-23,44	n.d.	4050,76	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	15267,98	245,65	n.d.	20528,35	15022,33
Europe, Asie, Extrême-Orient	856,40	-5,20	n.d.	882,80	619,30
Dollar canadien					
	Ferm. 98-06-19	Ferm. 98-06-12	Ferm. 98-06-05	1997-1998	
				Haut	Bas
New York en \$ US	67,98	68,20	68,58	75,28	67,83

Tableau : LES AFFAIRES

Boule de cristal embuée

Le marché fait du surplace parce qu'il a de la difficulté à déterminer la direction des profits. La Bourse est une immense *machine à anticipation*. Généralement, les investisseurs paient une prime aujourd'hui en fonction des profits prévus dans 12 mois, donc en juin 1999. Or, la crise en Asie brouille considérablement les boules de cristal.

Les analystes ne cessent de reviser leurs prévisions de profits à la baisse depuis le début de l'année. Les profits des entreprises du *S&P 500* ont crû de 3,8 % au premier trimestre, par rapport à des attentes de croissance de 10,4 % au début de l'année. Or, le *S&P 500* demeure en hausse de 13,7 % depuis le début de l'année.

Les analystes ont aussi ramené de 12,9 % à 4,0 % leurs attentes de croissance des profits pour le deuxième trimestre, depuis le début de l'année. Les deux tiers (67 %) des sociétés du *S&P 500* ont prévenu leurs actionnaires de résultats inférieurs aux prévisions : une proportion plus élevée qu'à l'accoutumée.

Malgré le recul de 3 % du

Les plus importantes
PME
au Québec...

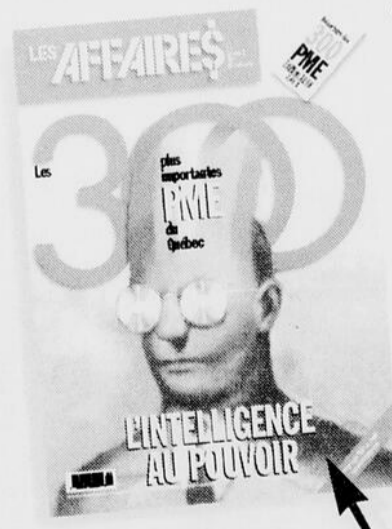
...à la même adresse !

www.lesaffaires.com

UN OUTIL D'AFFAIRES
STRATÉGIQUE

cliquez POUR ...

- Voir une vision du marché et de ses tendances
- Évaluer et mieux connaître la concurrence
- Trouver de nouveaux fournisseurs
- Élaborer une liste de clients...



et plus encore !

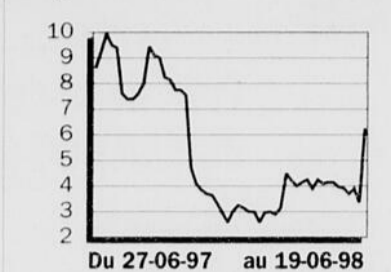
INVESTIR

Berkshire Hathaway, 80 900 \$ US, gain de 1 900 \$ US



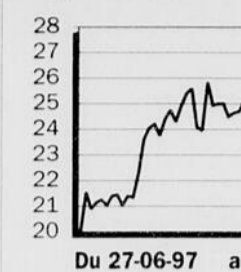
L'investisseur renommé Warren Buffett et son groupe financier Berkshire Hathaway (New York, BRK) feront l'acquisition de l'assureur General Re Corp. (New York, GRN, 220,25 \$ US) pour 22 milliards \$ US en actions. Cette transaction surprise donnera naissance à la seconde plus importante compagnie d'assurance au monde derrière Royal Dutch-Shell. Berkshire et General Re ont une valeur boursière de 98 et 16,9 milliards \$ US respectivement.

Teklogix International, 6,25 \$, gain de 2,89 \$



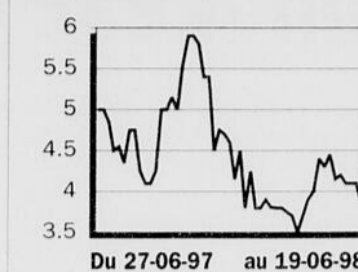
Après un plongeon de 10 \$ à 2,50 \$ l'automne dernier, l'action de Teklogix International (Tor., TKX) est en hausse de 86 %. Après quatre trimestres décevants, le fabricant de systèmes de communications a réussi à rétablir ses marges et à faire croître ses revenus de 24 % au quatrième trimestre de 1998. Cependant, le bénéfice par action n'a été que de 0,12 \$ par rapport à 0,19 \$ l'an dernier, à cause de frais de marketing et d'administration non récurrents.

Oshawa, 26,50 \$, gain de 2,05 \$



Le marché a approuvé les démissions du chef de l'exploitation et du chef de la direction du Groupe Oshawa (Tor., OSHA). Allister Graham et Jonathan Wolfe qui détiennent tous les droits de vote. Tandis que des spéculateurs avantent que Wolfe pourrait se départir de sa participation, les investisseurs attendent l'arrivée de nouveaux dirigeants qui sauront relancer la compagnie qui tire la patte en Bourse.

EMJ Data Systems, 5,20 \$, gain de 1,35 \$



Le distributeur de produits et services informatiques EMJ Data Systems (Tor., EMJ) a annoncé un dividende spécial de 1,50 \$ par action. Ce versement se traduira par une augmentation de la dette de 10 M\$ et par des dépenses d'intérêts d'environ 0,05 \$ par action. Yorkton valeurs mobilières s'attend à un bénéfice par action de 0,45 \$ en 1999. Le courtier recommande fortement l'achat du titre et maintient son prix cible de 7 \$ d'ici 12 à 18 mois.

Nortel, 77,85 \$, perte de 15,25 \$



Les actionnaires de Nortel (Tor., NTL) ont accueilli froidement la fusion de leur société avec le spécialiste des équipements de transmission de données Bay Networks (New York, BAY, 29,94 \$ US) dans un échange d'actions de 9,1 milliards US. Ils croient que Nortel paie cher pour mettre la main sur une société en perte de vitesse. Nortel maintient que la fusion va contribuer aux profits dès 1999. Son action à perdu 22 % depuis son sommet. (SG) ■

INVESTIR

Bourse de Montréal Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post Revue de la semaine terminée le 19 juin 1998

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt. \$	Var. \$	Vol. 00	Div. \$	Bén. \$	Cours \$/ben.
2,05	0,85	ABL	1,25	1,20	1,23	-0,02	261			-0,05
1345	5,60	AAL	7,05	6,25	6,90	-0,10	127			0,27 25,6
0,33	0,15	AFCA	0,18	0,18	0,18	+0,01	13			-0,07
12,75	9,00	AGRA	11,00	10,80	11,00		6	1,5	0,06	
38,50	26,20	AI	36,30	35,75	36,00		334	1,9	2,74	13,1
32,75	26,00	AI	36,05	36,05	36,05	+0,15	4	1,9	2,74	13,2
0,38	0,12	ABCI	0,17	0,12	0,15	-0,05	521			2,1 -0,21
28,70	16,80	ABIB	19,50	18,05	18,65	-0,55	2865			1,02 76
8,00	6,75	ACER	8,00	7,55	7,75	+0,05	21			1,02 6,7
250	4,10	ACER	6,95	6,75	6,80	+0,05	2686			
115,00	102,00	ACER	115,00	113,00	113,00	+2,50	310			
112,50	100,00	ACER	112,00	109,00	112,00	+1,00	560			
8,95	3,50	AEL	5,40	4,81	5,00	-0,40	781			0,00
1440	6,25	AGC	8,35	7,85	8,35	+0,20	459			0,4 -2,88
1,75	0,80	AGK	0,89	0,86	0,86	-0,04	222			-0,01
0,11	0,04	AGM	0,10	0,07	0,07		nt			-0,08
1590	9,25	AGD	12,95	12,25	12,80	-0,15	8502			1,99 6,4
1440	8,65	AGD	11,65	11,10	11,60	-0,10	1059			1,99 5,8
36,15	25,80	AGC	30,50	29,75	30,20	-0,05	549			1,3 142 21,3
55,50	35,25	ALC	40,05	38,30	39,55	+0,15	6179			7,2 21 90 14,2
2,90	0,70	AGN	0,80	0,70	0,80		749			-0,17
0,98	0,50	ALP	0,56	0,51	0,56		710			0,08 70
4,60	3,53	ALP	5,50	3,50	4,00		nt			
4,30	4,30	ALP	5,60	3,60	4,50		70			
21,50	10,30	AATD	20,00	20,00	20,00	-0,75	5	0,65	30,8	
17,50	10,10	AATD	19,70	18,25	18,25	-1,00	107			0,65 28,1
15,50	8,10	AXB	8,70	8,25	9,05		nt			-0,68
290	12,10	AAC	26,70	26,00	26,00	-0,60	12	1,69	15,4	
30,75	12,00	AAC	26,45	25,80	25,80	-0,70	71	1,84	14,0	
1,65	0,50	AFR	0,50	0,40	0,40	-0,10	3179			0,79 28,5
2,50	0,30	AIA	0,36	0,31	0,40	-0,07	195			-0,03
10,25	8,75	AI	9,00	8,75	9,00		166	1,22		
7,00	3,25	AIA	6,35	5,85	6,10	+0,05	270	2,5	0,44	13,9
1,85	0,90	AS	1,15	1,10	1,10	-0,05	186			-0,10
3,00	2,60	ASW	2,60	2,60	2,60	-0,20	5	75		
0,97	0,27	ASW	0,30	0,28	0,28	-0,01	588			-0,02
0,35	0,08	ANT	0,15	0,10	0,10	-0,05	799			-0,03
0,59	0,25	APP	0,36	0,32	0,32		240			-0,03
1,10	0,09	APP	0,10	0,07	0,09		nt			
0,95	0,95	ARH	2,00	1,80	1,95		nt			2,6 0,66 4,3
0,51	0,15	ARN	0,41	0,35	0,40	+0,05	959			
0,99	0,12	AR	0,14	0,12	0,14	+0,02	2644			1,10 14,8
34,55	15,25	ASB	16,25	16,25	16,25	-0,50	2			-0,18
6,75	2,50	ASA	2,65	2,60	2,95	+0,35	80			-0,18
24,50	13,00	AST	21,50	20,90	20,90	-0,60	12	1,4	0,85	24,6
21,00	13,00	AST	21,75	21,00	21,00		nt			1,4 0,85 24,7
10,75	0,45	ATA	0,50	0,45	0,45	-0,03	30			

Compagnie	Vol. 00	Haut \$	Bas \$	Ferm. \$	Var. en \$	Var. en %
Teklogix Intl	209	6,05	3,60	6,05	+2,45	+68,1
Peerless Tapis	592	3,35	2,90	3,35	+0,54	+19,2
NAR Resources	974	5,10	3,50	5,00	+0,70	+16,3
Vincor Intl	36	116,75	16,15	16,75	+2,15	+14,7
Extendicare A	2262	12,50	10,65	12,20	+1,50	+14,0
Ashton Mng	80	2,95	2,60	2,95	+0,35	+13,5
Escon Tech	1958	4,60	3,76	4,43	+0,52	+13,3
Extendicare	38	12,50	10,75	12,50	+1,35	+12,1
TVX Gold	5122	4,90	4,01	4,80	+0,51	+11,9
Telelobe	9522	1,45	0,85	1,15	+0,30	+35,3

LES GAGNANTS						
Teklogix Intl	209	6,05	3,60	6,05	+2,45	+68,1
Peerless Tapis	592	3,35	2,90	3,35	+0,54	+19,2
NAR Resources	974	5,10	3,50	5,00	+0,70	+16,3
Vincor Intl	36	116,75	16,15	16,75	+2,15	+14,7
Extendicare A	2262	12,50	10,65	12,20	+1,50	+14,0
Ashton Mng	80	2,95	2,60	2,95	+0,35	+13,5
Escon Tech	1958	4,60	3,76	4,43	+0,52	+13,3
Extendicare	38	12,50	10,75	12,50	+1,35	+12,1
TVX Gold	5122	4,90	4,01	4,80	+0,51	+11,9
Telelobe	9522	1,45	0,85	1,15	+0,30	+35,3

LES PERDANTS						
Small Fry Snack	162	5,75	14,00	4,45	-1,80	-28,8
DiagnoCare	325	2,85	12,05	2,15	-0,95	-33,3
Banq Nat wt 2	30	15,60	15,30	15,30	-3,20	-20,5
Nthn Telecom	7849	88,70	75,55	77,75	-15,60	-17,6
Pringwith Erg RV	162	5,80	14,95	5,10	-0,85	-14,3
Forex Grp A	80	6,05	5,25	5,30	-0,85	-13,8
LG Tech	79	3,80	3,30	3,30	-0,50	-13,2
Avcorp Inds	173	4,00	3,60	3,60	-0,50	-12,2
Metrowerks	383	9,75	8,70	8,80	-1,20	-12,0
Emco	38	12,05	11,40	11,85	-1,55	-11,9

LES PLUS ACTIFS						
Videotron Grp	19367	19,50	12,50	19,15	+1,25	+7,0
NOVA Corp	13790	12,10	16,60	16,55	-0,35	-2,1
Domtar	12685	10,60	9,65	10,05	-0,55	-5,2
TD Mtg HYBRID	12550	104,00	103,30	103,50	-0,20	-0,2
Paperbord Inds	11711	4,50	4,00	4,40		
Banq Tor Dom	11316	65,50	64,20	64,25	-1,00	-1,5
Provigo	11034	8,75	8,50	8,75		
Bombardier B	10259	38,35	36,70	38,00	-0,05	-0,1
Telelobe	9522	1,45	0,85	1,15	+0,30	+35,3
Imasco	9254	2,95	2,60	2,90	-1,10	-3,9

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post Tableau : LES AFFAIRES

Gagnants & perdants

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post Revue de la semaine terminée le 19 juin 1998

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt. \$	Var. \$	Vol. 00	Div. \$	Bén. \$	Cours \$/ben.
22,50	16,00	ATH	18,25	16,00	18,05	+1,30	1577	6,9	1,29	14,0
0,20	0,06	AUR	0,08	0,08	0,08		2776			0,00 40,0
7,00	2,65	AUR	2,75	2,65	2,75	-0,15	79	1,8	0,00	
0,50	0,08	AUR	0,14	0,09	0,11	+0,03	1018			
1,72	0,52	AUR	0,60	0,54	0,60	+0,05	368			-0,06
0,50	0,10	AUR	0,18	0,15	0,15		nt			-0,04
4,75	2,60	AVP	4,00	3,60	3,60	-0,50	173			0,17 21,2
35,30	19,15	AVR	34,30	33,95	34,25	+0,05	299	14	1,85	
1,37	0,35	AVR	0,50	0,36	0,36	-0,14	118			1,79
15,00	10,25	AVR	13,10	12,50	12,50	-0,50	264			0,03
1,00	0,20	AZM	0,95	0,36	0,95	+0,05	196			-0,06
33,75	23,00	BGC	33,00	30,75	32,50	+0,25	454	34	0,91	35,7
61,00	31,70	BCT	55,00	52,10	52,85	-0,25	533	2,6	2,92	21,8
68,00	37,00	BCE	65,20	59,50	59,85	-5,85	7085	2,3	1,97	30,4
28,25	27,15	BCE	28,00	28,00	28,00	+0,25	600	5,8		
26,15	25,15	BCE	25,90	25,90	25,90	+0,50	907	4,1		
25,10	24,15	BCE	25,10							

INVESTIR

Bourse de Montréal

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and volume. Includes sections for various market segments like G/H, I/J, K/L, M/N, O/P, Q/R, U/V, W/X, and Y/Z.

Table of stock market data, continuing from the previous section with various stock symbols and their corresponding market metrics.

Advertisement for AZURA EN FAIT SA PHILOSOPHIE. Text: 'Que les Meilleurs Gagnent! Les Fonds regroupés Azura sélectionnent uniquement les gestionnaires de fonds communs de placement les plus performants. POUR OBTENIR UN FASCICULE D'INFORMATION : 1 800 231-6539'.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

Table of stock market data, continuing with various stock symbols and their market performance.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 19 juin 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

LES GAGNANTS

Table listing top performing stocks with columns for Compagnie, Vol., Haut, Bas, FERM., Var. en \$, and Var. en %.

LES PERDANTS

Table listing underperforming stocks with columns for Compagnie, Vol., Haut, Bas, FERM., Var. en \$, and Var. en %.

LES PLUS ACTIFS

Table listing most active stocks with columns for Compagnie, Vol., Haut, Bas, FERM., Var. en \$, and Var. en %.

C/D

Table listing specific stock data for companies in the C/D category.

Advertisement for the Cadillac Seville 1998, featuring an image of the car and promotional text including 'Le tout nouveau véhicule de Seville prestige de Cadillac' and '742\$* PAR MOIS'.

E/F

Table listing specific stock data for companies in the E/F category.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

« Mes interurbains sont plutôt des marathons que des sprints. »

- Valérie Tardif, cliente de FONOROLA

En fait, ce sont nos tarifs exceptionnels qui en disent long.

FONOROLA Interurbain

1 800 289-4357 www.fonorola.com

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Bourse de Toronto

INVESTIR

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s \$ \$ \$ \$ 00 % \$ /ben.

Table of stock prices for various companies including Newcourt, Newcourt, and others.

Q/R

Table of stock prices for companies starting with Q and R, such as QMedia and RBC.

O/P

Table of stock prices for companies starting with O and P, including Oxy and P&G.

S/T

Table of stock prices for companies starting with S and T, such as S&P and TSC.

W/X

Table of stock prices for companies starting with W and X, including W&M and Xerox.

Y/Z

Table of stock prices for companies starting with Y and Z, such as Y&Z and Zions.

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s \$ \$ \$ \$ 00 % \$ /ben.

Table of stock prices for various companies including PowerGen, PowerGen, and others.

Q/R

Table of stock prices for companies starting with Q and R, such as QMedia and RBC.

O/P

Table of stock prices for companies starting with O and P, including Oxy and P&G.

S/T

Table of stock prices for companies starting with S and T, such as S&P and TSC.

W/X

Table of stock prices for companies starting with W and X, including W&M and Xerox.

Y/Z

Table of stock prices for companies starting with Y and Z, such as Y&Z and Zions.

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s \$ \$ \$ \$ 00 % \$ /ben.

Table of stock prices for various companies including Sevens, Sevens, and others.

Q/R

Table of stock prices for companies starting with Q and R, such as QMedia and RBC.

O/P

Table of stock prices for companies starting with O and P, including Oxy and P&G.

S/T

Table of stock prices for companies starting with S and T, such as S&P and TSC.

W/X

Table of stock prices for companies starting with W and X, including W&M and Xerox.

Y/Z

Table of stock prices for companies starting with Y and Z, such as Y&Z and Zions.

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s \$ \$ \$ \$ 00 % \$ /ben.

Table of stock prices for various companies including TrAlta, TrAlta, and others.

Q/R

Table of stock prices for companies starting with Q and R, such as QMedia and RBC.

O/P

Table of stock prices for companies starting with O and P, including Oxy and P&G.

S/T

Table of stock prices for companies starting with S and T, such as S&P and TSC.

W/X

Table of stock prices for companies starting with W and X, including W&M and Xerox.

Y/Z

Table of stock prices for companies starting with Y and Z, such as Y&Z and Zions.

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s \$ \$ \$ \$ 00 % \$ /ben.

Table of stock prices for various companies including TrAlta, TrAlta, and others.

Q/R

Table of stock prices for companies starting with Q and R, such as QMedia and RBC.

O/P

Table of stock prices for companies starting with O and P, including Oxy and P&G.

S/T

Table of stock prices for companies starting with S and T, such as S&P and TSC.

W/X

Table of stock prices for companies starting with W and X, including W&M and Xerox.

Y/Z

Table of stock prices for companies starting with Y and Z, such as Y&Z and Zions.

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 19 juin 1998

INVESTIR

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s S \$ \$ % 00 \$ /ben.

Table of stock market data for the A/D section, listing various stocks with their prices and changes.

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s S \$ \$ % 00 \$ /ben.

Table of stock market data for the E/L section, listing various stocks with their prices and changes.

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s S \$ \$ % 00 \$ /ben.

Table of stock market data for the M/R section, listing various stocks with their prices and changes.

Haut Bas Titre Sym. Haut Bas Clôt. Var. Vol. Div. Bén. Cours 52s 52s S \$ \$ % 00 \$ /ben.

Table of stock market data for the M/R section, listing various stocks with their prices and changes.

CATERA advertisement featuring a car image and text: 'LA CATERA 1998... LE LUXE, ET CATERA... LOCATION 3.9% SERVICE VIP 36 mois Park Avenue nouveau! Chevrolet Oldsmobile Cadillac 5000, Jean-Talon Est. Montréal (Québec) HIS 1K6 (coin Viau) Tél.: (514) 725.9811'

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for New York Stock Exchange, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 19 juin 1998

Large table of stock market data for Nasdaq, organized into sections A/B, I/J, K/L, M/N, O/P, Q/R, S/T, U/V, and W/X, with columns for stock symbols and their corresponding prices and volumes.

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies (000 \$)				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	par action				plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier				
Aber Resources	(212)	(146)	(0,01)	0,00	422	325	3 m.	30-Avr-98
Acier Leroux	3 379	1 733	0,29	0,15	116 419	81 152	3 m.	30-Avr-98
Agra (Industries)	5 909	3 264	0,51	0,29	220 092	155 535	6 m.	30-Avr-98
AQM Automotive	3 565	(1 473)	0,12	(0,07)	240 899	152 113	3 m.	30-Avr-98
Arcis	6 788	1 614	0,23	0,07	600 427	484 259	9 m.	30-Avr-98
Autrex	41	89	0,00	0,01	3 135	2 848	3 m.	31-Mai-98
Biocapital (Investissement)	57	376	0,01	0,01	5 733	5 164	6 m.	31-Mai-98
CFS International	1 209	s.o.	0,08	s.o.	34 716	s.o.	12 m.	31-Mar-98
Coscient (Groupe)	161	(265)	0,03	(0,05)	3 611	4 099	3 m.	30-Avr-98
Datashare (Intl)	197	(206)	0,04	(0,04)	6 420	8 282	6 m.	30-Avr-98
Diversinet	(603)	s.o.	(0,11)	s.o.	n.d.	s.o.	12 m.	31-Déc-98
Id Biomedical	73	906	0,00	0,02	19 179	13 405	3 m.	31-Mar-98
Image Processing Systems	787	225	0,05	0,01	29 996	26 750	3 m.	30-Avr-98
Informission (Groupe)	1 939	1 073	0,11	0,07	89 529	66 575	9 m.	30-Avr-98
Intercorp Excelle ¹	(1 042)	122	(0,06)	0,01	4 744	7 365	12 m.	31-Mar-98
Intercomp	(763)	34	(0,05)	0,00	38 963	205 545	3 m.	30-Avr-98
Leitch Technology	(758)	(217)	(0,05)	(0,02)	137 329	226 659	6 m.	30-Avr-98
Magnifoam Technology	(390)	215	(0,02)	0,01	891	1 538	3 m.	31-Mar-98
Matco Ravary	1 197	386	0,15	0,08	14 353	13 051	3 m.	28-Fév-98
MDS Health Group	3 783	851	0,55	0,18	44 774	22 737	12 m.	28-Fév-98
MGI Software	(3 730)	(4 150)	(0,34)	(0,38)	n.d.	n.d.	6 m.	30-Avr-98
Mosaid Technologies	2 145	1 858	0,16	0,14	187 132	167 326	3 m.	2-Mai-98
NHC	3 000	2 000	0,21	0,14	120 400	102 400	12 m.	31-Mar-98
OSF	(9 680)	(5 899)	(0,69)	(0,43)	6 830	11 096	12 m.	31-Mar-98
Pacific Tiger	(10 700) ³	1 000	(0,54)	0,09	14 200	4 200	3 m.	31-Mar-98
Pearl River	(12 185) ³	80	(0,76)	0,01	31 851	10 278	12 m.	31-Mar-98
Perigee	835	275	0,08	0,03	6 790	3 114	3 m.	31-Mai-98
Reitmans Canada	1 694	250	0,17	0,03	12 993	5 229	6 m.	31-Mar-98
Richtree	88	79	0,02	0,03	3 016	2 781	3 m.	30-Avr-98
Rose								
Sand Technology Systems								
Saputo (Groupe)								
Saskatchewan Wheat Pool								
Schneider Corp.								
Siga Resources								
Spectra Premium								
Technimire								
Teklogix								
Thermo Technology								
TVA (Groupe)								
United Grain Growers								
Warp 10 Technologies ¹								

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies (000 \$)				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	par action				plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier				
Leitch Technology	5 492	6 448	0,21	0,27	36 409	35 540	3 m.	30-Avr-98
LG Technologies	23 393	20 127	0,92	0,85	147 743	118 470	12 m.	30-Avr-98
LGS (Groupe)	(203)	(217)	(0,02)	(0,02)	9 557	7 651	3 m.	30-Avr-98
Magnifoam Technology	(175)	(717)	(0,02)	(0,08)	22 386	15 521	6 m.	30-Avr-98
Matco Ravary	1 288	(761)	0,13	(0,08)	43 813	26 235	3 m.	31-Mar-98
MDS Health Group	3 502	381	0,36	0,04	134 641	91 113	12 m.	31-Mar-98
MGI Software	(4 289)	(2 164)	(0,45)	(0,27)	6 640	793	12 m.	31-Mar-98
Mosaid Technologies	435	77	0,10	0,01	10 500	9 260	3 m.	30-Avr-98
NHC	210	(259)	0,05	(0,06)	18 346	17 499	6 m.	30-Avr-98
OSF	20 516	16 923	0,36	0,30	252 072	240 653	3 m.	30-Avr-98
Pacific Tiger	35 505	32 145	0,63	0,57	480 959	463 875	6 m.	30-Avr-98
Pearl River	(2 998)	(1 177)	(0,13)	(0,06)	2 508	2 378	3 m.	30-Avr-98
Perigee	3	241	0,00	0,03	9 568	10 309	3 m.	1-Mar-98
Reitmans Canada	5 211	3 748	0,67	0,49	41 379	39 799	12 m.	1-Mar-98
Richtree	(407)	(435)	(0,03)	(0,03)	4 314	4 769	3 m.	1-Mar-98
Sand Technology Systems	(883)	(786)	(0,07)	(0,05)	13 349	13 657	9 m.	1-Mar-98
Saputo (Groupe)	8 864	(1 912)	0,45	(0,13)	94 547	33 711	3 m.	31-Mar-98
Saskatchewan Wheat Pool	3 744	(6 514)	0,20	(0,39)	117 998	59 263	6 m.	31-Mar-98
Schneider Corp.	67	n.d.	0,00	n.d.	n.d.	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Siga Resources	(615)	n.d.	(0,05)	n.d.	n.d.	n.d.	9 m.	31-Mar-98
Spectra Premium	(97)	n.d.	n.d.	n.d.	3 036	n.d.	3 m.	31-Mar-98
Technimire	2 304	s.o.	0,18	s.o.	7 719	s.o.	3 m.	31-Mar-98
Teklogix	1 748	(1 698)	0,20	(0,20)	87 480	78 615	3 m.	2-Mai-98
Thermo Technology	101	92	0,00	0,00	12 362	11 205	3 m.	26-Avr-98
TVA (Groupe)	239	n.d.	0,01	n.d.	38 337	n.d.	9 m.	26-Avr-98
United Grain Growers	120	(75)	0,01	0,00	1 713	620	3 m.	30-Avr-98
Warp 10 Technologies ¹	786	(205)	0,03	(0,01)	3 971	2 260	9 m.	30-Avr-98
	64	(201)	0,01	(0,02)	1 355	326	3 m.	30-Avr-98
	(77)	(176)	(0,01)	(0,02)	2 300	2 545	9 m.	30-Avr-98
	45 700	41 000	1,23	1,37	817 300	450 500	12 m.	31-Mar-98
	(800)	1 800	(0,03)	0,06	1 037 300	818 600	3 m.	30-Avr-98
	16 100	14 100	0,54	0,48	3 068 700	2 823 000	9 m.	30-Avr-98
	1 947	130	0,27	0,02	197 148	174 270	3 m.	9-Mai-98
	5 586	239	0,77	0,04	468 844	418 386	6 m.	9-Mai-98
	(12)	(69)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	9 m.	31-Mar-98
	3 054	2 939	0,13	0,16	15 466	11 985	3 m.	30-Avr-98
	190	170	0,04	0,02	3 833	3 787	3 m.	30-Avr-98
	617	(1 182)	0,22	(0,61)	11 951	9 089	9 m.	30-Avr-98
	1 629	2 641	0,12	0,19	38 902	31 325	3 m.	31-Mar-98
	(897)	10 778	(0,06)	0,77	127 613	111 164	12 m.	31-Mar-98
	904	(963)	n.d.	n.d.	3 651	1 317	12 m.	30-Avr-98
	11 100	9 200	0,38	0,32	66 300	59 000	3 m.	31-Mai-98
	24 700	17 600	0,86	0,62	172 800	158 000	9 m.	31-Mai-98
	1 381	(5 441)	0,07	(0,46)	435 268	330 797	3 m.	30-Avr-98
	1 217	(7 140)	0,02	(0,69)	1 344 306	1 226 586	9 m.	30-Avr-98
	(364)	(2 719)	(0,01)	(0,11)	265	193	3 m.	30-Avr-98
	(1 504)	(5 420)	(0,06)	(0,22)	580	882	9 m.	30-Avr-98

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1 : en dollars US 2 : inclut un gain non récurrent 3 : inclut une charge non récurrente n.d. : non disponible s.o. : sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Avis Public

Ville de Montréal

Service des immeubles
Lettres d'intérêt

**INVITATION À SOUMETTRE
DES LETTRES D'INTÉRÊT,
DIVERS IMMEUBLES MUNICIPAUX
DÉSFFECTÉS**

INDEX: B-6784

La Ville de Montréal, Service des immeubles, sollicite l'intérêt d'acheteurs potentiels pour chacun de ces immeubles. Des lettres d'intérêt explicites doivent être adressées au Service des immeubles, à l'adresse suivante :

Service des immeubles
Section de la gestion des baux
et des transactions
385, rue Sherbrooke Est - 5e étage
Montréal (Québec) H2X 1E3

au plus tard le 14 août 1998 à midi.

1. **Ex-caserne d'incendie no 45**
(no dossier: 0098)
4200, rue Ontario Est
1672 m² de construction

2. **Excentre Préfontaine**
(no dossier: 0178)
3100, rue Rachel Est
1695 m² de construction

5 anciens postes de police désaffectés, à être vendus sous forme de copropriétés, les casernes d'incendie mitoyennes demeurant opérationnelles et propriétés de la Ville :

3. **Ex-poste no 33** (no dossier: 0057)
105, rue Ontario Est
3278 m² environ

4. **Ex-poste no 44** (no dossier: 0190)
8110, boulevard St-Michel
1200 m² environ

5. **Ex-poste no 51** (no dossier: 0191)
5375, 1ère Avenue - Rosemont
2210 m²

6. **Ex-poste no 53** (no dossier: 0419)
8645, avenue Pierre-de-Coubertin
612 m²

Poste de police 43 -
7047, rue St-Dominique
(no dossier: 0293)
Caserne de pompier 31 -
7035, rue St-Dominique
(no dossier: 0293 A)

7. Option 1 - Totalité de l'immeuble
2761 m²
(prise de possession dans 2 ans)

8. Option 2 -
Ex-poste de police en condo
1630 m²

Des visites libres sont prévues les :

25 juin

9 h - 105, rue Ontario Est
10 h 30 - 7047, rue St-Dominique
13 h 30 8110, boulevard St-Michel
15 h - 5375, 1ère Avenue - Rosemont

26 juin

9 h - 3100, rue Rachel Est
10 h 30 - 4200, rue Ontario Est
13 h 30 - 8645, av. Pierre-de-Coubertin

Pour tous renseignements:
Robert Le Gresley - 872-7826

La présente invitation à manifester votre intérêt pour ces immeubles n'engage d'aucune façon la Ville de Montréal ni les proposant. Une deuxième étape sera mise en oeuvre en fonction des manifestations d'intérêt. Aucun document d'appel d'offres n'est disponible pour l'instant. Des fiches d'information de base sur les immeubles sont disponibles à nos bureaux et au moment des fiches d'information de base sur les immeubles sont disponibles à nos bureaux et au moment des visites.

Montréal, le 24 juin 1998

Le Greffier,
M^e Léon Laberge

Déclarations de dividendes

- **AEC Pipeline** : div. trim. initial de 0,19 \$ payable le 30 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Agrium** : div. trim. de 0,055 \$ US payable le 3 juillet aux actionnaires inscrits le 18 juin.
- **Canadian Real Estate Investment Trust** : div. mensuel de 0,095 \$ payable le 7 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Canadian Tire** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 31 juillet.
- **Cott** : div. trim. de 0,025 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 24 juin.
- **EMJ Data Systems** : div. spécial de 1,50 \$ payable le 22 juillet aux actionnaires inscrits le 2 juillet.
- **First Asia Income Fund** : div. trim. initial de 0,10 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **First Premium Income Trust** : div. trim. de 0,50 \$ et div. spécial de 0,25 \$ payables le 30 juin aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **First Premium Oil & Gas Income Trust** : div. trim. de 0,1875 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **First Premium US Income Trust** : div. trim. de 0,50 \$ et div. spécial de 0,25 \$ payables le 30 juin aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Gas Management Income Fund** : div. trim. de 0,35 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Global Strategy 3** : div. trim. estimé de 0,51 \$ payable le 23 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Global Strategy 5** : div. trim. estimé de 0,56 \$ payable le 23 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Global Strategy 6** : div. trim. estimé de 0,59 \$ payable le 23 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Halterm Income Fund** : div. trim. de 0,2437 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **HIPS (TSE 100)** : div. trim. estimé de 0,19412 \$ payable le 17 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **IAT Air Cargo** : div. trim. de 0,26 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **KMS Power Income Fund** : div. trim. estimé de 0,2525 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Koch (reçu de dépôt)** : div. trim. de 0,18 \$ payable le 30 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Legacy Hotel** : div. trim. de 0,20 \$ et reçu de dépôt de 0,20 \$ payables le 20 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Mackenzie Financial** : div. semestriel de 0,04 \$ payable le 3 juillet aux actionnaires inscrits le 26 juin.
- **MacMillan Bloedel** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 10 septembre aux actionnaires inscrits le 13 août.
- **Morguard Real Estate Investment Trust** : div. trim. de 0,165 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **MTC Mortgage Investment Trust 2** : div. trim. de 0,49 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 23 juin.
- **Multi-Fund** : div. trim. estimé de 0,54 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **NAL O&G** : div. mensuel de 0,07 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **NCE Energy** : div. mensuel de 0,06 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 22 juin.
- **NCE Petrofund** : div. mensuel de 0,04 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 22 juin.
- **Northland Power Income Fund** : div. trim. initial de 0,21 \$ payable le 15

Immobilier

● Développement du site Angus : 500 M\$ et 2 500 emplois

L'ancien atelier ferroviaire de Montréal est en voie de devenir un important pôle de développement économique. Les travaux évalués à 500 M\$ devraient permettre la création de 2 500 emplois d'ici huit ans p. 70

Michel
Laliberté

Bonne nouvelle pour l'industrie de la construction et les agents immobiliers : les ménages québécois achèteront quelque 83 000 maisons et condominiums au cours de la prochaine année, selon un sondage Ad hoc recherche.

Plus précisément, 9,9 % des ménages interrogés considèrent qu'il est très ou assez probable qu'ils achètent ou fassent construire une maison ou un condominium au cours des 12 prochains mois.

Ce sondage, réalisé pour le journal LES AFFAIRES et mené auprès de 607 personnes en mai dernier, a une marge d'erreur de 4 %, 19 fois sur 20.

Ces résultats pourraient représenter jusqu'à 83 000 transactions, soit la construction de 25 000 maisons et condominiums et l'achat de 58 000 maisons et condominiums, explique Richard Saint-Pierre, directeur de projets chez Ad hoc recherche. Il invite toutefois à la prudence puisque le sondage est basé sur des intentions.

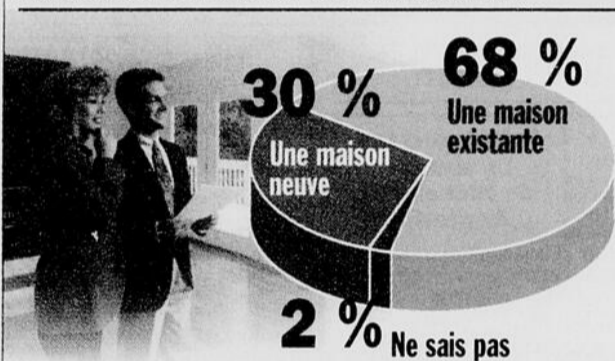
« Les ménages rencontrent souvent des embûches lorsqu'ils entament les démarches pour devenir propriétaires. L'obtention du financement, par exemple, est souvent plus long que prévu », dit-il.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) confirme les résultats du sondage qui s'apparentent beaucoup à ses propres prévisions pour 1998. La SCHL estime qu'il se construira 26 700 logements cette année (17 200 maisons et 9 500 duplex, semi-détachés, appartements et condominiums), en hausse de 3,1 % sur 1997. Quant aux maisons existantes, la SCHL prévoit qu'il s'en vendra 45 700 unités en 1998, dont 39 000 par l'entremise du Système d'inscriptions multiples (SIM/MLS). Le nombre de transactions devrait donc totaliser 82 400 en 1998.

S'il n'en tient qu'au sondage, 67,8 % des futurs acheteurs opteront pour une maison ou un condo existant, tandis que 29,9 % miseront sur une propriété neuve. Et 85,8 % des ménages intéressés préfèrent une maison,

10 % des ménages achèteront une résidence d'ici 12 mois

Intention d'acheter une habitation neuve ou existante



Source : Omnibus Ad hoc recherche

Tableau : LES AFFAIRES

Trois ménages sur cinq rénoveront d'ici 12 mois

Les Québécois seront nombreux à retaper leur propriété au cours de la prochaine année.

Selon le sondage Ad hoc recherche, 61,2 % des personnes interrogées ont indiqué qu'il était très ou assez probable qu'elles effectuent des travaux de réparation et de rénovations d'une valeur de 200 \$ et plus à leur habitation au cours des 12 prochains mois. (ML) ■

alors que 9,2 % préfèrent un condominium.

Toujours un bon investissement

Bien que les maisons aient perdu beaucoup de valeur au cours des dernières années, les consommateurs estiment que l'immobilier demeure un bon investissement. Selon le sondage Ad hoc, 78,2 % des Québécois croient que l'achat d'une propriété est une bonne façon d'investir son argent.

Kim-Anh Lam, directrice du Centre d'analyse de marché, Québec, à la SCHL, ne s'inquiète pas outre mesure du ralentissement de la croissance dans les mises en chantier. Il s'agit seulement, dit-elle, d'un ajustement. « Le marché a entrepris un excellent cycle en 1996 (hausse de 6,1 %). Il est normal qu'après deux ans, la croissance stagne », note-t-elle.

Quant aux reventes, l'année

a très mal débuté avec la crise du verglas. En janvier et février, les ventes ont accusé un retard de 43 % sur 1997, signale Carole Drolet, vice-présidente et directrice générale pour le réseau Remax au Québec. « Quelques secteurs résidentiels ont été sans électricité longtemps. Et n'oublions pas que plusieurs maisons ont été endommagées. Ce fut une période très difficile », souligne-t-elle.

L'importante baisse envisagée des reventes pour 1998 (10,1 %) cache en revanche une bonne nouvelle : les agents immobiliers inscrivent de moins en moins de maisons sur le réseau SIM/MLS. « L'économie va mieux et les agents n'ont pas besoin de passer par le réseau central d'inscriptions pour trouver des acheteurs. Ils utilisent leur propre réseau. C'est un bon signe », conclut M^{me} Lam.

M^{me} Drolet confirme cette analyse : « Le marché de la

revente tourne très vite. Il n'y a pas lieu d'inscrire toutes nos maisons sur ce réseau puisque plusieurs se vendent après trois ou quatre mois sur le marché. Nous connaissons même une pénurie de maisons dans certains secteurs. »

Crise asiatique

Doit-on s'inquiéter de la crise financière en Asie qui perturbe le huard ? Pas à court

terme, selon M^{me} Lam. La Banque du Canada interviendra pour soutenir le dollar, croit-elle, mais pas au point de brusquer les banques à charte et de provoquer une hausse importante des taux hypothécaires. Les taux augmenteront légèrement mais influenceront à peine les acheteurs potentiels.

« Les taux d'intérêt sont encore intéressants pour les acheteurs, et le resteraient

même s'ils augmentaient. »

M^{me} Drolet partage cette opinion. La faiblesse du dollar et ses possibles conséquences n'inquiètent pas encore les acheteurs, soutient-elle. « Même si les taux d'intérêts montaient un peu, ce ne serait pas la catastrophe. Les gens ont encore en mémoire les taux hypothécaires dans les deux chiffres que nous avons connus au tournant des années 1990. » ■

LA FONDATION DU CANCER
DU SEIN DE MONTRÉAL
BREAST CANCER FOUNDATION

COCKTAIL - TIRAGE
BÉNÉFICÉ

Dans le Jardin

Jardin Botanique de Montréal
11 juin 1998

NOS GAGNANTS

1^{er} PRIX
10 000 \$ EN ARGENT
Michele Archambault
A remis son prix à la Fondation

2^e PRIX
VACANCES AIR TRANSAT
VACANCES POUR DEUX À CANGUN
Claude M. Bédard

3^e PRIX
CERTIFICAT-CADEAU
LES AILES DE LA MODE
Paule Arseneault

7^e PRIX
TABLEAU DE L'ARTISTE
LILLIAN VINEBERG
Me Mario Charpentier

4^e PRIX
LYNX
FERS DE GOLF POUR DAMES
Gladie Gubitz

5^e PRIX
JOAILLERIE EVEREST
JONC ÉTERNITÉ À DIAMANTS
Carol Tryansky

6^e PRIX
COLLIER DE PERLES
CHANEL
Hélène Desmarais

M^{me} Marie et Louise Thibault, co-présidentes remercient
leur dynamique équipe de ventes, les bienfaiteurs,
les donateurs et les commanditaires suivants :

AVON CANADA INC. - BANQUE DE MONTRÉAL - BANQUE TORONTO DOMINION - BELL CANADA - BOS
CANADIEN NATIONAL - CLARIDGE INC. - GAZ METROPOLITAIN - GUESS JEANS - HYDRO-QUEBEC
JOHNSON & JOHNSON INC. - JONES HEWARD FUNDS - JOURNAL LES AFFAIRES
LA PRESSE - LABORATOIRES RIVA LTEE
LE FONDS DE SOLIDARITÉ DES TRAVAILLEURS DU QUÉBEC (FTQ) - METRO RICHELIEU INC. - NESBITT BURNS
NOVA STEEL - PHARMAPRIX - POWER CORPORATION OF CANADA - SCOTIA McLEOD INC.
SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC - SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE FINANCEMENT DU QUÉBEC - TELEGLOBE INC.

Carrefour

LES AFFAIRES

✓ Index des rubriques

✓ Franchises

page 66

✓ Occasions d'affaires

pages 66 et 67

Agents manufacturiers demandés

Associés demandés
A vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Billets hockey et spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements

Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages d'affaires

✓ Immobilier commercial

pages 67 et 68

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés

Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre

✓ Immobilier résidentiel

page 68 et 69
Appartements de luxe à louer

À louer divers
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne

✓ Carrefour de l'auto

page 69

✓ Pour publication

(514) 392-7782

Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél.: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

✓ Franchises

Nous voici enfin à Ville Mont-Royal!

Nous recherchons un propriétaire pour faire équipe avec un chef de file!



Pourquoi seulement investir dans un centre de copies, un centre d'emballages et d'expéditions, une imprimerie ou une librairie?

Mail Boxes Etc., le plus grand réseau de centres d'affaires et de communications au monde, vous offre tous ces services spécialisés et plus, en une franchise:

- Services de location de casiers à lettres
- Services d'imprimerie
- Accès 24 heures
- Services informatiques
- Emballage et expédition de colis
- Laminage et reliure
- Fax / Courrier électronique
- Fournitures de bureau
- Services de photocopies noir et blanc, couleur et grand volume

La franchise non-alimentaire #1 au monde
Magazine Entrepreneur 1993 à 1998

Contactez-nous pour connaître comment bâtir votre avenir dans cette industrie dynamique et en pleine croissance:

(514) 697-6401 ou 1-800-449-MAIL

E-Mail: mbeq@total.net Internet: www.mbe.com



MAIL BOXES ETC.
SERVICES D'AFFAIRES ET DE COMMUNICATIONS

PAIGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale

*L'avenir
ça compte!*

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE
30 ans d'expérience et 400 cabinets en Amérique du Nord, 36 cabinets au Québec

- Programme marketing efficace
- Service de soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Méthodes de travail éprouvées
- Proiciels performants taillés sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400
1-800-665-4520

À VENDRE
Fait partie du 2e plus grand réseau de franchises de sandwich et salades au monde. Rive-sud de Montréal.
150 000 \$
(450) 497-8600

Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition...

... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-9000

✓ Occasions d'affaires

✓ Commerces

SOUS-LOCATION D'ESPACE DE BUREAU

Au coeur du centre financier de Laval (boulevard Le Carrefour), superficie de 7,700 à 10,500 pieds carrés dans un édifice de première classe avec aménagement luxueux, idéal pour bureau de professionnels. Disponible immédiatement à prix avantageux.

Veillez vous adresser au
(514) 682-8880, poste 211.



HÔTEL/MOTEL Le Marquis de Richmond Route 116

20 unités plus 10 pi en construction. Salle à manger de 40 pi sur 79 pi. Vaste salle de réception. Excellents revenus. Avenir prometteur. Près de Magnolia.

R. DULUDE RE/MAX D'ABORD INC.
1-819-879-4034



ASBESTOS MOTEL MANOIR JEFFREY

Domaine exceptionnel. 10 acres aux abords du Golf. 12 c. à c. dbl. Vaste salon avec foyer, salle à manger, cuisine entièrement équipée. Sauna, gym + 2 résidences.

R. DULUDE RE/MAX D'ABORD INC.
1-819-879-4034



ÉRABLIÈRE À VENDRE

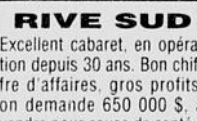
Avec repas, situé à environ 30 min. de Montréal. 400 places, mariages, party, etc... Tout

équipée. FAUT VOIR!
(450) 460-7521

RÉSIDENCE D'AÎNÉS

Magnifique résidence de style Tudor, au centre de Valleyfield. 19 pièces, loft 2 pièces pour proprio, 13 ch., près de tous les services. Revenus possibles de 15 000 \$ / mois, prix très abordable.

Les immeubles Jean Guilbault,
crt. imm. agréé
(450) 377-3772



RIVE SUD

Excellent cabaret, en opération depuis 30 ans. Bon chiffre d'affaires, gros profits, on demande 650 000 \$, à vendre pour cause de santé.
Albert Michaud
Agent Imm. Aff.,
Re-Max Immo
Contact
(514) 661-6810
ou 669-7675

✓ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!

Robert Landry & Associés

- Location véhicules récréatifs Vol. 3 M
- Garage auto américaine 500 voitures Estrie
- Laboratoire Homéopathique Montréal
- Restaurant site exceptionnel Rive S. Vol 1.8 M
- Boulangerie Bistro Vol. 800 K Rive N 15 min. Mt

Vous recherchez un commerce
Visitez notre site internet www.ici-rlandry.com
(450) 446-0222 Mt (514) 990-5805

QUÉBEC
Salon d'esthétique
bon rendement
établi depuis
25 ans
(418) 655-2213

À VENDRE TABAGIE COMPTOIR POSTAL
Cadeaux, variétés, billetterie, très bien situé rive nord, affaires: 1,6 million, bon revenu.
(514) 238-6520

ANJOU
Charcuterie, boucherie, épicerie, boulangerie, fruits et légumes, acharlandage, excellent prix.
(514) 351-4512

COMMERCE À VENDRE EN ÉQUIPEMENT ORTHOPÉDIQUE ET FOURNITURE MÉDICALE
Et beaucoup d'équipement spécialisé. Situé à Trois Rivières. Très rentable. Cause maladie.
Tél.: (819) 535-9879
Laisser message sur boîte vocale

QUINCAILLERIE
Établie 1909, dist. peinture Benjamin Moore. 2,405 pi ca. + bâtisse extérieure. Centre-ville Ste-Agathe.
Groupe Sutton
Laurentides/
Hazel Connolly
(819) 326-2233

QUÉBEC
2 entreprises réputées, clientèle institutionnelle et commerciale (retraite).
Imprimerie; ventes potentielles 3 m \$.
Manufacturier de produits alimentaires; ventes potentielles + 2.5 m \$.
Paul Gagnon courtier,
(418) 424-3811

INTÉRESSÉ PAR UN COMMERCE EN EXPANSION?
Chez vous. Expérience non requise. Région métropolitaine et de l'Outaouais.
Rendez-vous:
(819) 568-3992

BOUTIQUE LIBRAIRIE À VENDRE
CAUSE: RETRAITE
Tél.: (819) 797-5210
ou (819) 768-8461
après 18 h

DRUMONDVILLE
Résidence personnes âgées 13 chambres. Très rentable.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Tél.: (819) 751-6262

EN MONTÉRÉGIE RESTAURANT BAR
Type familial. Franchise très populaire. Bon chiffre d'affaires. Rentable.
(819) 822-6608

SHEDIAC N.B.
B&B. 5 c.à c. Possibilité de 7 vendu meublé. Excellente renommée. Bon taux d'occupation.
R Dulude
1-819-879-4034
<http://personal.nbnet.nb.ca/mallardi>

STE-HÉLÈNE DE BAGOT AUT. 20
Restaurant, s/manger, bar. Près hôtel Day Inn & McDonald. S/réception, 200 pers. Très belle bâtisse.
(819) 397-2747 (bur.)
ou 475-8156 (cell.)

GATINEAU
Brasserie en exploitation depuis 20 ans, dans un centre d'achat, excellent bail, revenus très intéressants de loto-vidéo.
Colette Robert courtier
(819) 561-8058

MAGASIN DE GOLF
Bâtons sur mesure, réparations, accessoires, filets intérieurs, opérationnel depuis 5 ans. Région St-Eustache. 87 000 \$.
(450) 623-2831,
pag.: 230-0591

Restaurant Mikes 45 min de Montréal (Nord-Ouest)
Vol. 1 million + en progression. Excellent rendement pour opérateur prix: 540 000 \$
Robert Landry & Associés
(450) 446-0222
(514) 990-5805
internet: www.ici-rlandry.com

LAURENTIDES FACE AU LAC CENTRE-VILLE
Restaurant renommé (32 ans), bar, terrasse. Avec logis (4 c.de c.). Possibilité d'auberge, maison de retraite, centre de cure. Terrain 40 000 pi ca. Prix avantageux.
(819) 326-1485

MAGOG
Resto cuisine populaire, centre-ville, en affaires depuis 45 ans, revenus intéressants, infos sur rendez-vous.
RICHARD BOURGON
1-800-405-2774
www.bourgon.com
Remax d'Abord ctr imm.

✓ Bateaux et voiliers
BATEAU CARVAR 28 - 1992
2 conduites et beaucoup d'équipements
Yves Jean Bur.:
(418) 259-7721
poste: 242 ou
Dom.: (418) 259-7953

✓ À vendre divers

RESTO-PIZZERIA
Fast food mets italiens tout équipé à neuf, permis d'alcool. Rue Rachel. Métro Mont-Royal.
(514) 747-6478

TABLES DE POOL SNOOKER
6 x 12 pi, Brunswick, à bon prix, toute offre sera considérée.
Jour (514) 767-9914
Soir (514) 696-3505

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Entreprises demandées

GRUPE CONSEIL CERCA Ltée
 Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...
 Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772
 E-mail: oligny@supralink.net

Recherchons PME Rentables
 * Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
 * Fabrication - Distribution - Services
 * Avons clients très sérieux \$\$\$ pour
 * Achat - Fusion - Partenariat
 CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE
Daniel Chartrand et Associés
 Conseillers en transactions et développement d'entreprises
 (514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

• CUBA •
 • FABRICATION
 • SOUS-TRAITEMENT
 • JOINT VENTURE
Centre de Commerce CANADA • CUBA
 FAX (450) 967-2322

✓ Formation

FORMATION INTERACTIVE SUR CD
 MS office 97, Word, WordPerfect, Excel, Access ect. avec vidéo et son.
 (514) 383-8122

✓ Investisseurs demandés

Alfa Laval Agri
Territoires disponibles à travers le Québec

Alfa Laval Agri, le leader mondial en fabrication et distribution d'équipements laitiers, fournitures et service, a actuellement quelques territoires disponibles au Québec. Nous sommes à la recherche d'investisseurs intéressés à établir des concessions dans certains territoires à travers la province, pour la vente, installation et service de nos produits.
 Faisant partie du groupe international Tetra Laval, Alfa Laval Agri dessert les producteurs laitiers depuis plus de 100 ans, et continue de satisfaire aux exigences des producteurs modernes par l'entremise de qualité, produits innovateurs et un service à la clientèle supérieur.
 Pour appliquer ou pour de plus amples renseignements, veuillez contacter:
Alfa Laval Agri Canada
 Attention de: Stéphane Desjardins
 2020 Fisher Drive
 Peterborough, Ontario, K9J 7B7
 Tel: 705-741-3144 Fax: 705-741-3150

✓ Offres d'emploi

FORT LAUDERDALE RESTAURATION VICE-PRÉSIDENT FINANCES
 Nous sommes à la recherche d'un partenaire actif pour agir à titre de Vice-Président Finances d'une chaîne de restaurants à thème en voie de développement. Le premier établissement ouvrira ses portes vers le 15 juillet 1998 et est situé dans le cœur de Fort Lauderdale, Floride. Investissement requis. Salaire à discuter. Carte verte disponible.
International Theme Concept Gilles Leroux (450) 978-0330

✓ Entreprises à vendre

HÔTELLERIE-TOURISME
Choinière et associés, par "Le Groupe Hôtellerie", offre une variété d'entreprise du secteur récréo-touristique, telles qu'hôtels, motels, auberge, pourvoies, restaurants, golfs, centres de ski etc..., situées sur l'ensemble du territoire du Québec.
Choinière et Associés assure aussi la mise en marché de ces entreprises auprès des clientèles européennes. Nous offrons enfin un service complet, tant au propriétaire qu'à l'acheteur, par notre collaboration avec des professionnels de l'évaluation et du financement.
 Confidentialité assurée
Choinière et associés
 Courtier immobilier agréé - fusions et transactions d'entreprises
Normand Choinière Agent immobilier affilié
 Tél.: (514) 990-4891 fax: (514) 334-5608
 cgytm@canadamail.com
 http://www.cam.org/~cgytm

Entreprise établie depuis plus de 15 ans dans le domaine du traitement de texte, comprenant des transcriptions de procès devant les cours de justice. Clientèle établie assurant de très bons revenus. IDÉAL POUR STENOGRAPHES OFFICIELS (LEJS) ou autres...
Ref.1650 "Les Affaires"
1100 René Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal H4A 3K1

VOUS ÊTES UN BON VENDEUR AUDACIEUX
 Entreprise exclusive de publicité et de promotion pour tous les marchands indépendants du Québec. (Promotion similaire à Canadian Tire.) Prêt à opérer. Inventaire 280 000 \$. Investissement minimum garanti par inventaire.
Pour info.: (450) 582-7339

TERRAIN DE GOLF À VENDRE
 À la porte des Cantons de l'Est, parcourus exécutif de 18 trous, "par 3", "par 4", décor enchanteur avec arbres matures, club house, avec salle de réception de 150 personnes.
Endroit stratégique ! Investisseurs sérieux. (450) 266-1210

COMPAGNIE D'INSTALLATION
 De poteaux et d'ancrages, de lignes électriques, de sous-station de câble de communication, 3 camions + inventaire + achalandage.
Nous rejoindre après 6 h. et demander Gilbert (450) 491-1725

ENTREPRISE D'ÉMONDAGE RIVE SUD MONTRÉAL
 Établie depuis 14 ans. Bonne clientèle, 50 000 \$ de contrats en main. Equipements en très bonne condition.
(450) 677-4285

✓ Billets hockey-spectacles

CANADIENS
 Billets de saison et/ou contrats à vendre Section Club Air Canada
(514) 235-6128

BILLETS DE SAISON DE HOCKEY
 À vendre, en arrière du banc du Canadien.
(450) 463-2970

CANADIENS SECTION AIR CANADA
 - 4 billets + stationnement
 - Entre ligne bleue et le but
 - Reste de contrat: 9 ans
Robert Gaudreau (514) 366-8050 (jours) (514) 482-7829 (soir)

LOGE PRIVÉE CENTRE MOLSON
 À vendre ou à partager 50/50, hockey et spectacles, très bien située, 2e niveau, pour 10 à 14 personnes. Possibilité location.
Christiane Émond, (514) 351-2125 poste 301.

DIRECTION DES VENTES PAR INTÉRIM
 Manque de temps ou de connaissances pour bien encadrer votre équipe de vente. Expérience de 25 ans dans la vente de produits et services. Concept très rentable. Formateur accrédité S.Q.D.M.
Groupe Décision Plus. (450) 979-7939 Richard Couture

GÉNIE INDUSTRIEL GESTION DE LA QUALITÉ
 Organisme sans but lucratif pour l'amélioration de la productivité et de la qualité.
KSF inc. Région de Mtl: 514-990-5111 Ailleurs au Québec: 1-888-628-5111 Téléc: 450-656-9840

COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ spécialité I.C.I.
 Depuis 20 ans à Montréal, avec permis + achalandage.
M.Germain (514) 334-5812

RÉSEAU DE CABLODISTRIBUTION
 Dans Lanaudière, 900 clients, 800 \$/clients
(450) 833-6636

✓ Distributeurs demandés

NOUS RECHERCHONS
 des personnes qui veulent faire 15 000 \$ et plus par mois comme nous.
 • avec un géant japonais
 • établi depuis 23 ans
 • 1,5 milliard de ventes en 97
 • produits de haute-technologie
 • exclusifs et brevets
 • dans le domaine de la santé
 • commerce international, 20 pays
 • investissement 3 000 à 8 000 \$
1-888-321-2988

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
 Opportunité de distribution d'une ligne européenne d'une grande qualité. Cette grande opportunité permettra également de profiter d'une clientèle déjà établie.
(514) 333-3446 ext. 15

OCCASIONS D'AFFAIRES
 «Je fais confiance au Journal Les Affaires pour la notoriété du journal et la fidélité de ses lecteurs.»
M. Robert Boudreau, Lindeco Incorporation

DIRECTEURS DES PROMOTIONS
 Une occasion en or pour vos promotions. Surplus d'inventaire, petite ou grande quantité, articles divers.
DIANE (450) 922-9999

Vous pouvez maintenant consulter...

Carrefour LES AFFAIRES

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE sur internet
www.lesaffaires.com
 occasions d'affaires

Voulez-vous démarrer votre entreprise? Voulez-vous amorcer une nouvelle carrière? Pourquoi pas en formation, un secteur d'avenir?
 Le Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement Inc. est le leader dans le domaine de la formation et du développement organisationnel au Canada; le fournisseur le plus important et le plus expérimenté en formation, communication, motivation et gestion.
 Nous sommes à la recherche de personnes désirant oeuvrer dans ce secteur en progression constante. Plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des ressources humaines vous appuieront dans la réalisation de vos projets.
Appelez maintenant: Céline L. Deschamps
 Tél: (514) 952-7799 Fax: (514) 658-2129
 ou écrivez:
Le Groupe Canadien de Formation et Développement Inc.
 7170, West Credit Ave.
 Mississauga, (Ontario) L5N 5Z3

Services financiers

JE PRÊTE À 6%
 de 5 000 \$ à 250 000 \$ sur 5 ans si REER immobilisé, Fonds de Pension.
AVANCE DE SUITE (514) 892-7984

✓ Immeuble commercial

✓ Bureaux à louer

PLAZA LAURIER

- Écoles
- Comptables Agréés
- Avocats
- Informatique
- Assurances
- Courtiers

- Équipe compétente en gestion d'immeubles sur les lieux.
 - Prestigieux édifice à bureaux de 6 étages.
 - Situé à proximité du métro Laurier.
 - Voisin des élégantes boutiques et restaurants d'Outremont.
 - Vue magnifique du mont Royal et du centre-ville.
 - Formule clefs en mains, services complets.
 - Ascenseurs rapides, air climatisé.
 - Vaste stationnement extérieur et intérieur.
 - De 2 000 à 60 000 pi ca. de locaux pour professionnels disponible.
Gestion Immobilière Maurice Amar Inc. Maurice Amar
 Directeur de location
(514) 273-8891

ÉDIFICE LAFONTAINE

À LOUER ESPACES À BUREAUX
 Sherbrooke - Delorimier De 400 à 11 000 pi ca.
 - Sécurité 7 jours sur 7
 - Stationnement: extérieur - intérieur
 - Prix concurrentiels: à partir de 12 \$ brut le pi ca.
 - Salle de conférence disponible
Tél.: 522-4558 Fax: 522-7190
 Venez visiter notre site: www.numero-un.com/lafontaine.htm

Métro Laurier à 1 minute
 5225 Berri.
6 000 pi ca. avec 12 espaces de stationnement
 aussi 400 à 1 000 pi ca. avec garage intérieur.
D. Boudrias (514) 384-8191

OPPORTUNITÉ !! MONTRÉAL CENTRE-VILLE
 881, boul. de Maisonneuve Est, de 1 500 à 20 000 pi ca., face au métro Berri-UQAM, EMPLACEMENT STRATÉGIQUE, près de l'université et place Dupuis. Chauffé, climatisé, stationnement, PRIX CONCURRENTIEL.
Édouard Blouin (514) 521-6359

SECTEUR ANJOU
 Espace de bureau, 2 000 pi ca. Occupation immédiate. Réception, 3 bureaux, salle de conférence. Atelier et petit entrepôt. Situé sur boul. Métropolitain.
Info: Daniel Boisvert (514) 354-2466

ENDROIT STRATÉGIQUE
 443, rue St-Vincent, Vieux-Montréal
 Stationnement disponible
BUREAUX AMÉNAGÉS À LOUER
 Possibilité achat immeuble
YVES GASTBLEDE (514) 454-2297

SUPERBES BUREAUX PROFESSIONNEL
 Vitraux, planchers et boiserie de chêne, murs de brique, se loue en totalité, 1 600 pi.ca., dont 6 bureaux, cuisine et réception. Métro Iberville.
(514) 593-4482

Vieux-Montréal 19, Cours Le Royer
 À deux pas du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, foyers, chauffés, superficie de 750, 1100, 1500 et de 2900 pi ca.
(514) 733-1444

À L'ILE DES SOEURS
 Bureau à louer, entièrement meublé avec services complets à l'intérieur d'un environnement de professionnels de la consultation.
Pour information, contactez Brigitte au (514) 768-8111

PROMENADE FLEURY À AHUNTSIC
 Mois gratuit, 800 à 1 800 pi ca. Bureaux de luxe pour professionnels, et autre local pour magasin ou agence de voyage.
(514) 945-8250

À louer
 645 Curé-Boivin, Boisbriand. À proximité de l'autoroute 15.
 • Espace à bureaux 900 à 6000 pi ca. à prix concurrentiels. Chauffés, climatisés et stationnement.
 • Locaux industriels de 1650 pi ca. chacun
Triexon, courtier immo. agréé (514) 338-1150

Entrepôt à louer
ST-JEAN PRÈS U.S. ENTREPÔT DE 5 000 À 100 000 PI CA
 Prix entre 2 et 3,75 \$ le pi ca. Taxes municipales incluses. Clôturé, gardien 24 h. Quais de déchargement. Industriel ou entreposage.
M. Mercier (514) 357-1943
 "http://www.numero-un.com/commerce106.htm"

✓ Immeubles à revenus

AVIS AUX INVESTISSEURS
 3 derniers 16 logements, bon prix, tous loués, bien administrés, bien situés, profits nets: 60 000 \$, échange poss.
(514) 984-7262 ou 430-0914

140 LOGEMENTS ET 3 COMMERCES
 Bloc en béton, revenu brut 700 000 \$. Excellentes conditions, rendement 19%.
Conrad Deschênes, ACPRO/Prestige inc. (514) 830-7778

OCCASIONS D'AFFAIRES
 pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Immeuble commercial

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

METSA
VISITES LIBRES
LIQUIDATION
Commercial & Industriel

1. 26 juin de 13h00 à 17h00

11 620, St-Claude, Neufchâtel
♦Bâtiment: 1708 pi² ♦Terrain: 18 958 pi²
93 500 \$

2. 29 juin de 13h00 à 17h00

1917, boul. Bastien, Québec
♦Bâtiment: 3920 pi² ♦Terrain: 29 450 pi²
138 000 \$

3. 30 juin de 13h00 à 17h00

2181-2211, Léon-Harmel
♦Bâtiment: 44 611 pi² ♦Terrain: 102 661 pi²
895 000 \$

4. 3 juillet de 13h00 à 17h00

35, St-André & 48, St-Paul
♦Superficie locative: 32 582 pi²
895 000 \$

Marie Claire Lalancette
Courtier immobilier agréé
(418) 990-0719

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

**FAITES VOTRE OFFRE
IL FAUT VENDRE!!!**

CLOS ST-BERNARD 1175, avenue Bernard Ouest
À LOUER REZ-DE-CHAUSSÉE
EDIFICE DE PRESTIGE



3, 860 pi ca.
Idéal pour bureaux professionnels - clinique médicale -
centre financier - salle de montre - etc.
489 pi ca.
Espace commercial. Idéal pour boutique - vente au détail
Tél.: (514) 493-4422 poste 203
PIERRE SABOURIN Courtiers protégés

À KNOWLTON

Bâtiment historique en
pierre, au cœur de
l'achalandage touris-
tique. Idéal pour bouti-
que, bistro, galerie,
aussi résidence qui
pourrait être convertie à
des fins commerciales.
269 000 \$.

Marilyn Hunter,
Lois Hardaker
(450) 242-2000

MONTRÉAL BÂTISSE

3 562 PI CA
Terrain 13 171 pi ca.,
portes chargement, air
climatisé, électricité 600
A, stat. 15 places, près
stade Olympique.
jr: (514) 252-8170
soir: (514) 654-5727

MAGOG

Reprise finance. Im-
meuble centenaire. Se-
cond-Empire, bonne
cond., permis auberge
et restaurant. éval.
muni. 412 000 \$ prix
dem. 295 000 \$.
(819) 843-8889

BUREAUX
EXCEPTIONNELS

Montréal, Ahuntsic, Henri-
Bourassa, 3 planchers de
1 200 pi ca. chacun. Clima-
tisation centrale, prêts à oc-
cuper, 16 stationnements.
Évaluation 309 000 \$. Prix
spécial 182 000 \$.
Tél.: (514) 668-2000
ou (514) 979-1188

✓ Espaces commerciaux à louer

BÉLANGER
PRÈS CHRISTOPHE COLOMB
REZ-DE-CHAUSSÉE MODERNE
3 locaux de 1 500 pi ca.
Accès intérieur ou non.
Libre immédiatement.
(514) 273-7284

LAVAL
Le Corbusier
Espaces commerciaux
1700 et 5000 pi ca.
Espaces à bureaux
500 à 4500 pi ca.
Espaces modernes aménagés
selon vos besoins.
Société
Immobilière
ARBOIS inc.
(514) 744-9742

✓ Terrains

**OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
À VENDRE**
TERRAIN INDUSTRIEL & COMMERCIAL
METSA
Rue Louis-Pasteur et Eiffel
Boucherville
♦ Très bonne visibilité depuis l'autoroute 20
♦ La partie avant du terrain
(zonage commercial) totalise 106 000 pi²
♦ La partie arrière du terrain
(zonage industriel) totalise 532 565 pi²
965 000 \$
Serge Savard Jr.
(514) 849-1110
Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

**SAINT-SAUVEUR-
DES-MONTS**
Terrain de 39 150 pi ca.
sur rue principale avec
une maison et un cha-
let. Présentement ter-
rain de roulotte.
Inf.: (514) 433-8070

✓ Immeubles industriels à vendre

**MAGOG -
PARC INDUSTRIEL**
Bâtisse industrielle 16 635
pi ca. érigée sur terrain de
160 000 pi ca. Bureau en-
tièrement climatisé 6 245
pi ca. Usine à atmosphère
contrôlée 9 400 pi ca. hau-
teur libre 16 à 22 pieds.
Quai de chargement. Ac-
cès direct aux autoroutes.
INFO: (819) 843-5684
(819) 843-9077

**PIE IX /
MÉTROPOLITAIN**
12 000 pi ca., 13 pi. de
haut à vendre ou à
louer.
(514) 990-8858

✓ Espaces industriels à louer

*Espace
manufacturier*
Entreposage et distribution.
Espaces 30 000 à 90 000 pi
ca. Situé à Colebrook, New
Hampshire. Bail annuel à
partir de 2.00 \$ US du pi ca.
Net Net Net.
(805) 239-3090
102177.1411@compuserve.com

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque
recherche des
partenaires ou
investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre,
annoncez dans le
Carrefour Les Affaires
(514) 392-9000

Pour rejoindre les dirigeants de p.m.e.
**Le magazine de
l'entrepreneurship québécois**
Disponible en
kiosque
Magazine PME

✓ Immeuble résidentiel

✓ Cantons de l'est

LAC MEMPHRÉMAGOG
BAIE SARGENT, 185 pi façade, résidence haut de
gamme, 4 ch., 3 s/bains, sauna, tourbillon, foyers,
écurie, domaine privé, 575 000 \$ réduit 515 000 \$.
BAIE SARGENT, 200 pi façade, Viceroy, tout briqué,
4 ch., domaine privé, 495 000 \$ réduit 445 000 \$
LAC STUKELY, 100 pi façade, terr. bois., plage, 115 000 \$
- Nous trouverons la propriété que vous recherchez -
Yves Thibault, Francine Faucher, 1-888-292-5764
Re/Max d'Abord ctr inc.

SUTTON
33 acres dont 30 en
forêt. Maison rénovée
en 1996, 4 c. à c., 3 s.
de b., garage double
détaché. Site retiré,
établière familiale. Vue
sur mont Pinacle. Prix :
269 000 \$.
(514) 845-8058 ou
(450) 538-6718

BORD DE L'EAU
Lac Roxton (Granby).
Double maison sur ter-
rain de plus de 45 000
pi ca. 197 000 \$. Pas
d'agent.
(450) 378-0680

**NOTRE-DAME-
DES-BOIS**
Maison pièces sur pié-
ces, 1993, 26x28 pi, 2
étages, 3 c.c., 12,5
acres, boisés, rivière,
96 000 \$ (négo).
(819) 888-2906

LAC MEMPHRÉMAGOG: chalet 4 ch., foyer, 185 pi. façade, côté est.
Lac Bowker: très confortable, 4 ch., 100 pi. façade, terrain paysager,
soleil couchant.
Lac Lovering: 2 ch., foyer, cul-de-sac, charmant, privé.
Lac Long: 3 beaux chalets, 4 saisons, foyers, accès privé au lac.
LOUISE & RICHARD BOURGON 1-800-405-2774
www.bourgon.com Remax d'Abord ctr imm.

LAC MEMPHRÉMAGOG
Exceptionnel site au bord
de l'eau, 3 acres bien pay-
sagers, gazebo, jolie maison de
campagne, 6 c. à c., 3 s. de
b., solarium, 2 foyers. Regle-
ment de succession.
Robert et Patti Macaulay,
IMM ROYAL BKR,
(819) 843-6834/2330

RANCH
104 acres sur le Chemin
d'Ayers Cliff. Ecurie pour 2
chevaux, étang naturel,
boisé, maison princ. 5 c. à
c., (1996). Maisonnette,
site privé. 400 000 \$
Josée Beaudoin
Remax Magog
(819) 868-8686

**PARIS À LOUER
MONTMARTRE**
2/3 personnes, tout
équipé et tout confort,
rez-de-chaussée sur
cour intérieure, 1 000 \$
/sem.
(514) 342-0138

**Centre-ville
(rue St-Mathieu)**
1600, pi ca., meublé,
bain tourbillon, sauna,
2 c.c., tout équipé,
piscine, garage.
(514) 333-0311

✓ Appartements

de luxe à louer
**LE ST-NORBERT
"STYLE CONDO"
AU CENTRE-VILLE**
3 1/2

Appartements à louer
150, rue St-Norbert.
Près de Sherbrooke,
entre St-Laurent
et St-Denis.
(514) 987-1788

Centre-ville
1600, pi ca., meublé,
bain tourbillon, sauna,
2 c.c., tout équipé,
piscine, garage.
(514) 333-0311

**LE BARON II
APPARTEMENT
- CONDOS -**
De 980 à 2 560 pi ca..
Très grands app. avec
jacuzzi, climatisés.
(514) 256-5000

✓ Condos à vendre

CONDO LUXUEUX
«LE SANCTUAIRE» St-Bruno
Unité de coin - Bien éclairé - Décoration
professionnelle - 2 c.c. - 2 s.b. - 2 stat. int.
Ext. privé piscine - tennis
Près de tous les services
Cause: retraite - Prix: 149 000 \$
Info: (819) 847-1301

**CHALET DE PÊCHE 30 X 40 PIEDS
DANS CHARLEVOIX**
Construction unique en pierre et bois de Colom-
bie. Foyer, cuisine indépendante, solarium,
Isolé dans une baie de sable. Accès en chaloupe
seulement. Remise 16 pi x 20 pi et chède de bois.
Équipements et ameublements antiques inclus.
(418) 549-1244
du lundi au vendredi de 8 à 5 heures

**VIEUX QUÉBEC HOTEL PRIVÉ CENTENAIRE
PROXIMITÉ CHATEAU FRONTENAC**
Appartements rénovés avec 1 ou 2 chambres.
Stationnement. Services de conciergerie inclus,
services de traiteur sur demande. Par affaires ou
plaisir. Disponible jour, semaine, mois à partir du
1er juillet.
(514) 231-0810

**LE BARON II
APPARTEMENT
- CONDOS -**
De 980 à 2 560 pi ca..
Très grands app. avec
jacuzzi, climatisés.
(514) 256-5000

CONDO À VENDRE
1 300 pi ca., côté sud-
est, 3 c. à c., s. de b. en
marbre, foyer. Prix:
132 000 \$
(514) 324-7094

**St-Zotique (QC)
SUR LE
LAC ST-FRANÇOIS
(St-Laurent)**
Site enchanteur, descente bateau, grand garage,
véranda + spa, foyer pierre, plancher chêne,
extras.
(514) 267-9137 ou 594-5564

**SECTEUR MONT-
TREMBLANT**
LAC DES
TROIS-MONTAGNES.
Chalet 4 saisons. Bord de
l'eau. 4 chambres à cou-
cher, 2 salles de bains,
cuisine, salle à dîner, salon.
Foyer. Prix: 169 000 \$.
Vendeur Motive
Appelez au :
(819) 686-5556 (chalet)
ou (514) 629-3562 (res.)

EN MONTAGNE
À Glen Sutton, chalet 4
saisons, 24 x 28 pi,
meublé, 2 c.c., prix: 64
500 \$.
(450) 248-3671

GRAND LAC LONG
Maison à vendre, site
exceptionnel, 30 min de
Trois-Rivières, retraite
ou autre.
Prix: 114 000 \$
(819) 532-2353

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de mai 1998.

Mai 1998

ARMSTRONG Michel Nehma Vice-président fabrication	CROIX BLEUE André Brousseau Président du conseil Me Michael E. Hickson Vice-président du conseil	GESTION IMMOBILIÈRE NEXACOR INC. Michel E. Saint-Cyr Président et chef de la direction de la Société	LAVERY, DE BILLY Marie-Claude Cantin Nicolas Gagnon John Mavridis Daniel Paul Marie-Claude Perreault Dominique Vézina Associés André B. Gobeille Avocat, équipe de droit des affaires du bureau de Laval	LES INDUSTRIES PAPERBOARD INTERNATIONAL Jacques Mallette Président et chef de la direction	SERVICES FINANCIERS CDPQ Serge Rémillard Président de Services financiers CDPQ Diane Elsiger Denis Auclair Directeurs
BOLTON TREMBLAY INC. Sam J. Wiseman Vice-président et gestionnaire de portefeuilles	DESJARDINS Robert Marcotte Vice-président finance	GROUPE LÉONARD, McKEAGUE Jacques Laplante, CPM Conseiller senior en immobilier corporatif Paul Lapierre Béatrice Longo Conseiller en immobilier corporatif Monique Papillon Directrice des finances et de l'administration	LE GROUPE BDDS Francine Bouchard Jacques Labrie Jean-Claude Tremblay Vice-présidents	PRESTIGE TÉLÉCOM LTÉE Martin d'Amours Vice-président développement	LA SURVIVANCE Marc Thomassin Vice-président, Assurance collective
BOMBARDIER Pierre Lortie Président et chef de l'exploitation	DONOHUE Marcel Dutil, C.M. Administrateur de la société	GROUPE DORCHESTER SAINT-DAMASE Philippe Biron Vice-président commercialisation	LÈVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION Jean-René Gauthier Premier vice-président, responsable du secteur des fusions et acquisitions	PRODUITS FORESTIERS ALLIANCE INC. Pierre Côté Directeur corporatif de la foresterie	SSQ GÉNÉRAL Germain Ménard Président du conseil et chef de la direction Marie-Josée Blanchette Présidente-directrice générale
BOWNE Madeleine Sclavos Représentante des ventes, Imprimerie financière	DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST Me Marie-Julie Croteau Me Natalie Gosselin Avocates, bureau de Montréal	IBM CANADA LTÉE Kayvan Cohanin Vice-président, mise en marché directe de produits, IBM Amérique du Nord et représentant de la haute direction d'IBM Canada Ltée Carey Drader Vice-président et directeur général, Financement IBM	MÉTRO-RICHELIEU INC. Serge Ferland Administrateur de la société	PROMUTUEL Mario Fortier Président	SCOR Dominique Lavallée Président et Chef de la Direction de SCOR Canada Laurent Thibault Directeur de la Politique de Souscription du Groupe Christian Mounis Directeur Général Adjoint de SCOR (Vie) Paris
CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG Alain Benedetti Vice-président d'Ernst & Young, Canada	DONOHUE Marcel Dutil, C.M. Administrateur de la société	IMPERIAL TOBACCO Luc Jobin Vice-président et chef des finances	NAV CANADA Richard Duke Alan G. Martin Charlotte A. Robb Gary J. Myers J. Clifford Mackay Administrateurs de la société	QUÉBECTEL AMI Tino Melita Directeur de la nouvelle succursale de Montréal	ZINS BEAUCHESNE ET ASSOCIÉS Pierre Rochon Vice-président exécutif Jean-Guy Boulet Renée Dubé Associés
COGNICASE INC. Pierre Des Marais II Conseil d'administration de la société	ELIOTT & PAGE LIMITED J Roy Firth Président et chef de la direction			QUÉBECOR INC. Micheline Charest Président du conseil et chef de la direction Michel Desbiens Président et chef de la direction de Donohue inc.	
COMMUNICATIONS ERICSSON INC. Göran Fröling, Vice-président et directeur général du Centre mondial de recherche et développement à Montréal Monique Lefebvre Vice-présidente, Québec et Canada Atlantique	FONDS DES ARCHITECTES Claude R. Bisson Marcel H. Boulianne Pierre D'Anjou Administrateurs				
COUDERT FRÈRES Michel P. Coderre Associé	FONDS MUTUELS CARTIER Jean Morissette Marc St-Pierre, CFA Administrateurs et membres de la direction				

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez-nous au (514) 392-9000

✓ Immeuble résidentiel

✓ Résidences de prestige

BORD DE L'EAU
Sur le lac Deux-Montagnes "Un point de vue de prestige" Bungalow style californien 84 x 84, 17 grandes pièces, solarium 36 x 23, terrain de 32 600 pi ca. Osez rêver, visitez et prenez possession !
ROGER LEVESQUE Re/max V.R.P. inc.
450-472-7220

ST-SAUVEUR
Terrain 100 000 pi ca., vue spectaculaire, 3 c.c., énorme foyer, possibilité meublée.
450-227-3483

BOUCHERVILLE
Secteur recherché, près écoles, cott. 54x42, qualité supérieure, 3+1 c.c., salle familiale, foyer, 3 s/bains + 1 s/eau, fenêtres Marchand, piscine Valmar.
(514) 655-4857

✓ Résidences

BORD DE L'EAU BROSSARD
Maison de ville 8 pièces construite sur le bord du St-Laurent. Très belle fenestration 3 c. à c., garage. Plus rien à faire. Formulé d'entretien «Condo».
Demandez Francine
(514) 395-1886 jour ou (450) 923-7983 soir

BORD DE L'EAU
Verchères, cottage 1990, 3 + 1 c. à c., Terrain 48 488 pi ca., face à la voie maritime. A 20 min du pont-tunnel Lafontaine. Construction de qualité supérieure, beaucoup de luminosité, excellent achat.
269 000 \$
Rachel Taillon, Françoise Falardeau
(450) 653-2496
Royal LePage Courtier imm. agréé

CANDIAC
Luxueux cottage, 57 x 28 x 26,6 c. à c., 3 s. de b., 2 cuisines, A.C., lattes, + logis 4 1/2 (parents, ado, bur.). Golf, parc. Tx. 2 800 \$. Disp maintenant, clé en main.
269 000 \$
(514) 444-4304

ENTRE MELBOURNE & VALCOURT
Jolie centenaire, claire, spacieuse & soigneusement rénovée; 9 pièces + solarium, gr jardin fleuri sur terre 114 acres boisés (6 000 pins & 4 000 épinettes de 40 pi). Bâtiments, étangs, gazebo, terrasse, pommiers, cul-de-sac. Cachet, calme, intimé. 239 000 \$.
(450) 532-2999
www.immodirect.com/racine/207-desmarais

AHUNSTIC B. de l'eau
Magnifique. Superficie habitable de 5 500 pi ca., façade 103 pieds, terrain 24 500 pi ca., 180 pieds linéaires au bord de la rivière (quai de béton). A vous couper le souffle !
Jean-Claude Hillion (514) 382-0940
RE/MAX AMBIANCE Courtier

ESTRIE DANVILLE
Magnifique résidence ancestrale 4 c. à c. Possibilité de 5. 4 solariums. 8.25 acres de terrain bornés par piste cyclable. A 2 minutes du projet Magnolia. Idéal B&B table champêtre. Potentiel économique incontestable.
R Dulude 1-819-879-4034

BORD DU LAC
Piscine intérieure, 7995, rue Coop Disraël
Maxxum 100 Centre Guy Leblanc (819) 357-0511

✓ Terrains résidentiels

À ST-IRÉNÉE DE CHARLEVOIX
Terrains boisés résidentiels. Vue imprenable sur le fleuve et les montagnes. Étals sur 300 pieds de dénivellation, accès à la grève de sable. Choix de grandeurs, secteur très intime.
ROSANNE BERGERON agent imm. agréé (418) 665-2939 ou 665-2375.
Immeuble Charlevoix enr

STE-AGATHE-NORD
Chemin Ste-Lucie, 1 000 000 pi ca., 36 terrains cadastrés, semi-boisés, vallonnés, ruisseau, chemins. Idéal maisons gens âgés autonomes.
Aubaine 0,19 \$ pi ca.
(514) 361-2885

✓ Domaines

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF
Magnifique domaine de prestige, région des Laurentides à moins de 100 km au nord-ouest de Montréal et à 30 km de Mirabel. Vaste terrain boisé de 137 acres, 2 lacs à la truite privés. Parcours de golf de qualité de 4 trous (un «par» 3, deux «par» 4 et un «par» 5) avec système d'irrigation complet. Deux résidences situées sur le plus grand lac. Résidence principale de style québécois de 9 pièces. Deuxième résidence de trois appartements complets. Possibilité pour domaine corporatif, auberge de luxe, centre de santé, école de golf, base de plein air, etc.. 1 375 000 \$
Information: Jean-Robert Jacques Tél.: (514) 562-1055
Internet: www.numero-un.com/domaine18.htm

BORD DE L'EAU
St-Donat, lac De La Montagne Noire, maison 2 étages, 2 garages, 1 remise, descente de bateaux, pêche, site exceptionnel.
Rés.: (450) 666-6813
Bur.: (450) 666-0351

✓ Propriétés à revenus

BROSSARD
Luxueux triplex, offrant un 5 1/2 et un 4 1/2 avec mezzanine et 2 s/bains, un 3 1/2 au s/sol avec foyer, porte patio et terrasse, au rdc un 7 1/2 avec s/familiale au s/sol idéal pour propriétaire occupant. Très grand terrain, remise, 3 garages, poss. de revenus annuels: 38 640 \$, prix demandé: 347 000 \$.
(450) 445-6665

WEST PALM BEACH
Luxueux condo tout meublé, 2 c.c., 2 s/bains, 2 terrasses, vue sur le lac, à 5 min. de la mer, poss. de revenus: 10 000 \$ US / an.
(450) 658-8978

✓ Maisons de campagne

CHARLEVOIX CAP-À-L'AIGLE
4 saisons, meublée, vue fleuve & montagnes, 2 étages, 3 c.c., 2 s/bains, terr. 120 000 pi ca., remise, foyer.
(418) 658-9881 ou 665-7368

✓ Ferme

ST-JOVITE/MONT-TREMBLANT
Domaine/fermette de 6 acres, maison principale 5 c. à c., maison gardien, garage, abri, écurie et atelier. Prix: 235 000 \$
(514) 270-3036

WOTTON ESTRIE GENTLEMAN FARMER/ÉQUESTRE
Magnifique fermette de 32 hectares. Très jolie résidence 3 c. à c. B.F. Grange, étable 26 pi x 80 pi, 34 attaches. Loin de la route. Ruisseau à truite.
R Dulude 1-819-879-4034

ST-ZÉNON
Terrain, 390 m sur le lac Poisson, 15 000 m ca., boisé, cadastré, superbe vue sur le lac, prêt pour construire.
après 18 h (450) 833-5448

TERRAINS RÉSIDENTIELS
Lots unifamiliaux 3500-9000 pi ca. Derniers lots disponibles prêt Jean Talon et Decarie. Aux particuliers ou constructeurs.
(514) 340-1966 Courtiers Protégés

✓ Carrefour de l'auto

MERCEDES 1997
E420, sport, grise 85 000 \$ incluant toutes les options: ESP, Xenon, s. orthopédiques, chargeur CD, téléphone, BOSE, etc. 30 000 km Disponible 03/07
(514) 676-2725

Serais intéressé à acheter une Mercedes 190E ou une Mercedes C220.
Téléphone: (450) 926-9853

✓ Carrefour de l'auto
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!

Les 500 plus importantes entreprises au Québec à la même adresse
www.lesaffaires.com
LES AFFAIRES.COM

OCCASIONS D'AFFAIRES
«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782 Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Le site Angus, à Montréal : 500 M\$ et 2 500 emplois

Denise
Proulx

Le quartier Angus s'active. Situé au coeur du quartier Rosemont - Petite Patrie, cet ancien atelier ferroviaire de plus de 5,4 M de pi² est en passe de devenir un pôle de développement économique. Les divers travaux de construction, évalués à 500 M\$, devraient permettre la créa-

tion de 2 500 emplois dans le secteur d'ici huit ans.

Au début de l'année, le ministère de l'Environnement et de la Faune accordait à **Canadien Pacifique** un certificat d'autorisation pour la décontamination des sols. Le début de ces travaux a eu un effet d'entraînement menant à la signature d'ententes entre la Ville de Montréal et la **Société de développement An-**

gus (SDA), le groupe **Saint-Luc Habitation**, **Provigo** et les **Productions Jules Verne**.

Une proportion de 42 % de la superficie de l'endroit, dans le secteur, aura une vocation résidentielle et 45 %, dans la partie ouest, servira au développement industriel et commercial. Le restant des terrains servira à des services administratifs, principalement donnant sur la rue Rachel.

Depuis quelques semaines, la Ville de Montréal s'affaire à la construction des infrastructures qui faciliteront l'arrivée de 1 200 logements d'ici l'an 2005.

La SDA veut également y accueillir 30 entreprises à vocation environnementale qui créeraient plus de 2 000 emplois en 10 ans. Un premier locataire, le **Centre intégré de formation en environne-**

ment et recyclage (CIFER Angus), vient d'y ouvrir ses portes.

Première phase

Par ailleurs, le groupe **Saint-Luc Habitation** a entrepris la première phase de construction de 150 maisons de ville semi-détachées et jumelées dont la valeur s'échelonne entre 117 000 \$ et 175 000 \$.

Deux demi-parcs d'une superficie de près de 20 000 pi² seront aménagés entre la rue Midway et le boulevard Saint-Michel. Un troisième terrain de plus de 230 500 pi² a été cédé à la Ville par le **Canadien Pacifique** pour la

construction d'une piscine et de courts de tennis.

D'autre part, **Provigo** veut modifier un bâtiment existant afin d'y permettre le stationnement de gros camions. Un magasin d'alimentation **Maxi** y sera construit; son ouverture est prévue au printemps 1999. Enfin, l'immeuble du 2595 de la Place Chassé sert présentement de plateau de tournage pour les **Productions Jules Verne**.

Chemin de fer Canadien Pacifique demeure maître d'oeuvre de l'ensemble du projet, tandis que la promotion de la partie industrielle est assurée par la **Société de développement Angus**. ■

LES AFFAIRES HORS SÉRIE

Guide des services aux entreprises

- Actuaires
- Avocats
- Banquiers
- Comptables
- Consultants
- Gestionnaires de capitaux de risque
- Ingénieurs
- Notaires
- Spécialistes du commerce international
- Spécialistes du marketing et bien d'autres...

Plus de 450 contacts indispensables



nouveau

UN OUTIL UNIQUE POUR LE GESTIONNAIRE :

Un nouveau guide complet qui présente les plus importantes sociétés offrant des services aux entreprises dans dix catégories.

COMMANDEZ VOS COPIES SUPPLÉMENTAIRES DU GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

par TÉLÉPHONE :

Composez de Montréal le **(514) 392-2010** ou de l'extérieur le **1-800-361-7215**

par TÉLÉCOPIEUR au **(514) 392-4724**

par LA POSTE

retournez le coupon dûment complété à :

LES AFFAIRES / GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

1100, boul. René-Lévesque O. 24^e étage Montréal (Québec) H3B 4X9

GRILLE DE PRIX

Quantité	Prix taxes incluses	Frais postaux et de manutention	Prix total
1 exemplaire	2,86 \$	1,14 \$	4,00 \$
2 exemplaires	5,72 \$	1,27 \$	7,00 \$
3 exemplaires	8,59 \$	1,41 \$	10,00 \$
5 exemplaires	14,31 \$	2,69 \$	17,00 \$
10 exemplaires	28,63 \$	3,37 \$	32,00 \$

LES AFFAIRES GUIDE DES SERVICES AUX ENTREPRISES

Nom _____ Prénom _____

Compagnie _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Téléphone _____

Nombre d'exemplaires _____ Prix total _____

MODE DE PAIEMENT : Chèque inclus Visa Mastercard

No de la carte : _____ Expiration : _____

Une véritable mine de renseignements!

TrizecHahn construit en Alberta : 170 M\$

TrizecHahn annonce qu'elle construira un immeuble de bureaux à Calgary au coût de 170 M\$.

L'immeuble de quelque 800 000 pi² représentera la deuxième phase de réalisation de l'édifice **Bankers Hall**, d'une superficie totale

de 2,1 M de pi² et dont la construction a commencé en 1986. La phase II sera terminée en l'an 2000.

TrizecHahn entend ainsi répondre à la demande de locaux dans la ville, dont le taux d'inoccupation est de seulement 4 %. (DP) ■

Travaux à l'hippodrome de Montréal

La **Société de promotion de l'industrie des courses de chevaux (SPICC)**, nouveau propriétaire de l'**Hippodrome de Montréal**, entend procéder à des travaux de rénovation des lieux au cours des deux prochaines années.

La piste de l'Hippodrome sera agrandie et aménagée pour rapprocher les courses des spectateurs.

Les bâtiments seront rénovés pour les rendre plus attrayants et confortables pour la clientèle.

De nouvelles installations s'ajouteront afin de répondre à la nouvelle vocation de parc équestre ouvert au grand public.

Le parc équestre comprendra un centre d'initiation et d'enseignement des sports équestres, des lieux d'entraînement et de compétition pour des épreuves et une écurie dédiée à l'exposition des produits de l'élevage québécois.

L'Hippodrome de Montréal emploie 600 personnes. (DP) ■

447 M\$ d'aide au logement

En 1997, 312 000 ménages ont bénéficié d'une aide au logement de 447,3 M\$. Cette somme attribuée par la **Société d'habitation du Québec (SHQ)** est allée en priorité à l'aide au logement social et communautaire qui a reçu à elle seule 379 M\$.

L'aide à la rénovation et à l'adaptation du parc immobilier a connu une hausse significative, passant de 4,2 M\$ à 10,7 M\$.

Ce sont les personnes handicapées et les personnes âgées en perte d'autonomie dont le logement nécessite

de légères adaptations qui ont le plus profité du soutien financier. La **Société** a poursuivi son soutien aux villes-centres engagées dans la réhabilitation résidentielle de leurs anciens quartiers: 10 % a été réservé au patrimoine bâti.

Enfin, la SHQ s'est dotée au cours de l'année 1997 d'un programme d'appui à l'industrie québécoise de l'habitation, afin de soutenir ces entreprises face aux nouvelles exigences du marché, au Québec et à l'étranger. (DP) ■

La loi 445 met de l'ordre dans la construction résidentielle

Denise
Proulx

Le vendredi 19 juin, l'Assemblée nationale a adopté le projet de loi 445 qui modifie diverses dispositions relatives aux activités dans l'industrie de la construction et du bâtiment.

L'adoption du *Plan de garantie pour les bâtiments résidentiels neufs*, réclamé depuis près de 15 ans par la **Corporation des maîtres électriciens du Québec (CMEQ)** et la **Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ)**, vise à responsabiliser l'industrie et à garantir la qualification professionnelle.

Le projet de loi 445 procède aussi à la création d'une in-

stance unique, appelée le **Commissaire de l'industrie de la construction**, qui concentrera dans un seul organisme les plaintes en matière d'incompétence, celles concernant les règles qui régissent l'industrie de la construction, la licence d'entrepreneur et l'obtention de la

carte de compétence.

La loi 445 instaure de plus un mécanisme de conciliation favorisant le règlement sans audition de certaines contestations soumises au Commissaire de l'industrie de la construction.

Enfin, les parties en cause pourront confier la résolution

de différends à un arbitre ou à un conseil d'arbitrage composé de trois décideurs.

Projet inutile, selon l'ACHQ

Pour sa part, l'**Association provinciale des constructeurs d'habitation du Qué-**

bec (APCHQ) considère le projet de loi 445 inutile.

Le président de l'APCHQ, **Alain Rousseau**, estime qu'il vaudrait mieux préparer à la place une véritable réforme des lois et règlements de la construction, dans la perspective de donner de l'oxygène à l'industrie « qui est étouffée

par la surréglementation ».

L'Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec souhaite également que le poste de Commissaire de l'industrie de la construction soit repensé afin de lui accorder toute l'indépendance nécessaire à un travail impartial. ■

Le marché de la revente se porte bien

Les statistiques publiées par la **Chambre immobilière du Grand Montréal** indiquent que le marché de la revente poursuit sa lancée.

En effet, en mai 1998, 3 531 ventes ont été enregistrées au **Service inter-agences (SIA/MLS)** comparativement aux 3 252 ventes pour la même période en 1997, soit une hausse de 8,6 %.

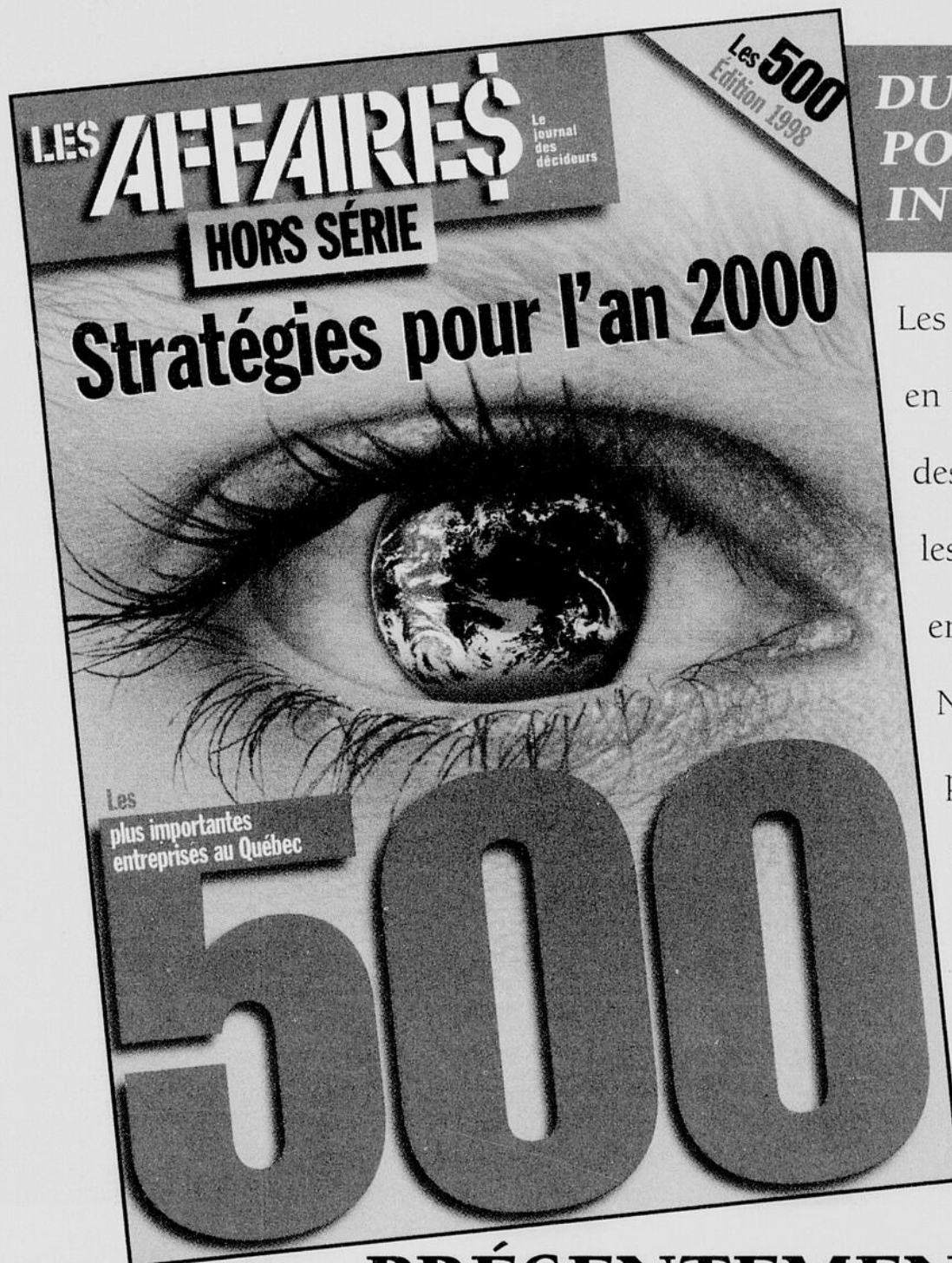
Les conditions actuelles du marché laissent entrevoir des résultats très positifs pour les prochains mois, selon **Samir Bachir**, président de la **Chambre immobilière du Grand Montréal**.

La valeur moyenne des propriétés unifamiliales a été de 121 000 \$ en mai 1998 comparativement à 116 000 \$ en 1997. Une proportion de 30,2 % des unités ont été vendues entre 70 000 \$ et 99 999 \$, 32 % entre 100 000 \$ et 149 999 \$ et 15,7 % entre 150 000 \$ et 249 999 \$.

L'**Association canadienne de l'immeuble (ACI)** soutient, pour sa part, qu'en mai, les ventes de maisons existantes étaient à la hausse dans les 25 principaux centres canadiens. Globalement, 19 146 maisons ont changé de main par le biais du **Service inter-agences**, soit une hausse de 3 % des ventes par rapport au mois d'avril. (DP) ■

LES AFFAIRES 500 - ÉDITION 1998

Le classement général des
500 plus grandes entreprises industrielles,
commerciales et de services



DU NOUVEAU
POUR LES
INVESTISSEURS !

Les AFFAIRES 500 innove en vous présentant un tableau des sociétés ouvertes parmi les 500 plus importantes entreprises au Québec. Nos lecteurs investisseurs pourront y puiser des informations financières et des ratios indispensables à l'analyse

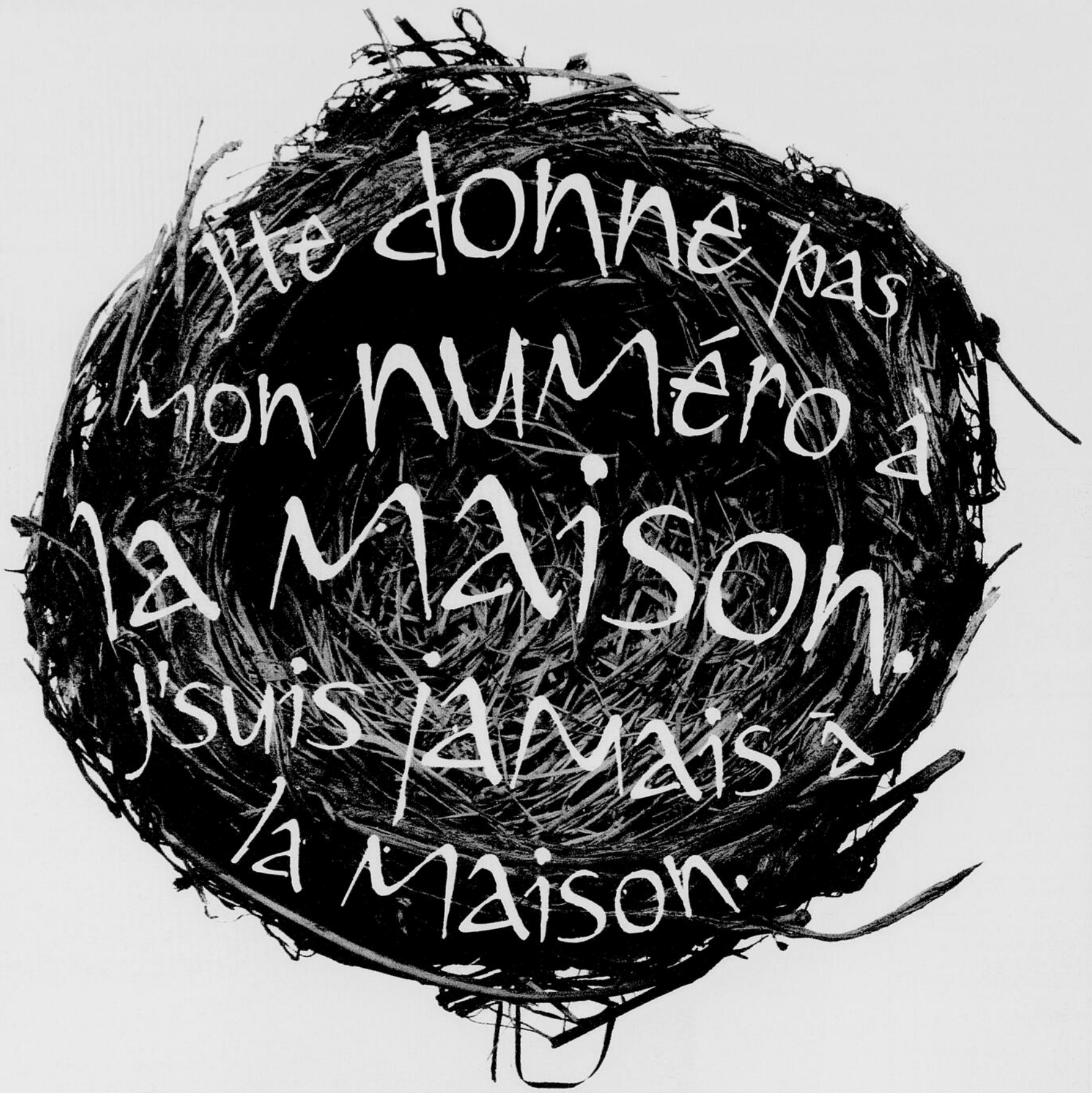
PRÉSENTEMENT
EN KIOSQUE

www.lesaffaires.com

clearNETSM
scp



le futur est simple



- Notre appareil ne coûte que 149,99 \$. C'est un Sony. Et il est bimode.
- Le fait d'être bimode permet de couvrir plus de 90% de la population canadienne.
- Votre temps d'antenne inclus peut être utilisé en tout temps, pour tout appel, n'importe où au Canada.
- Il y a une garantie de satisfaction de 30 jours sur le téléphone et aucun contrat à signer.
- Chacun de nos forfaits très abordables comprend les appels locaux gratuits le jour de votre fête.

20 \$ par mois, inclus 100 minutes en tout temps, facturées à la seconde, ainsi que la messagerie vocale et l'afficheur.

30 \$ par mois, inclus les fins de semaine illimitées et 100 minutes en tout temps, facturées à la seconde, ainsi que la messagerie vocale et l'afficheur.

Forfaits affaires incluant plus de temps d'antenne et fins de semaine illimitées également offerts.

Pour obtenir un exemplaire gratuit de « Passer au sans fil. Votre guide d'achat SCP numérique », appelez le 1 888 CLEARNET (1 888 253-2763) ou visitez notre site au www.clearnet.com pour obtenir plus de détails.

Le SCP Clearnet est disponible à la boutique Clearnet située au 950, rue Sainte-Catherine Ouest à Montréal et chez les marchands participants suivants :

