

# LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE



TARIFS CONCURRENTIELS  
SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ  
OFFERT À TOUS LES PORTS CANADIENS  
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

Semaine du 26 juin au 2 juillet 1999

Vol. LXXI No 26

72 pages

1,95 \$

### Investir

#### Shoppers : Jean Coutu a l'appui de ses actionnaires



La chaîne présidée par François J. Coutu déposera une offre d'achat de Shoppers Drug Mart/Pharmaprix, qui exploite 824 établissements au Canada p. 31

### Télécommunications

#### Alcatel reçoit une offre pour éviter la fermeture

Investissement Québec aiderait à la modernisation de l'usine de Montréal p. 9

### Politique

#### Le nouveau combat du ministre Jean Rochon

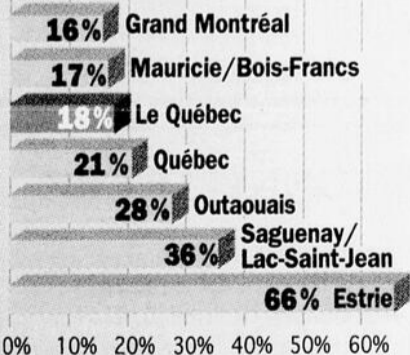


Au ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, il veut faire du développement scientifique la priorité du gouvernement p. 10

### Coup d'oeil

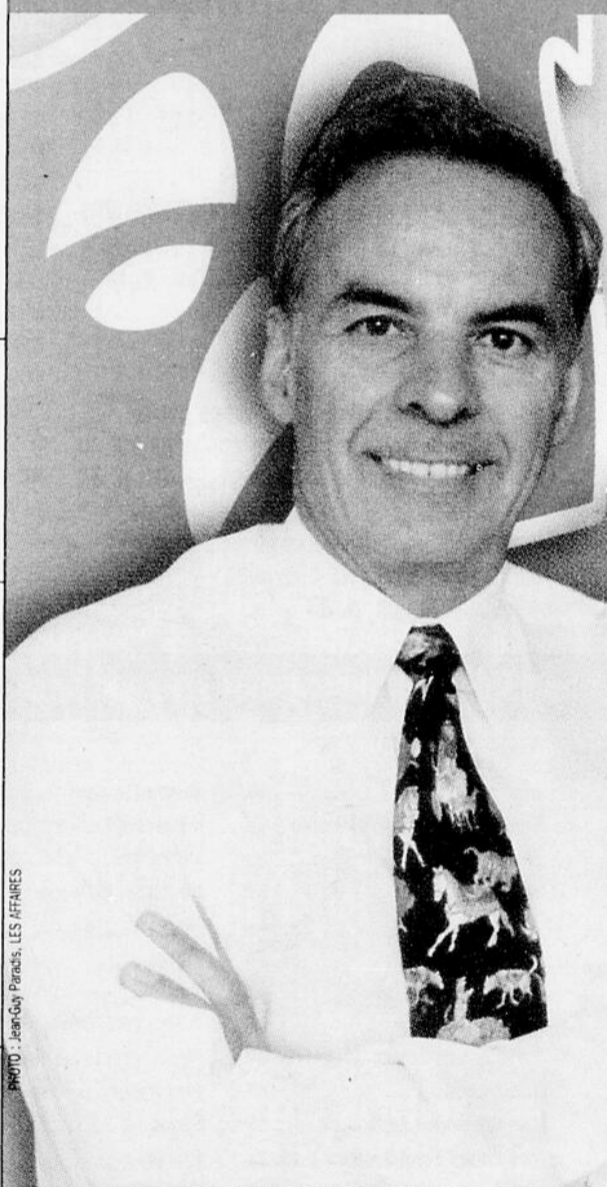
#### Boom de la construction

(augmentation du nombre d'heures travaillées')



\* entre le premier trimestre de 1998 et celui de 1999  
Source : Commission de la construction du Québec

## L'entreprise de l'année 1999



# Couche-Tard, le roi des dépanneurs

- Le plus grand au Canada avec 1 617 établissements p. 3
- L'intégration de Silcorp va bon train p. 4
- La société veut établir son propre réseau de distribution p. 5

Alain Bouchard, président

## Immobilier

### Les baby-boomers donnent du souffle dans tous les secteurs

- Le marché profite de leurs goûts... et de leur argent p. 53

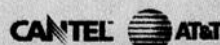


0 66713 00152 9

### GRAND COMME ÇA !



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



www.cantelatt.com

© 1999 Cantelatt Inc. All rights reserved.

CETTE SEMAINE

Sommaire



3 L'actualité

**Opinions**  
**Les négociations qui s'amorcent** entre Québec et ses employés seront cruciales pour Lucien Bouchard. On saura qui dirige véritablement la province p. 6

**Les commerçants des Cantons de l'Est** lancent une offensive pour attirer les consommateurs du nord du Vermont p. 11

13 Entreprendre



**Fabricant d'emballages** pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique, margo projette de faire une acquisition aux États-Unis p. 13

**Labatt se lance dans la distribution** de la Sol afin de profiter aussi de l'engouement des Québécois pour la bière mexicaine p. 18

**Des gens d'affaires québécois** créent un club ayant pour mission d'accroître la présence canadienne dans les projets de développement en Afrique p. 21

25 Management

**La formation comme outil de développement de l'entreprise** : tel est l'objectif du programme de deuxième cycle de l'Université de Sherbrooke p. 30

Intranets et extranets p. T1

**Dans deux ans, 9 implantations ERP sur 10** seront faites par intranet et extranet, ce qui rendra l'un et l'autre indispensables p. T1



**L'entreprise montréalaise Conceptis** rassemble la communauté médicale du monde entier grâce à une quinzaine d'intranets spécialisés p. T9

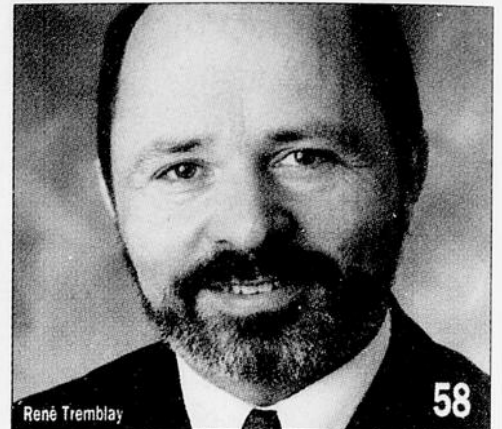
31 Investir

**Les récentes initiatives annoncées** par la direction de CAE rassurent les analystes sur sa volonté de valoriser la société en Bourse p. 32

**Un an après sa prise de contrôle** par Télésystème, Coscient a terminé sa restructuration p. 33

53 Immobilier

**Ivanhoé a d'ambitieux projets** pour prendre sa place en Europe centrale p. 58



Rubriques

ADRESSES INTERNET	22
À SURVEILLER	33
BOURSES	44 À 50
CARRIÈRES	26
COMMERCE INTERNATIONAL	24
DE BONNE SOURCE	7
FONDS MUTUELS	37 À 40
GAGNANTS/PERDANTS	44
INVESTISSEMENTS	14
LE MONDE DU TRAVAIL	26
LES FRANCHISES	15
MARKETING	18
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
PROFESSIONNELS	30
RESSOURCES NATURELLES	36
RÉSULTATS FINANCIERS	52
REVUE DES MARCHÉS	43
TAUX D'INTÉRÊT	42
TECHNOLOGIE	22
VIGILANCE INTERNET	23

La semaine prochaine : La course aux parts de marché est plus vive que jamais chez les brasseurs de bière

LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

Alcatel	9	Coca-Cola	43	Informision	T6	Mentor (Groupe)	3	Recall	14
Alimentation Couche-Tard	3	Colliers International	61	Institut canadien des évaluateurs	61	Méto Gagnon	14	Regional Vision	22
AlliedSignal	14	Conceptis Technologies	T9	Intrawest	56	Muffin Plus	24	Rexfor	14
Andersen Consulting	T4	Corporation Teck	36	Ivanhoé	58	Newbridge Networks	22	Royal LePage	61
Atlic	61	Coscient (Groupe)	33	Jannock	41	Newcourt Credit	44	SGF Soquia	14
Banque Nationale	51	Demilec	14	JD Edwards	T4	Niobec	36	Shoppers Drug Mart/Pharmaprix	31
Boardwalk Equities	51	Domtar	36	Jean Coutu (Groupe)	31	Oracle	T3	Silcorp	3
Bombardier	3, 14	Eau-Thentique	14	Kimpex Action	8	Outils Gladu Beauce	14	SoftSystème (Groupe)	T6
C.S.M. Boisvert	9	Ernst & Young	T4	La Brasserie Labatt	47	Placements Gilles Soucy	8	Soquem	36
Café Dépôt	24	Fibrex Québec	14	LCBA (Groupe)	56	PricewaterhouseCoopers	T4	Spar Aérospatiale	41
Cambior	36	First Marathon	51	Les Brasseries Molson	17	Profac	58	Spectra Premium	52
Celestica	51	Gestion-Ressources	T11	Les Portes Saint-Georges	14	Provigo	7	Teknor Ordinateurs industriels	44
Cerveau (Groupe)	T5	Gillflax	14	Lotus	T11	Publications Transcontinental	7	Télésystème	33
Chemins de fer Canadien National	44	Gillette	43	Machineries Yvon Beaudoin	14	Quadrant Pacific Capital	14	Tembec	36
Cobra Jeans	9	Groupe Forex	44	Margarine Thibault	8	Corporation	14	Transat A.T.	51
				MaxLink	22	QWest Communications	44	WIC Connexus	22

On vous offre  
 les moyens  
 de réaliser  
 vos rêves.

DEMANDEZ UNE MARGE DE CRÉDIT PERSONNELLE CIBC.

La Marge de crédit personnelle CIBC vous apporte sécurité et tranquillité d'esprit en vous permettant d'avoir accès aux fonds dont vous avez besoin, au moment où vous en avez besoin. Une fois votre demande approuvée, nul besoin de faire une nouvelle demande ou de répondre à nouveau aux critères d'admissibilité. De plus, vous ne payez aucuns frais annuels. Aucuns frais d'opération. Et aucun intérêt ne s'applique tant que vous n'utilisez pas les fonds.

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



VOIR LOIN... UNE TRADITION™

## L'entreprise de l'année 1999

# Le Roi des dépanneurs au pays rêve déjà au titre mondial !



Réjean  
Bourdeau

Le président d'Alimentation Couche-Tard est un homme d'affaires tenace. Pour Alain Bouchard, 50 ans, un non cache toujours un peut-être... et un peut-être, c'est presque un oui !

« Il ne se décourage jamais. Pour réaliser une acquisition, il peut attendre des années », constate son associé de toujours, Jacques D'Amours, 42 ans, vice-président, administration, exploitation et services techniques.

Son dernier coup d'éclat, l'achat du géant ontarien Silcorp pour 220 M\$, ne fait pas exception à la règle. Après une première rebuffade en 1996, M. Bouchard est revenu à la charge cette année.

Quelle sera la prochaine étape ? « J'ai toujours dit qu'on deviendrait les plus gros au Canada, dit-il, et maintenant que c'est fait, pourquoi ne pas devenir le plus grand réseau de dépanneurs au monde ? » Il s'agit peut-être d'une boutade, mais la feuille de route du président a de quoi étonner.

Avec Silcorp et ses 976 magasins dans son giron, Alimentation Couche-Tard dispose désormais d'un réseau de 1 617 dépanneurs au pays. Le chiffre d'affaires en l'an 2000 atteindra 1,7 milliard de dollars (GS).

## 30 ans d'expérience

De nature affable et sympathique, Alain Bouchard, la vedette principale de cette histoire à succès, est un individu respecté dans la communauté d'affaires. « Il a une longue expérience dans le domaine et c'est un habile négociateur », remarque Jean Turmel, président, banque des marchés financiers, placement et trésorerie, de la Banque Nationale. Il faut dire que le Roi des dépanneurs roule sa bosse dans les allées de l'alimentation depuis plus de 30 ans.

Son aventure commence à l'âge de 17 ans, après des études secondaires à Rivière-du-Loup, quand il débarque à Bois-des-Filion, au nord de Montréal, pour donner un coup de main à son frère aîné, gérant d'un dépanneur Perrette. Il se fait vite remarquer et devient superviseur, puis responsable des nombreuses ouvertures de magasins de cette populaire chaîne.

« Pour réaliser ma passion, j'ai quitté un emploi deux fois plus payant en construction, précise-il. Mon père m'avait

dit : fais ton nom dans la compagnie et tu vas pouvoir monter. » C'est ce qu'il a fait. Quand il quitte en 1973, il a participé à plus de 50 inaugurations et il est responsable de 40 magasins.

Chez Provi-Soir, il devient coordonnateur à la construction, au développement et à l'entretien; il ouvre une soixantaine de magasins, mais déjà, il veut posséder son propre réseau. Pour réaliser son rêve, il accumule des fonds en effectuant des transactions immobilières.

En 1976, il réalise une partie de son objectif en achetant deux franchises Provi-Soir, à Saint-Jérôme et à Blainville. Trois ans plus tard, il devient l'unique propriétaire d'un Bonsoir de Saint-Jérôme. Cela devait finalement mener à la création d'un empire.

## Entrepreneur dans l'âme

« J'ai toujours eu l'esprit d'entrepreneur, dit-il. Je n'ai pas oublié que notre famille de six enfants vivait mieux quand mon père était en affaires. » Né à Chicoutimi, M. Bouchard déménage sur la Côte-Nord quand l'entreprise d'excavation de la famille connaît des problèmes financiers et que son père devient mécanicien en hydraulique pour Hydro-Québec.

« Il a toujours gardé espoir de se racheter quelque chose, révèle-t-il. Le dimanche, je le suivais quand il faisait le tour des restaurants, des garages et des terrains de camping. »

Le jeune Alain garde une séquelle de la mésaventure paternelle; toute sa vie, il économisera en cas de coup dur. « Je suis insécure de nature,

## Notre lauréat : Alimentation Couche-Tard

Depuis 18 ans, le choix de l'Entreprise de l'année du journal LES AFFAIRES vise à mettre en valeur une société qui s'illustre par sa performance exceptionnelle.

Alimentation Couche-Tard se démarque par le dynamisme de ses dirigeants, l'innovation de ses concepts et la croissance de son chiffre d'affaires. De plus, la récente acquisition de son concurrent, Silcorp, assure au dépanneur du Québec un rayonnement pan-canadien.

Le choix du lauréat a été effectué par l'équipe de rédaction du journal LES AFFAIRES, de façon totalement indépendante. ■

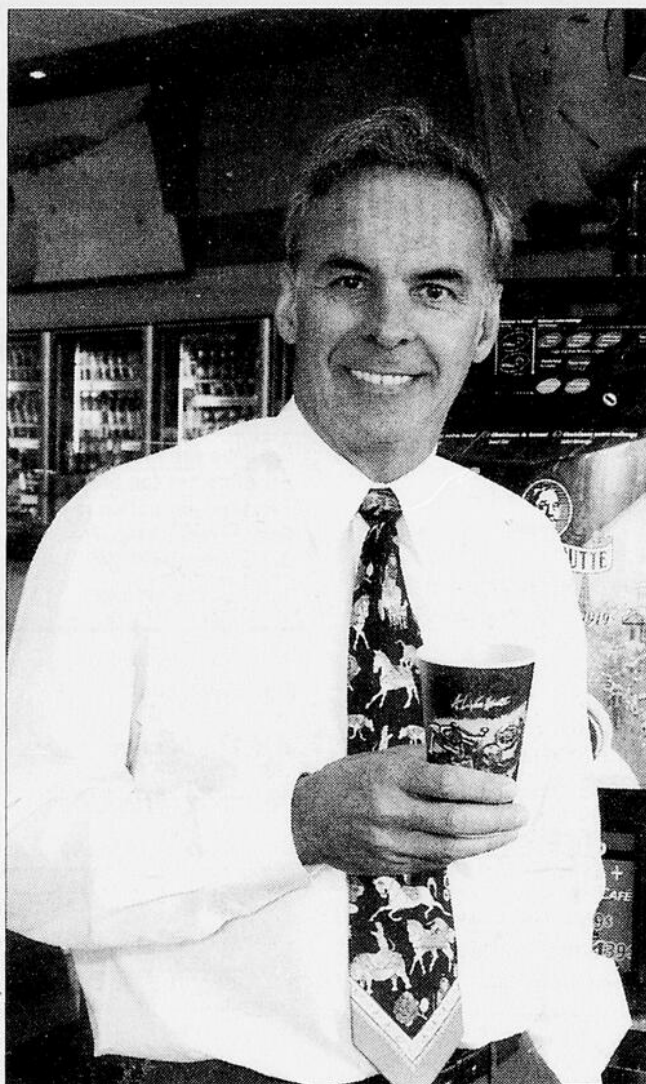


PHOTO: Jean-Guy Perreault, LES AFFAIRES

avoue-t-il. Si j'ai besoin de 100 \$, je m'assure d'en avoir 1 000. »

Cela n'empêche pas l'ado-

lescent de faire ses premières armes en affaires. Vers l'âge de 15 ans, il fonde un orchestre en achetant des guitares à

■ Alain Bouchard, président d'Alimentation Couche-Tard : « Je suis insécure de nature. Si j'ai besoin de 100 \$, je m'assure d'en avoir 1 000 \$. »

ses amis et organise des danses pour les travailleurs des chantiers de Manic-2 et Outarde-4. Sa batterie bat au rythme des Beatles et des Classels, pendant que le prix des billets et la vente des boissons gazeuses lui permettent de financer son projet.

## Bien entouré de trois associés

Pour veiller au bon fonctionnement de l'entreprise, M. Bouchard s'est entouré de trois associés qui décident de tout en équipe. En plus de M. D'Amours, on retrouve avec lui Richard

**VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN**  
(Green Card)  
Résidence permanente

**SONT ADMISSIBLES**

Propriétaires, Dirigeants de PME, Cadres, Main-d'œuvre spécialisée, Actionnaires de micro-entreprises à multinationales, Professionnels, Agents manufacturiers, Représentants, Distributeurs, Entrepreneurs généraux & spécialisés, Investisseurs et autres...

**1-888-869-2441**  
www.canamgroup.com

**CANAM**  
IMMIGRATION

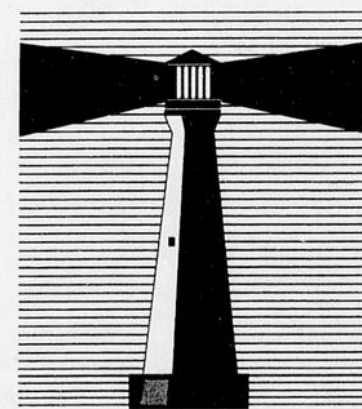
Fortin, 50 ans, vice-président, finances, et Réal Plourde, 49 ans, vice-président, ventes et exploitation.

Car malgré toutes ses activités, M. Bouchard n'est pas un workaholic. « Ma semaine normale de travail est de 50 heures, observe-t-il. Je ne crois pas qu'on soit vraiment efficace au-delà de ça. »

Pour relaxer, il joue un peu au golf au Club Laval-sur-le-Lac et va à la pêche à la truite et au saumon dans le Grand Nord ou dans le Parc des Laurentides. « On n'est pas des grands champions, lance à la blague son compagnon, Jean Turmel. Le développement des affaires et les émissions publiques de Lévesque Beaubien, c'est plus dans nos cordes. »

M. Bouchard aime aussi les airs d'opéra de la soprano Lesley Garrett, du ténor Luciano Pavarotti, de même que la musique des Michel Rivard, Jean-Pierre Ferland et Charles Aznavour. ■

**AUTRES TEXTES SUR L'ENTREPRISE DE L'ANNÉE EN PAGES 4 ET 5**



**Groupe I.A.C. Inc.**

COURTIER & GESTIONNAIRE CORPORATIF

**NOUS SOMMES ACHÉTEURS**

d'entreprises de fabrication et/ou de production. Acquisitions traitées en moins de 30 jours.

Confidentialité assurée.

**1-800-655-4244**

## EXPERTS EN RECRUTEMENT DE REPRÉSENTANTS DES VENTES



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

514.876.9669

**SIRIUS PERSONNEL**

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

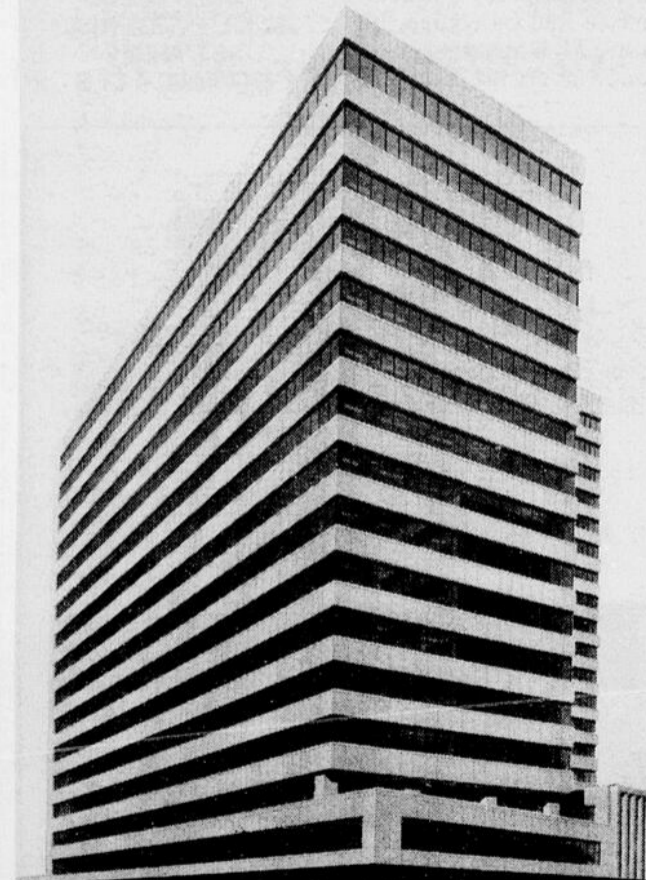
## LE 550, SHERBROOKE A LA FIBRE DES AFFAIRES.

Pas étonnant. Le 550 est branché sur le réseau 100 % fibre optique le plus performant au Québec. Ses occupants bénéficient de la technologie la plus avancée et profitent d'une gamme complète de produits et services de télécommunications.

- Transmission de données
- Accès Internet dédié ou commuté
- Création de sites Internet
- Hébergement de sites Internet
- Sécurité Internet
- Téléphonie locale
- Téléphonie interurbaine

Capacité. Flexibilité. Fiabilité.

Le réseau d'affaires de Vidéotron, c'est plus de 6000 kilomètres de fibre optique pour faire bouger vos affaires.



Administré par Les Gestions Rhythm Management inc. : (514) 849-6131

**Vidéotron**  
Réseau d'affaires  
1 (877) 380-4666

## L'entreprise de l'année 1999



# Des économies plus grandes que prévu

L'intégration des dépanneurs Silcorp va bon train

Réjean  
Bourdeau

Quatre mois après son offre amicale de 220 M\$ pour acheter Silcorp et ses 976 magasins de l'Ontario et de l'Ouest canadien, Alimentation Couche-Tard pense économiser plus que prévu grâce à la synergie entre les deux chaînes de dépanneurs.

« L'intégration va bon train, affirme son président, Alain Bouchard. On pourrait même aller chercher 5 M\$ supplémentaires avant impôt sur cinq ans. »

Grâce au regroupement des achats et à l'abolition des chevauchements administratifs, Couche-Tard a déjà annoncé qu'elle sera en mesure de récupérer 7 M\$ la première année et 3 M\$ l'année suivante. « Je suis convaincu qu'on peut faire mieux », ajoute M. Bouchard.

À elle seule, cette acquisition permet au réseau québécois de se classer parmi les 10 plus gros dépanneurs du continent avec 11 500 employés, 1 617 magasins (265 affiliés) et des ventes de 1,7 milliard de dollars (G\$).

M. Bouchard sait que l'intégration ne sera pas de tout repos mais il se dit très satisfait de la richesse du savoir-faire qu'il découvre en matière de gestion et d'exploitation. « On n'a pas la prétention de tout connaître, dit-il. Il faut savoir tirer profit du savoir-faire des autres. »

Couche-Tard va notamment profiter de l'expérience de Silcorp en distribution et en gestion de magasins hybrides (concept situé entre la franchise et le dépanneur corporatif). Sans compter que ce réseau possède déjà 150 magasins identifiés au nouveau concept de produits frais.

Silcorp compte 813 magasins corporatifs sous les bannières Mac's, Mike's Mart, Becker's et Winks en Ontario (627) et dans l'Ouest (186); de même que 163 magasins affiliés Becker's et Daisy

## Résultats consolidés d'Alimentation Couche-Tard

Exercice terminé le 30 avril (en milliers de dollars, sauf les montants par action)

	1998	%	1999*	%	2000*	%
Chiffre d'affaires	792 656		901 248		1 747 188	
BAIIA	31 104	3,9	33 714	3,7	76 322	4,4
Revenu net	8 599	1,1	11 646	1,3	16 419	0,9
BPA de base	0,75		0,84		0,85	
BPA après dilution	0,69		0,84		2,38	

Hypothèses pour 2000 :

- a) Silcorp consolidé au 1<sup>er</sup> mai 1999
- b) transaction 60 % au comptant, 40 % en actions Couche-Tard
- c) croissance du chiffre d'affaires de Silcorp de 5 %
- d) marge BAIIA de 4,3 % pour Silcorp pendant l'exercice 2000
- e) amortissement supplémentaire de 4,4 M\$ : 3,2 M\$ d'achalandage sur 40 ans et 1,2 M\$ en frais de transaction sur cinq ans
- f) le financement se compose de 140 M\$ de créances à 8 %
- g) taux d'imposition intégral de Silcorp 44,6 %

\* prévisions de LBG

Source : Lévesque Beaubien Geoffrion

Tableau : LES AFFAIRES

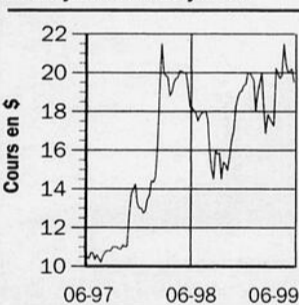
## Une progression remarquable

	1998	1997	1996	1995	1994	Croissance 5 ans (%)
Revenus (en M\$)	792,70	351,50	335,70	303,00	150,70	39,3
Bénéfice net (en M\$)	8,60	5,50	5,10	3,20	0,60	70,0
Bénéfice par action (\$)	0,69	0,47	0,47	0,41	0,12	42,0
Rendement de l'avoir des actionnaires (%)	9,20	13,20	15,00	16,60	6,00	13,8

Tableau : LES AFFAIRES

## Le cours de l'action (Montréal, ATD, hebdo.)

Du 27 juin 97 au 18 juin 99



Source : Reuters

Graphique : LES AFFAIRES

Mart, en Ontario, et Mac's, au Manitoba.

### Bonne feuille de route

Avec ses 634 magasins, Couche-Tard s'est attaquée à un gros morceau mais les

analystes restent très optimistes. « Côté intégration, l'entreprise a une feuille de route sans faille », constate Martin Goulet, de Lévesque Beaubien Geoffrion. Depuis 15 ans au Québec, elle a acquis 75 Dépanneur 7 jours de Métro-Richelieu, 60 Mac's et La Maisonnie de Silcorp, 86 Perrette et 245 Provi-Soir de Proviso. Il y a deux ans, elle a acheté 50 Winks en Ontario et dans l'Ouest canadien.

Selon M. Goulet, la recette Couche-Tard comprend plusieurs ingrédients : vision, direction expérimentée, gestion décentralisée des magasins, système informatique en temps réel pour connaître les stocks, offre de produits adaptée à la clientèle de chaque dépanneur.

« L'intégration prendra jusqu'à deux ans mais elle sera réussie, croit également Christian Cyr, de Tassé et Associés. Grâce à son dynamisme, la société a repoussé

les frontières du Québec. »

M. Cyr respecte particulièrement la force de frappe de la direction « qui ne s'assoit pas sur sa chaise en laissant passer les trains ».

En quelques années, Couche-Tard a mis en place le concept de Dépan-E\$compte en abaissant les prix des produits. Elle a également fait des acquisitions, diffusé des publicités télévisées et réalisé des alliances avec les pétrolières.

Elle vient de lancer le concept du dépanneur 2000 avec des produits frais (sandwich, café, muffin) et se prépare pour mettre en place son propre centre de distribution.

« Ce n'est peut-être pas un titre boursier flashé mais il permet à ses actionnaires de bien dormir et de faire de l'argent », constate M. Cyr. Les deux analystes recommandent l'achat d'actions de Couche-Tard (Mtl, ATD.B, 20,20 \$) et prévoient un cours cible de 27 \$ d'ici à 18 mois. ■

## Entente d'approvisionnement de 125 M\$ avec Ultramar

Alimentation Couche-Tard vient de signer une entente d'approvisionnement d'une année, équivalant à plus de 200 M de litres d'essence, avec la pétrolière Ultramar.

C'est ce qu'a annoncé au journal LES AFFAIRES Stéphane Gonthier, secrétaire et vice-président, exploitation, est du Canada. « Ce contrat permet de fournir la centaine de dépanneurs dont les postes d'essence portent la bannière Couche-Tard au Québec et Becker's en Ontario », explique-t-il. En considérant le prix actuel de vente au détail de l'essence, il s'agit d'un contrat de 125 M\$.

Pour le moment, le réseau de dépanneurs possède 440 sta-

tions d'essence au pays avec différentes pétrolières. « Notre objectif est d'en avoir 800 d'ici cinq ans. »

Pour y arriver, le vice-président vise des alliances stratégiques avec un partenaire national ou des partenaires régionaux. Des discussions sont en cours avec des pétrolières, mais aucune entente n'est imminente.

Selon M. Gonthier, les deux parties ont avantage à s'associer. D'une part, les stations à essence favorisent l'achalandage dans les magasins; d'autre part, les pétrolières bénéficient de l'expertise de Couche-Tard dans l'exploitation des dépanneurs. (RB) ■

L'entreprise de l'année 1999



# Couche-Tard veut établir son propre réseau de distribution

L'ex-président de Provigo, Yvan Bussièrès, arrive pour piloter le projet

Réjean  
Bourdeau

Maintenant qu'elle a fait une bouchée du grand réseau de dépanneurs canadiens appartenant à l'ontarienne **Silcorp, Alimentation Couche-Tard** s'appête à consolider son système de distribution. « Plusieurs scénarios sont élaborés, affirme son président, **Alain Bouchard**. Des décisions importantes seront prises dans les prochains mois. »

Parmi les options envisagées, on pense notamment à acheter un des centres de distribution de **Provigo** à Laval et à en construire un autre en bordure du Toronto métropolitain.

Pour piloter ce dossier, l'administrateur **Yvan Bussièrès**, 55 ans, a été nommé vice-président, distribution, a annoncé le président Bouchard au journal LES AFFAIRES. Ex-président et chef de l'exploitation de **Provigo**, M. Bussièrès a quitté l'entreprise en 1993 avec l'arrivée de **Pierre Mignault**. Par la suite, il a oeuvré pour **Saint-Aix Groupe-conseil**, spécialisée en fusion-acquisition.

## Distribution à l'interne

Depuis longtemps, M. Bouchard jongle avec l'idée de distribuer lui-même les produits dans ses centaines de magasins de dépannage. Son plan : approvisionner le dépanneur du coin, à partir du centre de distribution, avec un seul camion, plutôt que d'y faire défiler une vingtaine de camions de livraison pour le pain, le lait, les croustilles, etc.

Dans l'entrepôt, chaque établissement aura son propre casier dans lequel on retrouvera les produits devant lui être livrés pendant la nuit. Le centre possédera même une cuisine centrale puisque les produits frais (sandwich, muffin, etc.) prennent de plus en plus de place dans les présentoirs de Couche-Tard.

L'idée de la distribution interne plaît à l'analyste **Martin Goulet**, de **Lévesque Beaubien Geoffrion**. Il estime que l'entreprise peut aller chercher jusqu'à 4 % de marge de profit avant intérêts, impôts, amortissement et dépréciation grâce aux escomptes et aux rabais de volume sur des produits vendus directement aux dépanneurs.

## Couche-Tard en un coup d'oeil

**Activité** : réseau de dépanneurs au Québec, en Ontario et dans l'Ouest (incluant la Colombie-Britannique)  
**Au Québec** : 592 dépanneurs; dont 461 magasins corporatifs et 29 franchisés. À partir du 31 décembre, les bannières *Dépan-E\$compte* et *Provi-Soir* deviendront *Couche-Tard*; il faut aussi ajouter 102 affiliés *Dépanneur 7 jours* (des indépendants qui font partie du regroupement d'achats). Magasins avec postes d'essence : 265.  
**En Ontario** : 812 dépanneurs; dont 649 magasins corporatifs sous les bannières *Mac's*, *Becker's*, *Winks* et *Mike's Mart*; en plus de 163 affiliés *Daisy Mart*. Magasins avec postes d'essence : 109.  
**Ouest canadien** : 213 dépanneurs; incluant 193 magasins corporatifs *Mac's* et *Winks*, de même que 20 franchisés *Winks*. Magasins avec postes d'essence : 66.

**Siège social** : Laval  
**Employés** : 11 500  
**Ventes (1999 e)** : 901,2 M\$ (1,7 G \$ pour 2000 e)  
**Bénéfice net (1999 e)** : 11,6 M\$ (16,4 M\$ pour 2000 e)  
**Principaux actionnaires** : 45,3 % des votes aux **Développements Orano** (détenus par Alain Bouchard à 57,5 %, Jacques D'Amours à 26,9 %, Richard Fortin à 13,6 %, et Réal Plourde à 1,64 %) et 23,1 % à **Méto-Richelieu**

Tableau : LES AFFAIRES

« En considérant que Couche-Tard s'approvisionne directement du fabricant pour l'équivalent de 200 M\$ de produits au Québec, on parle de 8 M\$ de profits (BAIIA) », estime-t-il.

## Achat ou construction

Au Québec, la société lavalloise est encore liée jusqu'au début de 2002 à **Méto-Richelieu** pour les *Couche-Tard/Dépan-E\$comptes* et à **Provigo** pour les *Provi-Soir*, en ce concerne l'approvisionnement en cigarettes, en confiseries, en jus, en vin, et en produits d'épicerie (conserves, céréales, etc.). Cela représente 40 % des ventes.

Les autres produits (boissons gazeuses, bière, croustilles, pain, lait, produits surgelés, journaux, etc.) proviennent des fournisseurs. La fac-

turation est toutefois centralisée par les grossistes, moyennant certains frais.

De son côté, **Silcorp** possède deux centres de distribution de plus de 25 000 pi<sup>2</sup>, à Peterborough et à North Bay, en Ontario. « Même si les magasins du Québec ne peuvent pas être approvisionnés de manière économique par ces centres, je pense que Couche-Tard va acquérir une connaissance précieuse du marché de la distribution grâce à **Silcorp** », soutient M. Goulet.

Puisque la construction d'un centre de distribution peut prendre jusqu'à 30 mois, Couche-Tard veut se décider rapidement. « On devrait asséoir notre position d'ici le début de l'automne », croit M. Bussièrès.

M. Bouchard évalue à 10 M\$ le coût d'un centre de distribution. Selon lui, il est

GUIDE  
**ZipCom**  
 DES ENTREPRISES  
 www.lamec.com

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

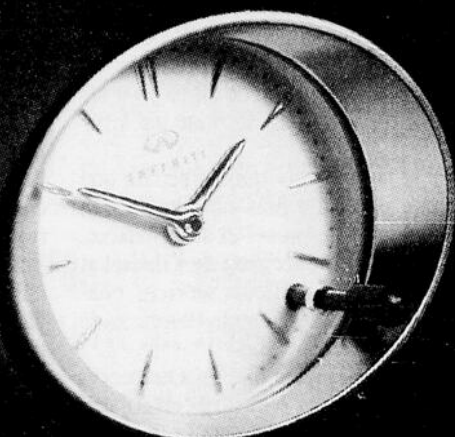
300 000 FAX  
 MISES À JOUR TRIMESTRIELLES

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

aussi possible que la société décide d'en implanter un de 100 000 pi<sup>2</sup> en Ontario, au lieu d'exploiter les deux centres plutôt vieillots qu'elle détient.

D'autre part, l'achat d'un centre existant au Québec serait plus coûteux, entre 20 et 30 M\$, mais il faudra prendre en considération les stocks et l'achalandage.

Pour le moment, le président n'est pas en discussions avec **Provigo** pour son centre de Laval, tout près du siège social de Couche-Tard. « Ils connaissent mon intérêt, mais ils se concentrent à régler la vente des magasins **Loebs**, explique-t-il. Quand ce dossier sera terminé, ils savent où nous trouver. » ■



TAUX DE LOCATION DE

**4,9%\***

SUR LA Q45 D'INFINITI

LE COMPTE À REBOURS  
 EST COMMENCÉ.

Les BMW et Mercedes vous tentent? Alors lisez bien ceci. Pour aussi peu que 71 000 \$, la Q45 d'Infiniti vous offre tout ce que vous êtes en droit d'attendre d'une des berlines les plus luxueuses de sa catégorie. Après tout, avec un taux de location aussi séduisant, pourquoi regarder ailleurs?

**INFINITI**

Ça ne s'explique pas. Ça se vit.



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

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

**INFINITI QUÉBEC**  
 5055, boul. des Gradins  
 Québec  
 (418) 626-1515

**SHERBROOKE INFINITI**  
 4280, boul. Bourque  
 Rock Forest  
 (819) 823-8008

\*Sujet à l'approbation du crédit. Taux de 4,9 % sur une location de 36 mois. 779 \$ par mois. Acompte ou échange équivalent de 9 999 \$. D'autres taux et termes peuvent être offerts. Le taux de location inclut les frais de transport et de préparation. Aucun dépôt de sécurité. Taxes et immatriculation en sus. Les concessionnaires peuvent vendre à un prix moindre. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

# Opinions

EDITORIAL

## Électricité : Québec mutilera-t-il la Régie ?

Il y aura bientôt un an que la Régie de l'énergie du Québec a transmis à Québec son avis sur les modalités d'établissement des tarifs de fourniture d'électricité. Cet avis rejetait la demande d'Hydro-Québec de soustraire la production d'électricité à la juridiction de la Régie et demandait à Québec de confirmer son mandat de réglementer le prix de l'électricité sur la base du coût d'Hydro.

Cette décision est survenue au terme d'un exercice qui a duré six mois et qui a coûté 1,5 M\$ aux contribuables. La Régie a tenu 17 jours d'audiences publiques, entendu 38 témoins, dont des experts venus de partout en Amérique du Nord. Cette décision a reçu l'appui d'associations de consommateurs industriels et résidentiels, de syndicats, de groupes environnementaux et communautaires et de producteurs privés.

La Régie fut créée en juin 1997 après une vaste consultation, la publication d'une politique de l'énergie et l'adoption d'une loi spécifique. Un de ses mandats est d'examiner les demandes tarifaires d'Hydro-Québec, tâche pour laquelle le gouvernement est mal équipé et qui le place en conflit d'intérêts : non seulement il a alors subi la pression des consommateurs, mais les revenus d'Hydro se reflètent dans son budget, les résultats des sociétés d'État s'ajoutant au surplus ou déficit du gouvernement.

La création de la Régie permettait à Québec d'assurer à la **Federal Energy Regulatory Commission** des États-Unis qu'un organisme indépendant (la Régie) allait déterminer les tarifs de transport d'électricité sur la base du coût réel de son transport sur le réseau d'Hydro.

Pour établir ses prix, Hydro a créé trois entités : **Hydro Production**, **TransÉnergie** (transport) et **Hydro Distribution**.

Hydro reconnaît le contrôle de la Régie pour ses coûts de transport et de distribution, mais refuse de se soumettre à son examen pour son coût de production. D'où sa demande du 20 février 1998 d'être soustraite au processus d'examen de la Régie pour sa production. Hydro veut au contraire que Québec reconnaisse son coût de production allégué de 2,87 cents le kilowattheure; ce tarif est dérivé du tarif L, dit

tarif de grande puissance, duquel elle a enlevé le coût du transport.

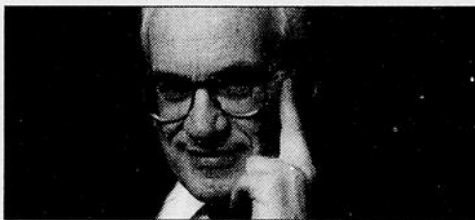
Hydro fait valoir que le plan de restructuration du marché ontarien de l'électricité prévoit aussi un prix plafond prédéterminé pour la production d'Ontario Hydro. Cela est vrai, mais ce prix a été décrété pour une période temporaire puisque la politique ontarienne prévoit qu'Ontario Hydro devra transférer à d'autres intervenants un nombre suffisant d'unités pour que son contrôle effectif sur le marché soit limité à 35 % d'ici 10 ans.

Le prix plafond temporaire de l'Ontario s'explique du fait que cette province introduira graduellement de la concurrence pour la production d'électricité, contrairement au Québec.

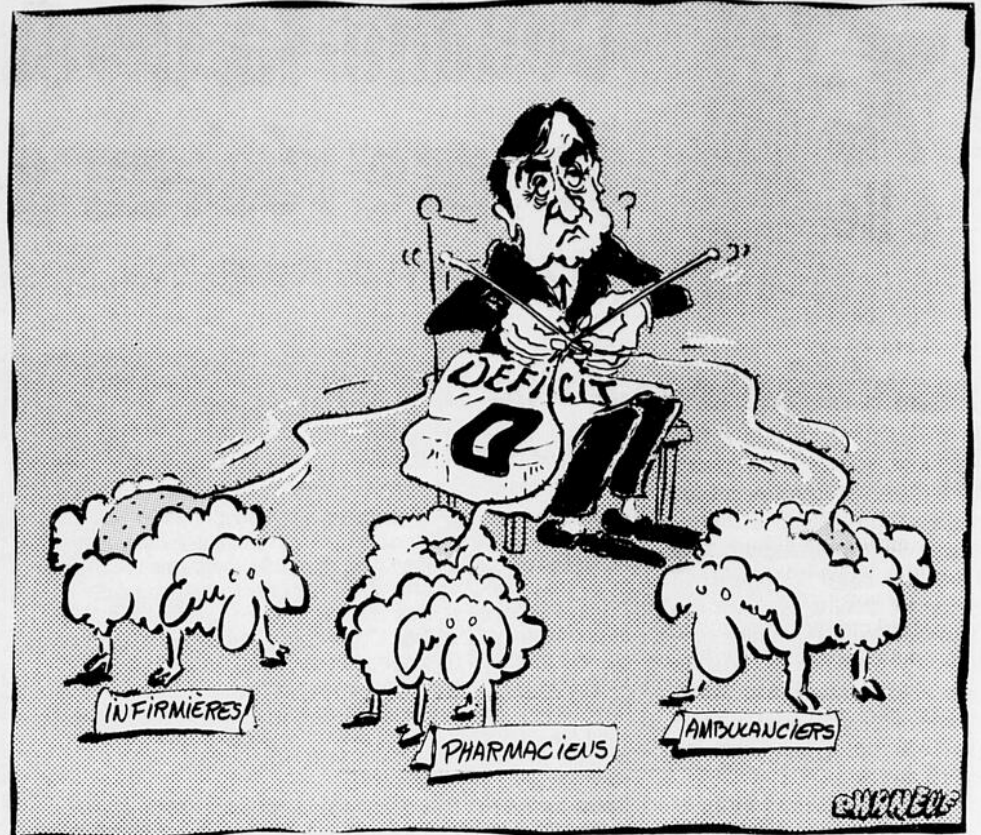
Embarrassé par la demande d'Hydro, Québec a consulté quatre experts (un Québécois, un autre Canadien et deux Américains), mais refuse de rendre public leur rapport, même si leur travail s'inscrit dans le prolongement d'un processus public. C'est inacceptable.

Il paraît de plus en plus évident que Québec se prépare à acquiescer à la demande d'Hydro. Le ministre **Guy Chevrette**, qui a dirigé l'élaboration de la politique de l'énergie et qui a fait voter la *Loi sur la Régie de l'énergie*, a été remplacé par **Jacques Brassard**, sur qui **Lucien Bouchard** semble avoir plus d'influence.

Ce serait insensé de soustraire Hydro à la compétence de la Régie pour déterminer son prix de fourniture, auquel cas il faudrait amender la Loi sur la Régie. Le mode de réglementation prévu dans cette loi fait l'objet d'un important consensus en dehors d'Hydro-Québec. Ce serait se moquer de milliers d'agents économiques et de la population de revenir en arrière. ■



Jean-Paul  
Gagné



POINT DE VUE

## Bouchard doit garder le cap !

Le Québec s'apprête à connaître de la turbulence en matière de relations de travail. Les syndicats et l'État ont des positions irrécyclables.

Le premier ministre **Lucien Bouchard** estime la capacité de payer du gouvernement à environ 5 % sur trois ans. De l'autre côté, les demandes syndicales sont de 17 % pour les pharmaciens, de 19 % pour les médecins, de 16 % pour les fonctionnaires, de 28 % pour les enseignants et d'environ 25 % pour les infirmières.

C'est avec ce « gouffre » qui les sépare que s'amorce cette partie de bras de fer. Chacun teste déjà ses lignes de presse et ses menaces. De part et d'autre, on se réclame de l'intérêt et du droit du public à de meilleurs services, chacun prétendant porter bien haut le flambeau de l'équité et de la justice.

En fond de scène, il reste que les Québécois sont les contribuables les plus taxés en Amérique du Nord et que le Québec est la province la plus endettée.

On est loin d'être dans le trèfle à quatre feuilles jusqu'aux genoux. De plus, le secteur privé se contente de hausses qui oscillent autour de 1,5 % par année et n'offre pas la sécurité d'emploi.

Les employés de l'État se disent exaspérés, fatigués, stressés et mal payés. C'est peut-être vrai, mais cette situation ne prévaut pas seulement dans certains secteurs de la fonction publique.

Qui ne doit pas produire plus, être plus concurrentiel, plus polyvalent et finalement voir son pouvoir d'achat charcuté ? Avec la mondialisation et la fin du protectionnisme, c'est le lot de la très grande majorité de la population.

Au niveau de l'organisation de travail, nous avons tous été témoins des chambardements et des mauvaises planifications du gouvernement. L'improvisation de plusieurs réformes a quelque chose d'amateur, d'inhumain et de scandaleux pour les travailleurs touchés. Il est clair que des ajustements majeurs doivent être concédés.

Quant aux moyens de pression utilisés, le recours à des moyens illégaux ne saurait être toléré dans une société libre et démocratique, où la primauté de la règle de droit est non négociable. Heureusement, avec l'appui exprimé

par le chef du **Parti libéral**, **Jean Charest**, en faveur de la suprématie de la loi et de l'ordre, on sait que personne n'encouragera ou ne tolérera l'anarchie dans cette province.

Les prochains mois seront très périlleux pour le Lucien Bouchard. Cette négociation comporte le risque de détruire à néant ses réalisations en matière de finances publiques. S'il cède, adieu déficit zéro ! Adieu baisse d'impôts ! Adieu compétitivité !

M. Bouchard doit garder le cap, mais il ne le fera pas sans laisser des morceaux de peau sur l'asphalte. Comme chef du **Parti québécois**, il confronte sa clientèle naturelle, ses partenaires, ceux et celles pour qui il doit avoir un préjugé favorable.

Plusieurs membres de son caucus et de son cabinet sont issus des milieux syndicaux et plusieurs doivent, en partie, leur élection à des militants syndicaux infatigables.

Pire encore, comment concilier la recherche de « conditions gagnantes » pour un référendum et la confrontation avec ses principaux alliés ? C'est une opération de haute voltige, de haut risque !

Les citoyens, les milieux d'affaires et les groupes de pression devront être vigilants et surveiller leurs intérêts dans cette foire d'empoigne. Ils ne pourront se contenter de regarder passer le train. C'est trop fondamental pour le bien-être économique de tous et chacun.

Le Québec veut-il s'enfoncer de nouveau dans les méandres de l'insoutenable déficit ? Voulons-nous payer plus d'impôt ? Qui dirige le Québec, nos élus ou les leaders syndicaux ? Ce sont ces questions auxquelles nous aurons réponse au cours des prochains mois. Veuillez attacher vos ceintures, nous prévoyons une zone de turbulence ! ■



Jean

Lapierre

Avocat, animateur à CKAC et analyste politique  
Adresse électronique : jeanlapierre@videotron.ca

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

**Rédaction :** Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Directeur des cahiers spéciaux : **Michel Clermont**  
Directeur de l'information : **Stéphane Lavallée** Directeur des cahiers répertoriés : **Gilles Gagnon**  
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Francis Vallès** Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**  
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp**

**Publicité :** Directrice des ventes : **Joanne Proulx** Directrice adjointe, ventes publicitaires : **Lyne Rivard**  
Adjoint administratif : **Normand Bergeron** Directeur 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 PLUS** (52 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**  
Président du conseil : **Rémi Marcoux** Membre du **Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée**

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

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

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**  
ÉDITION



## De bonne source

Dominique Beauchamp

Francis Vailles



### Van Berkom et son associé divorcent

La firme de gestion institutionnelle **Van Berkom et associés** vient de perdre les services de son associé principal depuis quatre ans et demi. **Will Wutherich**, vice-président, a quitté le 14 juin, à la suite d'un « différend philosophique profond » avec le fondateur **Sébastien Van Berkom**.

« Il est compétent et respecté. Il a fait une grande contribution. Nous nous sommes quittés en bons termes, mais c'est toujours malheureux de voir partir un associé », a déclaré M. Van Berkom, qui avait embauché M. Wutherich pour ajouter de la profondeur à son équipe de direction et faciliter l'obtention de mandats. M. Van Berkom est à la recherche d'autres candidats parmi les gestionnaires de titres canadiens à faible capitalisation, mais qui n'auront pas nécessairement à investir dans sa firme. M. Wutherich, qui s'était joint à Van Berkom après avoir été analyste à **Standard Life**, aura le temps de réfléchir à sa carrière. Le rachat de ses actions par M. Van Berkom lui donne le coussin financier voulu. De plus, une clause de non-concurrence empêche le financier de 37 ans de se relancer en affaires à court terme.

Van Berkom, qui a 1,3 milliard de dollars en gestion dans les titres à faible capitalisation, tente actuellement de bâtir l'équipe de son *centre financier international* et sollicite des mandats de gestion de titres américains à faible capitalisation, une nouvelle spécialité.

### Sur les traces du patron

Trois mois après le départ de son patron, **Luce Desmarais** quitte à son tour le cabinet d'avocats **Byers Casgrain**, où elle était adjointe aux communications et à l'administration. Elle s'apprête à occuper le poste de directrice adjointe aux communications de la **Chambre de commerce du Montréal métropolitain**.

M<sup>me</sup> Desmarais travaillait en étroite relation avec le président de la Chambre, **David McAusland**, alors que celui-ci était associé directeur de **Byers Casgrain**. Il est passé chez **Alican** ce printemps, à titre de vice-président directeur général, services juridiques, et secrétaire. La nouvelle adjointe aux communications de la Chambre remplace **Eileen Murphy**, qui est maintenant à l'emploi du **Groupe CGI**.

Luce Desmarais, qui se contentera de dire qu'elle est « dans la trentaine », était à l'em-

ploi de **Byers Casgrain** depuis 1991. Adjointe de **François Roberge**, directeur des communications à la Chambre de commerce, elle sera notamment responsable des relations avec les médias.

### De Towers Perrin à State Street

**Élise Léger**, actuaire et conseillère de **Towers Perrin**, quitte cette firme pour se joindre au bureau montréalais du gestionnaire **State Street**. Ce gestionnaire veut renforcer son équipe de suivi des comptes de caisses de retraite canadiens, compte tenu du gonflement de son actif à 15,4 milliards de dollars.

Diplômée de l'**Université Concordia**, M<sup>me</sup> Léger, qui cumule six ans d'expérience professionnelle tour à tour au sein de **Sobeco**, de **Mercer** et de **Towers Perrin**, entre en fonction le 28 juin. « Elle a une excellente formation académique et complète actuellement son certificat d'analyste financier certifié », précise **Jean Dumoulin**, président-directeur général de **State Street** à Montréal.

À titre d'analyste senior, M<sup>me</sup> Léger verra à améliorer les processus de mesure de performance en fonction du risque (mesure-attribution et communication) et à s'assurer de la conformité des mandats avec les politiques de placement et les règles législatives et fiscales.

C'est la troisième embauche cette année pour **State Street**. En janvier, la firme a engagé la gestionnaire **Adelina Romanelli**, de **TD Gestion de portefeuille**, et elle a rapatrié **Tom Joles**, de la firme **Global Advisors**, de Floride, une société contrôlée par **State Street**. Il agit à titre de chercheur principal pour optimiser les stratégies de gestion de portefeuille.

### Merrill Lynch perd un négociateur

Le bureau montréalais de **Merrill Lynch Canada** perdra sous peu son négociateur principal d'obligations.

**Michel Trudeau**, 39 ans, négociateur pour **Midland Walwyn** pendant 15 ans avant sa mainmise par **Merrill Lynch**, compte prendre un mois de réflexion avant de décider de la tournure de sa carrière. ■

### AVIS À NOS ANNONCEURS

Veuillez prendre note qu'en raison du congé férié du 1<sup>er</sup> juillet, la tombée de réservation publicitaire et de livraison de matériel pour l'édition du 3 juillet est devancée.

Tombée réservation : 23 juin, 14 h.

Tombée matériel : 25 juin, 17 h.

Tombée section

Carrefour Les Affaires : 25 juin, 17 h.

La direction.

## Provigo déleste 125 employés à son siège social

Réjean Bourdeau

**Provigo** a délesté 125 employés administratifs à son siège social de Montréal et dans ses bureaux de Laval, a appris le journal **LES AFFAIRES**.

« Il s'agit de mises en disponibilité, indique son porte-parole, **Laurent Pepin**. Nous allons faire notre possible pour en replacer le plus grand nombre dans les prochaines semaines. »

### Une baisse des ventes de 1 milliard

Cette décision s'explique par la baisse de 1 milliard de dollars (G\$) des ventes du grossiste et détaillant en alimentation à la suite de la fermeture de sept établissements **Maxi** et **Maxi & Cie** en Ontario et de la vente de 41 magasins - essentiellement des supermarchés **Loeb** - à **Méto-Richelieu**.

La vente des magasins **Loeb** à **Méto-Richelieu** était une des conditions imposées à l'ontarienne **Loblaws** pour acheter **Provigo** en décembre.

Au moment de la transaction de 1,7 G\$, **Provigo** employait 24 000 personnes au Québec et en Ontario.

Au total, la filiale québécoise compte plus de 1 000 personnes dans ses bureaux administratifs.

### Des ajustements normaux

« Avec la perte de 15 % de notre chiffre d'affaires, il est normal qu'il y ait des ajustements », souligne M. Pepin. Deux vice-présidents (mise en marché et approvisionnement, **Provigo-Loeb**) et un vice-président (exploitation, **Maxi**) ont quitté.

Des postes liés à l'exploitation, aux ressources humaines, à la finance, à la mise en marché, au marketing et à l'approvisionnement ont aussi été touchés dans la semaine du 14 juin.

Selon M. Pepin, des efforts seront consentis par l'entreprise pour réaffecter des employés dans de nouvelles fonctions.

**Provigo** s'apprête notamment à créer 65 postes en *merchandising*.

Il rappelle également que **Loblaws** ouvrira trois nouveaux magasins à Laval, Québec et LaSalle, créant ainsi 1 000 emplois. ■

## Publications Transcontinental achète le groupe Investment Executive, de Toronto

L'éditeur **Publications Transcontinental (PTI)** a fait l'acquisition du groupe torontois **Investment Executive**, a annoncé son président, **André Préfontaine**.

Cette société, détenue auparavant par **Barbara Hyland**, publie 16 fois par année le journal *Investment Executive*, une publication spécialisée pour l'industrie des conseillers financiers et dont le tirage s'élève à 45 000 exemplaires.

Elle compte également *IE Money*, un des plus importants magazines de finances personnelles au pays avec six numéros tirés à 200 000 exemplaires chacun par année.

En plus des publications d'affaires, l'entreprise de 22 employés, sans compter les pigistes, possède le site Internet *investmentexecutive.com*.

**Publications Transcontinental** se prépare à investir pour consolider la position dominante de ses chefs de file, déclare M. Préfontaine. « Il s'agit d'une importante transaction pour nous », ajoute-t-il.

Grâce à cette acquisition, PTI devient un des plus importants éditeurs financiers au Canada et le seul à publier en français et en anglais. Parmi ses publications, on retrouve notamment le journal **LES AFFAIRES**, ainsi que les magazines *Affaires Plus*, *Commerce* et *PME*.

« Les nombreuses synergies qui existent avec nos publications actuelles sont évidentes, fait remarquer M. Préfontaine. Cet avantage unique nous positionne stratégiquement pour une expansion dans le marché en rapide croissance de l'information financière et d'affaires. »

En plus du secteur des affaires, PTI est présente dans les créneaux des sports, des 50 ans et plus et de l'information *style de vie*.

Après le *Journal économique de Québec*, *Preview Sports Publications* et *Hockey Business News*, il s'agit d'une quatrième acquisition depuis un an pour la filiale du **Groupe Transcontinental GTC**.

L'éditeur, qui emploie 300 personnes, réalise un chiffre d'affaires de 75 M\$. L'an dernier, son tirage total en Amérique du Nord était de 19 M d'exemplaires. ■

### LA CITATION DE LA SEMAINE

« Plus grande est la taille relative de l'appareil public, plus élevé est le taux de chômage à long terme; si les pays où les impôts sont élevés réduisaient leur fardeau fiscal de 10 points en proportion de leur production, leur taux de chômage à long terme diminuerait de trois points de pourcentage. »

- **Joint Economic Committee** du Congrès américain, cité par **Sam Boutziouvis**, **Conseil canadien des chefs d'entreprise**, *Opinions*, mai 1999.

### POUR DES RÉUNIONS D'AFFAIRES RÉUSSIES

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

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

**Quilliams**  
LAC BROME

1888 922-0404  
OU (450) 243-0404

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

# L'équilibre parfait de la technologie numérique et d'une conception compacte.

## Le plus petit appareil du monde à mégapixels\*

- Léger et compact
- Assez petit pour une poche de chemise

## Zoom optique x 2,5

- Optiques Canon supérieures pour plus de contrôle sur chaque image (grand-angle - téléobjectif)
- Objectif polyvalent en verre 28-70 mm (équiv. 35 mm)

## 1,3 million de pixels

- Capteur CCD de haute précision à mégapixels pour des images numériques supérieures
- Résolution de 1280 x 960



(Illustré taille réelle)

## Élégant boîtier en alliage

- Construction légère et durable
- Aussi solide qu'il est élégant

## Écran couleur de 2 po

- Pour la commodité du visionnement et du montage des images
- L'image que vous voyez est celle que vous prenez

## Ensemble de logiciels créatifs

- Comprend Adobe PhotoDeluxe 2.0, PhotoStitch (panorama)
- Compatible PC et MAC

## Voici le plus récent membre de la gamme PowerShot de Canon!

Toutes les caractéristiques du PowerShot A50 vous rappellent les qualités d'un superbe appareil photo. Il comporte tous les modes d'exposition que vous connaissez, pour vous aider à réaliser les effets désirés. Ses commandes intuitives se trouvent là où vous vous attendez à les trouver, avec des boutons distincts pour les opérations fréquemment utilisées. Ce nouveau venu polyvalent de la gamme PowerShot conjugue l'inspiration d'une appareil photo aux possibilités passionnantes du numérique.

**PowerShot A50**  
APPAREIL NUMÉRIQUE

Pour plus de renseignements, composer le 1 800 OK CANON

\*Avec objectif zoom optique

**Canon**

Si perfectionné...qu'il en est simple

### L'ACTUALITÉ

## Margarine Thibault mijote un projet d'usine à Trois-Rivières

Dominique Froment

**M**argarine Thibault, de Trois-Rivières, songe à construire une usine dans cette ville pour y produire de la margarine de canola. C'est ce qu'a indiqué au journal LES AFFAIRES Bernard Bergeron, président et directeur général de Thibault.

M. Bergeron, qui trouve qu'il est un peu tôt pour annoncer la nouvelle, estime que le projet nécessiterait des investissements de 5 à 10 M\$. « Nous sommes encore en soumission pour l'équipement », a-t-il précisé.

Cette nouvelle usine créerait une douzaine d'emplois. En tout, Thibault emploie 80 travailleurs à son usine de Trois-Rivières et à celle de Bromptonville (usine de J.-E. Bergeron, avec qui elle a fusionné en 1997).

« Il y a plusieurs années que nous songeons à ce projet, explique M. Bergeron. En 1995, nous avons étudié la possibilité d'acheter une usine en Équateur. »

Thibault a lancé la margarine *Nuvel Canola* il y a quelques mois et l'accueil des consommateurs est jugé très bon. La margarine de canola est meilleure pour la santé parce qu'elle contient moins de gras saturé et plus de gras polyinsaturé que le soya. (DF) ■

## Gilles Soucy rachète Kimpex Action

Les **Placements Gilles Soucy**, de Drummondville, ont acquis la totalité de l'actif de **Kimpex Action**, également de Drummondville. Kimpex s'était placée sous la protection de la *Loi sur la faillite* le 29 mars dernier. Les Placements Gilles Soucy détenaient déjà 33,7 % des actions de Kimpex avant le recours à cette loi.

Kimpex, qui emploie 230 travailleurs, dont une centaine à Drummondville, distribue des pièces pour véhicules récréatifs. De son côté, Soucy fabrique des pièces de caoutchouc, de plastique et de métal pour véhicules récréatifs, militaires et industriels. (DF) ■

# Alcatel reçoit une offre pour éviter la fermeture

Investissement Québec aiderait à la modernisation de l'usine de l'est de Montréal

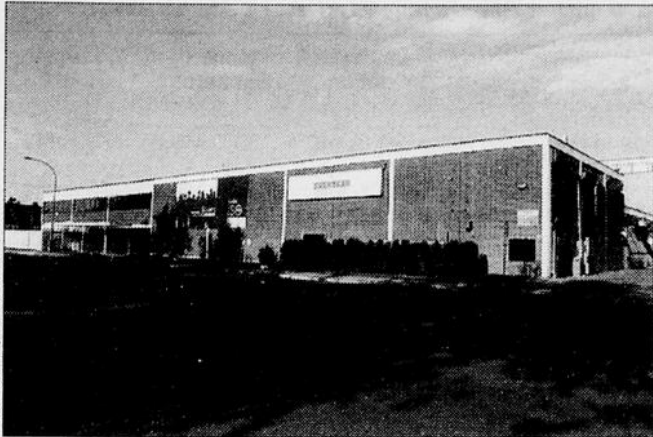
Dominique  
Froment

La société française Alcatel songe à revenir sur sa décision de fermer son usine de la rue Hochelaga, dans l'est de Montréal.

Selon ce qu'a appris le journal LES AFFAIRES, le fabricant de câbles pour les télécommunications étudie présentement une offre de financement d'Investissement Québec (anciennement la Société de développement industriel). Cette offre comporterait de généreux avantages pour moderniser l'usine, devenue vétuste.

Des informations veulent aussi que l'offre d'Investissement Québec porte sur le financement du rachat de l'usine par des membres de sa direction, financement auquel participerait le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Cette information est démentie par des sources proches du dossier.

« Vous focusez trop sur le rachat de l'usine, a lancé un informateur. Regardez Kenworth et Owens Corning; personne ne les a rachetées et elles ont été relancées quand



■ Alcatel pourrait profiter d'une aide financière après avoir annoncé la fermeture de son usine.

même. » Le 3 février dernier, la direction d'Alcatel a annoncé qu'elle fermait son usine du 9250 Hochelaga et transférait sa production à son usine de New Holland, en Pennsylvanie. Un dur coup pour ses 160 employés mont-réalais, dont la majorité sont membres de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ). La fermeture était prévue pour le 30 juin, mais le ministre des Finances du Québec, Bernard Landry, a obtenu un délai de quelques semaines. La surprise de cette

fermeture a été d'autant plus grande que cette usine serait la plus performante des 11 usines de la division des câbles d'Alcatel. La bonne gestion et l'engagement des employés ont suffi pendant plusieurs années à compenser la désuétude des équipements. Mais il semble que ce ne soit plus possible et qu'au lieu d'investir massivement dans la modernisation devenue incontournable, Alcatel ait choisi de fermer.

Joint par LES AFFAIRES, Marc Snyder, porte-parole

du Fonds de solidarité, s'est contenté de dire qu'Investissement Québec détenait la position de tête dans le projet de relance d'Alcatel.

Chez Investissement Québec, José Morin, conseillère en communications, a confirmé que son organisme a fait une offre à la haute direction d'Alcatel, en France. « Mais nous ne pouvons en dire plus pour l'instant », a-t-elle ajouté. Alcatel a annoncé en mars

dernier son intention de supprimer, sur une période de deux ans, 10 % de son effectif mondial de 120 000 employés. Entre 1995 et 1998, elle avait déjà aboli 30 000 postes. En 1998, Alcatel a réalisé des profits de 3,9 milliards de dollars (G\$), sur un chiffre d'affaires de 38 G\$, en forte hausse par rapport aux profits de 1,2 G\$ de 1997.

Nos appels chez Alcatel sont restés sans réponse. ■

## Le fabricant des jeans Cobra en difficulté

C.S.M. Boisvert, de Saint-Ludger, en Beauce, s'est placée sous la protection de la Loi sur la faillite. Cette société, qui emploie 300 personnes, appartient à Charles, Stéphane et Marc Boisvert. Elle fabrique des chandails et des jeans, notamment sous la marque Cobra.

Les difficultés financières de C.S.M. ne touchent aucunement les quelque 80 boutiques Cobra Jeans, qui sont détenues par leur père, Raymond Boisvert, par le biais de la société Vêtements Océan Canada.

La direction de C.S.M. Boisvert avait déclaré un bénéfice net de 82 000 \$ en 1997, par rapport à un chiffre d'affaires de 8,7 M\$. En 1998, le chiffre d'affaires s'est élevé à 9,5 M\$ mais le bénéfice net n'a pas été divulgué pour le classement dans la banque de données du journal LES AFFAIRES.

Le syndic responsable du dossier, Pierre Madore, du bureau de Saint-Georges (Beauce) de Raymond Chabot, n'a pu en apprendre beaucoup plus parce que l'affaire est encore toute chaude.

En principe, M. Madore dispose de 30 jours, soit jusqu'au 16 juillet, pour présenter une proposition aux créanciers. Or, étant donné la période des vacances estivales, il demandera probablement un délai.

« Nous travaillons sur un plan de relance, mais il est encore trop tôt pour prévoir s'il sera accepté, a indiqué M. Madore. Tout ce que je peux vous dire, c'est qu'il y a des personnes qui ont démontré un intérêt pour l'entreprise. »

Chez C.S.M. Boisvert, la direction s'est refusée à tout commentaire. (DF) ■



LCA  
Les Logiciels  
Concept-Allegro Inc.

- Solutions AN 2000
- Point-de-vente Gestion intégrée
- Services Conseils
- Traitement de données
- Développement sur mesure
- Solutions Multi-plate-formes

Simplicité Flexibilité Performance

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



## Des mesures de sécurité qui réduisent les autres à des 3 1/2 x 4.

### ► LA CLASSE M. À PARTIR DE 47500\$:

Au cours de 7 décennies, Mercedes-Benz n'a cessé de faire franchir des étapes majeures à la sécurité automobile : zones à absorption d'énergie, coussin gonflable, freins ABS, et maintenant, la Classe M. Un véritable catalogue des innovations que l'on trouve sur ce 4x4 en matière de sécurité automobile, de contrôle, de confort et de tenue de route.

► En véritable Mercedes, ses normes de sécurité sont en avance de plusieurs années sur ce que la loi exige. Un châssis des plus rigides soutenant un système d'éléments qui se déforment pour aider à gérer les conséquences d'un impact. Le Programme de stabilité électronique (ESP). Les quatre coussins gon-

**499\$**  
Une valeur  
équitable

flables à l'avant. Le freinage d'urgence assisté qui permet de réduire les distances d'arrêt en cas d'urgence.

► En tant que seul 4x4 à système de traction électronique aux 4 roues et suspension à 4 roues indépendantes, la supériorité de la Mercedes de Classe M se manifeste par une tenue de route et une stabilité exemplaires, sans rien sacrifier au niveau du confort.

► Chaque 4x4 «voudrait» pouvoir en dire autant. Ou mériter le prix de «Voiture mondiale» décerné au Salon de l'automobile de Genève, par un jury de 22 journalistes automobile internationaux, à la voiture qui convient le mieux à la conduite sur les cinq continents habités. Une seule peut y prétendre : la Mercedes de Classe M.

► Pour faire l'essai d'une Classe M

de valeur équitable, composez au plus vite le 1 800 387-0100. Ou visitez notre site web à [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca)



Mercedes-Benz

L'avenir de l'automobile

Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Credit Canada Inc. Chez les concessionnaires participants seulement. Chiffres basés sur un bail de 36 mois à faible kilométrage, avec valeur de reprise fixe, pour une ML320 Élégance, un taux d'intérêt annuel de 6,5% et un coût d'acquisition de 53 500 \$, transport non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte de 7 600 \$ (ou reprise équivalente), la première mensualité de 499 \$, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'enregistrement et d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 499 \$, plus taxes, représentant un total de 17 964 \$ plus les frais d'enregistrement et les taxes en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparations sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 c le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 35 845 \$, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les accessoires en option sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. \*P.D.S.F. de la ML320 Classique 1999. ©Mercedes-Benz Canada Inc., 1999, Toronto, Ont. Une Compagnie DaimlerChrysler.

# Le nouveau combat du ministre Jean Rochon

Stéphane  
Labrèche

**J**ean Rochon veut changer les choses pour le mieux. C'était son objectif au ministère de la Santé et cela l'est toujours dans son nouveau ministère, celui de la Recherche, de la Science et de la Technologie.

On connaît la force de caractère de ce membre du cabinet Bouchard. Les réformes qu'il a mises en place à la Santé ont été décriées et lui-même a été fortement critiqué. Jean Rochon a toutefois maintenu le cap.

Maintenant, il entend faire en sorte que le développement scientifique devienne la priorité du gouvernement. « C'est bien parti. Le gouvernement fédéral entend consacrer 1,5 milliard (G\$) de dollars au domaine scientifique en quatre ans. Nous investirons 400 M\$ d'argent neuf en deux ans », dit le ministre.

« Le ministère est créé et la structure est en place. Il ne reste plus qu'à élaborer la planification stratégique », ajoute-t-il. Premier défi : déterminer exactement combien d'argent est investi par le gouvernement, et comment.

Au passage, Jean Rochon risque (encore) d'en bousculer plusieurs. Par exemple, son ministère a entrepris d'analyser la question des



■ « Notre mission est de coordonner les projets de R&D et d'innovation dans tous les ministères », explique Jean Rochon.

centres de veille technologique; il en existe une douzaine. « Ce genre d'activités pourrait être fait par le ministère ou par les partenaires existants, mais il faut savoir quelle est la meilleure approche », explique-t-il. En bout de piste, certains centres pourraient être fusionnés ou

voir leur mission modifiée.

Le nouveau ministère de Jean Rochon est une bête à plusieurs têtes puisque son champ d'action touche plusieurs autres ministères, de l'Éducation à la Santé en passant par le Revenu.

« Notre vocation est transverse, au même titre que le

## Le portefeuille du nouveau ministère

	Innovation Québec	Valorisation Recherche	Total
Financement de la recherche	29,6 M\$	50,0 M\$	79,6 M\$
Transfert des connaissances	26,1 M\$	50,0 M\$	76,1 M\$
Défis en recherche et innovation		19,5 M\$	19,5 M\$
<b>Total</b>	<b>75,2 M\$</b>	<b>100 M\$</b>	<b>175,2 M\$</b>

Source : Ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie  
Tableau : LES AFFAIRES

ministère des Relations internationales, fait-il valoir. Notre mission est de coordonner les projets de R&D et d'innovation dans tous les ministères. » Bien sûr, l'idée est de maximiser l'impact des interventions gouvernementales.

M. Rochon illustre son propos en expliquant que son ministère aidera celui du Revenu à évaluer les demandes de crédit d'impôt. Même chose du côté de l'Éducation, qui développe des programmes de formation de courte durée dans les technologies de l'information pour atténuer les problèmes de main-d'œuvre dans ce domaine.

Au dernier budget, M. Rochon a obtenu un peu plus de 175 M\$ pour soutenir ses projets. Deux programmes ont vu le jour pour renforcer la recherche et l'innovation : *Innovation Québec* et *Valorisation Recherche Québec*.

Le nouveau ministère a déjà pris certaines initiatives, en participant notamment au financement de recherches qui

permettront de mieux cerner l'intérêt des jeunes pour la science et les technologies.

« Il faut toujours de l'argent pour démarrer des projets. S'ils sont pertinents, nous comblons les besoins en attendant que les autres ministères ou organismes soient prêts à embarquer », explique M. Rochon. Celui-ci espère en fait que son ministère prenne l'allure d'une locomotive.

Depuis sa nomination, le ministre a rencontré des gens de tous les milieux : centres de recherche, universités, entreprises, etc. Résultat : la planification stratégique sera bâtie autour de cinq principaux axes de développement.

### Cinq axes de développement

Le premier vise la relève. « L'âge moyen des chercheurs est de plus de 50 ans », indique le ministre, qui juge important d'aider les jeunes à poursuivre leurs travaux. *Innovation Québec* a

donc injecté 29,6 M\$ dans trois fonds sectoriels, l'objectif étant de dégager les jeunes chercheurs des tâches d'enseignement pour qu'ils consacrent plus de temps à la recherche.

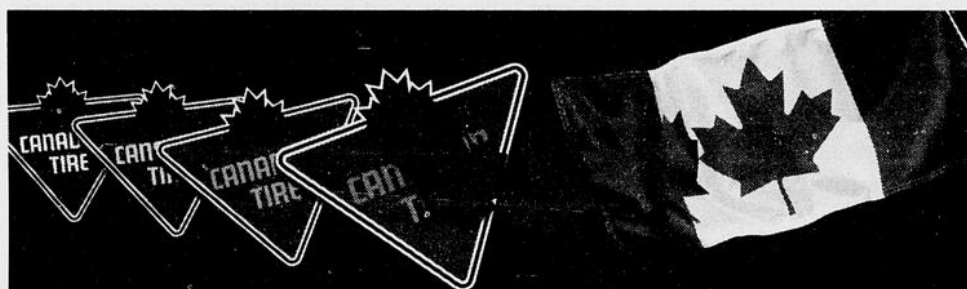
Le second axe touche l'infrastructure scientifique. M. Rochon laisse entendre que les centres de recherche, les universités et les entreprises pourraient être appelés à partager leurs équipements.

Troisième axe : le transfert de connaissances. La moitié du budget de *Valorisation Recherche* y sera consacrée, soit 50 M\$. Une partie de ces fonds pourrait aller à la création d'entreprises de valorisation dans les établissements d'enseignement. On estime que la structure actuelle ne parvient pas toujours à faire le pont entre un projet de recherche et la création d'une entreprise.

D'un côté, les chercheurs (entrepreneurs potentiels) sont mal préparés pour se lancer en affaires, et de l'autre, les sociétés de capital de risque ont de la difficulté à évaluer le risque. La création d'entreprises de valorisation permettrait de réduire l'écart entre les deux.

Axe numéro quatre : l'innovation. Il s'agit de soutenir les efforts des entreprises privées dans le domaine de la R&D et de l'innovation.

Quant au cinquième axe de développement, il touche la promotion et la diffusion de la culture scientifique. ■

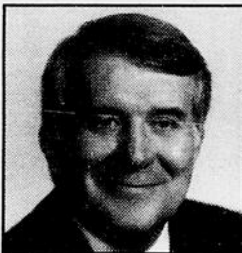


## CANADIAN TIRE ET SOURCE CANADA

Une entreprise canadienne dirigée par des Canadiens, la Société Canadian Tire continue d'être au service des Canadiens, comme elle le fait si bien depuis plus de 75 ans. Avec 430 magasins d'un océan à l'autre, Canadian Tire est fière de faire partie intégrante de la communauté canadienne. Canadian Tire et ses magasins associés emploient plus de 35 000 personnes, des gens de votre communauté, des gens que vous connaissez, des membres de votre famille, des amis à vous peut-être.

Chez Canadian Tire nous croyons que les bonnes affaires doivent rapporter à tout le monde. 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. Vous pouvez également visiter notre site Web à : [www.canadiantire.ca](http://www.canadiantire.ca)

**Canadian Tire et les fabricants canadiens : un partenariat qui a bien du bon sens.**



## NOMINATION Jacques Malo

Les membres du conseil d'administration du Centre francophone d'informatisation des organisations (CEFRIO) ont élu monsieur Jacques Malo à la présidence du conseil, le 11 juin dernier.

Depuis avril 1997, Jacques Malo\* occupe le poste de premier vice-président exécutif opérations de la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec.

Le conseil d'administration du CEFRIO pour l'année 1999-2000 est également composé de Monique Charbonneau\*, présidente-directrice générale du CEFRIO, Michel Lemieux\*, vice-président de Léger & Léger Recherche et stratégie marketing, Roger LePage\*, directeur des Services de conseil de Raymond Chabot Grant Thornton, Guy Massicotte\*, directeur du Bureau à la planification à l'Université du Québec, Jacques Pigeon\*, vice-président marketing et communications du Groupe conseil DMR, Marc Allaire, président de Technologies Multipartn'r, Daniel Audet, vice-président - affaires corporatives de Vidéotron Communications, Lucie Couturier, vice-présidente - exploitation de Cifra Médical, Xavier Fonteneau, secrétaire adjoint au ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie, Marielle Gascon-Barré, vice-rectrice adjointe à l'Université de Montréal, Pierre Lefrançois, vice-doyen - recherche et développement à l'Université Laval, Réjean Plamondon, directeur général à l'École polytechnique, et Pierre Shedleur, premier vice-président marchés affaires - secteur public (Québec) de Bell. Sont également membres du conseil à titre d'observateurs : André P. Caron, sous-ministre adjoint au ministère de l'Industrie et du Commerce, Jacques Lyrette, vice-président au Soutien technologique et industriel au Conseil national de recherches du Canada, Michel Paradis, chargé de mission - inforoute gouvernementale et aux ressources informationnelles au Secrétariat du Conseil du trésor, et Vincent Tanguay, directeur général - communications et multimédia au ministère de la Culture et des Communications.

\* Membres du Comité exécutif

CEFRIO  
Centre francophone  
d'informatisation  
des organisations

Le CEFRIO contribue à l'amélioration de la performance des organisations par l'appropriation des technologies de l'information et de la communication.

[www.cefrio.qc.ca](http://www.cefrio.qc.ca)

# Les Américains dans la mire des commerçants

Les Estriens lancent une offensive auprès des consommateurs du nord du Vermont

Martin  
Jolicoeur

**D**ouce revanche pour les commerçants du Québec. Après avoir cherché en vain pendant des années à freiner l'exode de leur clientèle vers les États-Unis, voilà que les commerçants québécois des régions frontalières se trouvent en position d'attirer les consommateurs américains.

À tout le moins, ceux de la région des Cantons de l'Est lancent une offensive. Ils misent évidemment sur la faiblesse du dollar canadien, mais également sur les résultats d'une première étude sur les besoins et habitudes de consommation des Américains établis à proximité de la frontière.

« Il existe au Vermont 100 000 Américains qui vivent à l'intérieur d'un rayon de 60 kilomètres de la région, explique l'auteur de l'étude, Réjean Beaudoin, de **Pragma Tourisme-conseil**. Ces Américains sont plus près du Canada que de la plupart des grandes villes de leur propre

## Les visiteurs américains d'un jour au Canada

	1994	1995	1996	1997
Nombre de voyages d'une journée	22,3 M	24,3 M	25,5 M	27 M
Dépenses au pays	863 M\$	1 G\$	1,1 G\$	1,3 G\$
Dépenses par visiteur par voyage	38,70 \$	41,20 \$	43,30 \$	48,50 \$

Source : Statistique Canada Tableau : LES AFFAIRES

pays. Tout ce dont ils ont besoin, c'est de se faire guider sur les lieux et sur la façon de trouver ici ce qu'ils recherchent. »

Le message fut entendu et le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC) vient d'octroyer 147 000 \$ à quatre organismes de la région (**Chambre de commerce du district Granby-Bromont**, **Chambre de commerce et d'industrie Magog-Orford**, **SIDAC King-Wellington** de Sherbrooke et **CLD Brôme-Missisquoi**) afin qu'ils mènent un projet pilote.

L'argent sert à subventionner la moitié des frais de publicité des commerçants ayant choisi d'annoncer dans *The Shopper*, une circulaire bimensuelle d'une vingtaine de

pages distribuée à 40 000 exemplaires dans le nord du Vermont. Les **Hebdos Transcontinental** ont lancé le produit au début du mois.

Le projet n'est pas sans soulever des remous dans la région, où l'on accuse les gouvernements de subventionner de façon détournée le **Groupe Transcontinental**. « Qu'il y ait un marché aux États-Unis à développer pour l'entreprise privée, je veux bien. Mais les gouvernements n'ont pas à s'ingérer dans la lutte que se livrent des journaux concurrents dans leur conquête du marché publicitaire », estime **Sharon McCully**, éditrice du quotidien *The Record*, de Sherbrooke, propriété de **Quebecor**.

Néanmoins, « le nord du

Vermont représente un potentiel commercial absolument énorme pour le Québec », explique **Francine Caya**, directrice de la Chambre de Commerce et d'industrie Magog-Orford, qui a lancé le projet.

L'étude, financée par **Développement économique Canada**, indique en effet que les Américains du nord du Vermont disposent d'un pouvoir d'achat deux fois plus élevé que les habitants des Cantons de l'Est. Leur revenu moyen par habitant dépassait les 30 000 \$ CA en 1996 (1 \$ US = 1,36 \$ CA), alors que celui des Estriens n'atteignait pas les 15 000 \$.

Ainsi, si les Vermontois étaient amenés à faire 1 % de leurs achats au Québec, les ventes annuelles des commerces de la région augmenteraient de 30 M\$ et 450 nouveaux emplois seraient créés, évalue Réjean Beaudoin.

« Bravo ! C'est fantastique, s'exclame **Michel Audet**, président de la **Chambre de commerce du Québec**. Je trouve l'idée géniale et j'espère que les Cantons de l'Est seront imités par d'autres régions. »

Ce dernier songe notamment à Montréal, qui pourrait à son avis miser davantage sur la population de l'État de New York. « On a tout ce qu'il faut pour les attirer. C'est une région à ne pas négliger », dit-il.

Vérification faite, aucune autre initiative du genre n'existe ailleurs au Québec, ou même au Canada. Or, l'expérience susciterait un intérêt

certain à Québec comme à Ottawa. « Mais on attend de constater les résultats », indique **Josette Dion**, attachée de presse au cabinet du ministre délégué à l'Industrie et au Commerce, **Guy Julien**.

Même prudence du côté des Hebdos Transcontinental, où on se dit néanmoins intéressé à reproduire le concept de la publication si l'expérience est concluante. ■

## Plus d'Américains et moins de visites aux USA

Jamais depuis le début de la décennie les Américains seront venus autant nous visiter.

Selon les plus récentes données de **Statistique Canada**, le nombre de voyages de moins d'une journée effectués par les Américains au Canada en avril a augmenté de 10,3 %, comparativement à pareille date l'année dernière. Cette donnée est représentative d'une tendance qui se poursuit depuis le début des années 1990. L'industrie du tourisme continue à attribuer cette croissance à la force de l'économie américaine, à la confiance de ses consommateurs, ainsi qu'à la faible valeur du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Pendant ce temps, les Québécois, tout comme les autres Canadiens, sont moins nombreux à traverser la frontière. Durant le mois d'avril, par exemple, le nombre de voyages effectués le même jour en direction des États-Unis a diminué de 14 % comparativement au même mois en 1998. (MJ) ■

LA VISION

à

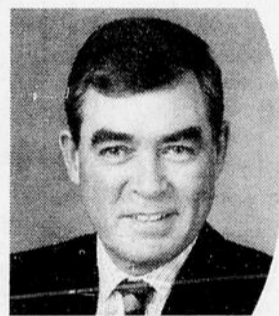
L'ŒUVRE

### Notre Vision :

*Nous serons les chefs de file en matière de création, de validation et d'interprétation des informations qui servent à mesurer et à améliorer la performance organisationnelle, et nous représenterons le choix qui s'impose pour tous ceux qui ont besoin de services de gestion financière, de certification et d'autres services spécialisés.*



Guylaine Saucier, FCA



Robert E. Lord, FCA



Michael H. Rayner, FCA

La profession de CA met sa Vision à l'œuvre pour le compte de ses clients et employeurs, partout au Canada et dans le monde.

Le 18 juin 1999, l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) accueille une nouvelle équipe de direction. Mme Guylaine Saucier, FCA, devient président du Conseil d'administration de l'ICCA. Mme Saucier est président du Conseil d'administration de la Société Radio-Canada et administratrice de plusieurs autres sociétés canadiennes. M. Robert E. Lord, vice-président du Conseil, Services professionnels chez Ernst & Young LLP, à Toronto, devient vice-président du Conseil d'administration de l'ICCA. M. Michael H. Rayner, FCA, continue à servir la profession et l'Institut à titre de président-directeur général de l'ICCA.

L'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) et les ordres provinciaux et territoriaux de compt-

ables agréés regroupent plus de 65 000 professionnels comptables et 8 000 étudiants au Canada et aux Bermudes. L'ICCA mène des recherches sur des sujets d'actualité dans le domaine des affaires et établit des normes de comptabilité et de vérification pour les secteurs privé et public ainsi que pour les organismes sans but lucratif. Il publie des recommandations sur le contrôle et le gouvernement d'entreprise ainsi que des documents destinés à la profession comptable. Il élabore des programmes de formation continue et représente la profession de comptable agréé sur la scène nationale et internationale.

**CA** Comptables  
agréés  
du Canada

Voir au-delà des chiffres

## Évolution du commerce international du Canada



Source : Statistique Canada

Un important recul des expéditions de voitures à destination des États-Unis a fait diminuer de 0,9 % la valeur des exportations internationales du Canada, en avril. Pour leur part, les importations ont enregistré un repli de 0,3 % durant la période. En baisse de 200 M\$, le surplus commercial a légèrement diminué pour s'établir à 2,4 G\$ en avril. Le solde commercial demeure néanmoins presque deux fois plus élevé qu'il y a un an.

## Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. su 12 moi en % <sup>3</sup>
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	mai	1,0	0,4	6,9
Nouvelles commandes	avril	-1,2	1,9	1,6
Commandes en carnet	avril	-0,4	0,1	-0,9
Mises en chantier (000)	avril	1,574	1,751	1,673
Production industrielle	avril	0,6	0,5	3,6
Balance commerciale (M\$)	mars	-21,195	-24,609	-250,640
Prix à la consommation	avril	0,7	0,2	1,7
Prix à la production	mai	0,2	0,5	0,1
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mai	4,2	4,3	4,4
Revenu personnel	avril	0,5	0,3	4,3
Indicateur avancé US	avril	-0,1	0,0	1,5
<b>Canada</b>				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	avril	0,7	0,5	4,2
<b>Demande intérieure</b>				
1. Ventes au détail	mars	1,1	-0,2	3,7
Ventes de voitures (000)	mars	1,6	1,7	3,6
2. Livraisons manufacturières	mars	2,0	-0,4	3,6
Nouvelles commandes	mars	-2,3	5,1	3,3
dont : biens durables	mars	-4,6	8,5	5,8
3. Inventaires manuf. (M\$)	mars	0,1	0,2	4,6
Ratio stocks/expéditions	mars	1,25	1,27	1,31
4. Mises en chantier (000)	avril	144,7	149,7	138,4
<b>Production</b>				
Produit intérieur réel	mars	0,3	0,1	2,5
Production industrielle	mars	0,3	-0,3	1,9
dont : manufacturière	mars	0,7	-0,3	3,6
Construction	mars	0,1	0,5	-0,2
Services	mars	0,4	0,2	3,0
<b>Secteur extérieur</b>				
Exportations de marchandises	mars	0,6	-0,7	8,6
Importations de marchandises	mars	0,2	0,6	9,0
Balance commerciale (M\$)	mars	2610,5	2491,1	21971,0
<b>Inflation</b>				
Prix à la consommation <sup>4</sup>	avril	0,5	0,4	1,0
Prix industriels <sup>4</sup>	avril	0,0	1,0	0,1
<b>Marché du travail</b>				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	mai	8,1	8,3	8,1
- Québec	mai	9,9	10,4	10,1
Rémunération hebdomadaire	mars	-0,5	0,4	1,8
<b>Statistiques trimestrielles</b>				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	I-99	4,2	4,8	3,1
Investissements †	I-99	4,8	5,9	5,6
Revenu personnel disponible †	I-99	1,7	2,7	2,4
Profits des entreprises †	I-99	25,6	13,0	-6,0
% d'utilisation des capacités industri.	I-99	83,1	82,6	82,0
PIB ÉTATS-UNIS †	I-99	4,1	6,0	3,9

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)

## Les consommateurs étaient au rendez-vous au premier trimestre

Selon Statistique Canada, la croissance économique au Canada au cours du premier trimestre s'est avérée vigoureuse, à hauteur de 4,2 %. La croissance aurait donc excédé les 4 % pour un deuxième trimestre consécutif.

## Les consommateurs

La poussée enregistrée au premier trimestre a la particularité d'avoir fortement été alimentée par les dépenses de consommation, qui avaient au contraire fait montre de léthargie au cours des deux trimestres précédents.

C'est un fait que les gains en matière d'emplois au cours de la seconde moitié de 1998 et en janvier 1999 avaient été de nature à mousser les dépenses de consommation. Au premier trimestre, ces dernières ont d'ailleurs crû fortement dans tous les secteurs. On savait déjà que les ventes d'automobiles avaient littéralement explosé au premier tri-

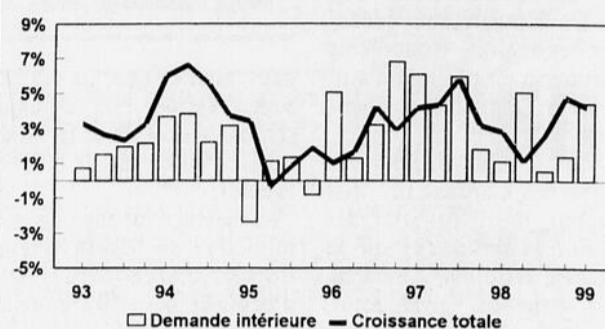
mestre. Cette forte hausse des ventes d'automobiles s'est reflétée comme il se doit sur les dépenses de consommation en biens durables.

Cette catégorie de dépenses porte typiquement sur des éléments d'un prix élevé, dont l'achat s'accompagne généralement d'un recours au crédit. Pour ces raisons, les dépenses en biens durables témoignent particulièrement de la confiance des ménages. Ce n'est donc pas une coïncidence si l'indice de confiance des ménages du Conference Board a fortement bondi au premier trimestre.

## Construction résidentielle

Pour la première fois depuis 1997, la construction résidentielle a contribué à la croissance économique. En effet, les mises en chantier se sont accélérées à compter du dernier trimestre de 1998 en Ontario, où elles ont continué

## Survol de la croissance économique au pays de 1993 à 1999



Source : Statistique Canada

sur leur lancée au premier trimestre de 1999. Ce trimestre a aussi vu une hausse des mises en chantier dans les provinces de l'Atlantique et en Colombie-Britannique. En plus de la construction de logements neufs, Statistique Canada rapporte de fortes augmentations des dépenses de rénovation et des commissions sur les ventes de logements existants.

## Les investissements

Les investissements du secteur privé en matière de machinerie et d'équipement continuent à alimenter la croissance. Ces investissements représentent maintenant 8 % de la production de biens et services au Canada, un sommet.

Au dernier trimestre, une large part de la hausse des investissements est attribuable aux ordinateurs et autre matériel de bureau. Le problème lié au passage à l'an 2000 n'y est peut-être pas étranger. Si on exclut les dépenses publiques en biens et services, on remarque que chaque grande composante de la demande intérieure finale a contribué à la croissance au premier trimestre de 1999. Cela n'avait pas été le cas au cours du trimestre précédent, où à part les investissements en machinerie et équipement, la forte croissance économique avait été le fait d'une hausse des stocks.

Cette hausse des stocks était semble-t-il surfaite, et les marchands ont profité de la forte demande intérieure au premier trimestre pour en écouler quelque peu, ce qui diminue l'impact de la demande intérieure sur la croissance économique. Un autre facteur en ce sens est la portion de la demande qui aurait été satisfaite par des importations. Pour se faire une idée, disons que la hausse des importations au premier tri-

mestre de 1999 équivalait au tiers de la hausse de la demande intérieure. Les fabricants locaux ont donc eu droit à leur part du gâteau ! Les exportateurs n'ont pas eu non plus à se plaindre, avec une augmentation des exportations de 8,5 % en rythme annuel par rapport au trimestre précédent.

La hausse a excédé plus de 20 % pour les automobiles. En général, on peut dire que les secteurs des biens manufacturés ont bien fait, en contraste avec certaines catégories de ressources naturelles, tels le pétrole, les produits agricoles, le poisson et le bois.

## Coup d'oeil sur la demande intérieure

Au dernier trimestre, les bénéfices des entreprises ont poursuivi leur progression pour se rapprocher de leur sommet précédent de la fin de 1997. Cela aidera en soi au maintien des investissements. Toutefois, les sources internes de fonds (profits non distribués et amortissement) ne suffisent plus à financer la totalité des investissements, d'où le recours au crédit extérieur, ce qui pourrait créer des hésitations au sein des États-majors des entreprises si les taux d'intérêt poursuivaient leur lancée.

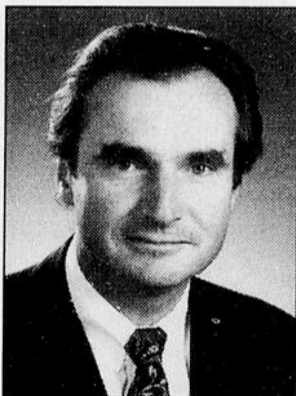
Cette montée appréhendée des taux d'intérêt pourrait aussi toucher les ménages, d'autant plus que les gains d'emplois ont été très modestes depuis février. ■



Marc

Pinsonneault

Marc Pinsonneault est économiste à la Banque Nationale.



André D. Godbout

Monsieur Éric A.T. Innes, président du conseil d'administration et chef des investissements, YMG Capital Management inc., est heureux d'annoncer la nomination de Monsieur André D. Godbout au Conseil d'administration de la société.

Monsieur Godbout détient une Maîtrise en administration des affaires (MBA) de l'université de Western Ontario, est membre du Barreau du Québec depuis 1975. Récemment Premier vice-président exécutif et administrateur chez Lévesque Beaubien Geoffron, Monsieur Godbout a occupé plusieurs positions au sein de l'Association Canadienne des Courtiers en Valeurs Mobilières, autant au niveau provincial que national. Il a été Gouverneur de la Bourse de Vancouver de 1991 à 1996. Monsieur Godbout est actuellement Président du conseil d'administration de la Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain et de la Fondation de l'athlète d'excellence du Québec. Il est également membre du conseil d'administration de Accessum inc. et de APG Solutions et Technologies inc.

Fondée en 1983, YMG Capital Management est une société de gestion de portefeuille bien diversifiée, dont la clientèle inclut plusieurs caisses de retraites, compagnies d'assurances, fondations et fortunes personnelles. En avril 1999, la société complétait l'acquisition d'Ultravest Conseil en investissement, ce qui portait l'actif total qu'elle gère à 11 milliards de dollars. Plus de 1,5 milliard de cette somme provient de dix importants clients du Québec.

La nomination de Monsieur Godbout confirme l'engagement de YMG Capital Management inc. à l'endroit de ses clients de l'Est du Canada, plus particulièrement de la communauté d'affaires du Québec.

# Entreprendre

## ● Café Dépôt ouvrira 25 bars à café dans des magasins La Baie au Québec

L'entente signée avec La Baie permettra à Café Dépôt de doubler le nombre de ses points de vente p. 15

## ● Labatt lance la Sol pour profiter de l'engouement des québécois pour les mexicaines

Même si leurs propres marques risquent d'y perdre des plumes, Labatt et Molson poursuivent la bataille des parts de marché avec la Sol et la Corona p. 18

**Ordiplan**

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

Internet  
Intranet  
Extranet

Montréal : (450) 655-8700  
Québec : (418) 686-0044  
www.ordiplan.com

# margo emballe médicaments, parfums... et brosses à dents

Le fabricant de Baie-d'Urfé est à l'étroit : acquisition en vue aux États-Unis

Dominique  
Froment

Même si l'ajout de 71 000 pi<sup>2</sup> à son usine de Baie-d'Urfé, dans l'ouest de l'île de Montréal, est encore tout récent, margo est déjà tout à l'étroit.

« On n'a plus de place ici; on n'a pas le choix, il faudra procéder à une acquisition aux États-Unis », confie Lorenzo Salvaggio, directeur général de margo (la raison sociale est en lettres minuscules seulement). Cette entreprise a investi 9,8 M\$ pour porter à 175 000 pi<sup>2</sup> la superficie de son usine. L'investissement inclut aussi l'achat d'équipement.

margo fabrique des emballages pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique. Presque toutes les grandes sociétés pharmaceutiques sont ses clientes : Merck Frosst, Glaxo Wellcome, Pfizer, Wyeth-Ayerst, Novartis, etc.

En fait, c'est margo qui fournit l'emballage pour tout le Viagra vendu en Amérique du Nord. Les parfums de Coty, de même que Preferred Stock et Just For Men, Grecian Formula et les brosses à dents Reach sont aussi vendus dans des emballages

conçus à Baie-d'Urfé. Tout comme Gravol, Centrum, Claritin, Allegra, Advil, Visine et Robitussin.

margo fait partie d'algroup wheaton, une des six divisions du géant suisse algroup (al pour aluminium). Le chiffre d'affaires d'algroup a atteint 10,6 milliards \$ (G\$) en 1998. Le groupe emploie 29 500 personnes dans le monde. La division algroup wheaton emploie pour sa part 7 500 travailleurs et son chiffre d'affaires s'est élevé à 1,4 G\$ l'an dernier.

margo, quant à elle, emploie 400 personnes à Baie-d'Urfé et réalisera un chiffre d'affaires de 55 M\$ cette année. Ses exportations à l'extérieur du Canada, aux États-Unis surtout et à Porto Rico, comptent pour 55 % de ses ventes. Ses emballages sont expédiés dans plusieurs pays par ses clients.

### Les attentes des clients ont changé

margo a été fondée dans les années 1950 et a changé de nom à plusieurs reprises à la suite de fusions et d'acquisitions. Ainsi, elle est passée dans le giron d'algroup il y a quatre ans quand celui-ci a fait l'acquisition de Lawson

## margo en un coup d'oeil

<b>Activité</b>	Emballages pour l'industrie pharmaceutique et cosmétique
<b>Siège social</b>	Baie-d'Urfé
<b>Employés</b>	400
<b>Chiffre d'affaires</b>	55 M\$
<b>Marché</b>	Amérique du Nord
<b>Actionnaires</b>	algroup (Suisse)
<b>Année de fondation</b>	Dans les années 1950

Mardon, dont faisait partie margo. Au fil des années, margo a aussi changé de vocation; elle se spécialise dans l'emballage de produits pharmaceutiques et cosmétiques depuis 12 ans.

Bien que la société appartienne à une multinationale, l'acquisition en vue aux États-Unis, qui devra être complétée au plus tard à la fin de 2000, sera menée par la direction de Baie-d'Urfé. « Nous sommes la seule usine du groupe à être spécialisée dans l'emballage pharmaceutique et cosmétique », explique M. Salvaggio, 44 ans, un comptable en management accrédité (CMA) diplômé de l'Université Sir George Williams (maintenant Concordia).

margo pourrait acquérir une société possédant plusieurs usines. « Avec algroup, la

question du financement ne pose aucun problème », précise son directeur général, qui a déjà commencé ses recherches de la proie idéale.

Au service de margo depuis 10 ans, M. Salvaggio a vu son marché se transformer au fil des années. « Avant, les sociétés pharmaceutiques ne nous parlaient jamais du prix. La seule chose qui les intéressait était la qualité. Maintenant, elles veulent la meilleure qualité au meilleur prix. »

### Vivre avec cinq syndicats

L'entreprise mise sur son savoir-faire très varié dans le

domaine de l'emballage. Elle peut tout faire, de la conception de l'emballage à son impression en passant par le graphisme. « On ne peut plus se contenter de remplir des commandes. Il faut trouver des façons de faire économiser de l'argent à nos clients, par exemple en leur suggérant d'utiliser un couleur de moins sur l'emballage ou un carton plus mince. »

Pour y arriver, margo profite de son appartenance à la division wheaton d'algroup, qui regroupe 54 sociétés dans le domaine de l'emballage, mais ayant chacune une spécialité différente. « Un one stop shop qui amène de l'eau à notre moulin. »

À la suite des fusions, mar-

■ Lorenzo Salvaggio : « Nos clients ne veulent plus seulement la meilleure qualité, mais le meilleur prix aussi. »

go se retrouve avec cinq syndicats dans son usine, des travailleurs d'origines ethniques variées et des cultures d'entreprise fort diverses. Une des principales tâches de M. Salvaggio a consisté à placer tout ce beau monde sur la même longueur d'onde, ce qui n'a pas été facile, admet-il.

margo a obtenu la norme ISO 9001 en 1994 et a gagné le Mercure de la qualité, catégorie grande entreprise, en 1996 (prix décerné par la Chambre de commerce du Québec). Elle a aussi été choisie fournisseur de l'année 1998 par la société pharmaceutique Hoechst Marion Roussel. ■

■ margo se charge de tout le Viagra vendu en Amérique du Nord !

Vous avez une entreprise de service ?  
Vous êtes consultant ?  
Vous voulez faire des alliances ?  
Voici un outil indispensable !

Les 300  
plus importantes  
**PME**  
du Québec...

... à la même adresse !  
www.lesaffaires.com



Édition 1999

# AlliedSignal investit 25,2 M\$ pour un nouveau moteur

Martin  
Jolicoeur

Profitant du Salon aéronautique du Bourget, tenu en France, la multinationale AlliedSignal a annoncé qu'elle investira 25,2 M\$ à Montréal au cours des trois prochaines années.

Sa filiale montréalaise, AlliedSignal Aérospatiale Canada, se verra confier le développement et la fabrication du régulateur hydromécanique de carburant et de l'actionneur d'aubes de redressement du AS907, le premier de la nouvelle famille de moteurs AS900. Celui-ci équipera l'avion d'affaires Conti-

ental Jet développé par Bombardier.

« Ce projet vient renforcer le positionnement de Montréal comme l'un des quatre pôles d'aéronautique au monde », estime le vice-premier ministre du Québec, Bernard Landry. Avec une industrie comptant 38 000 employés en aérospatiale et des ventes de 8 milliards (G\$) de dollars, le Québec fait effectivement figure de chef de file mondial dans ce secteur.

Investissement Québec contribuera au projet par un prêt de 2,8 M\$ sur 10 ans. AlliedSignal s'attend à créer de 50 à 80 emplois au cours des cinq prochaines années. ■

## Valleyfield Fibrex Québec • 10 M\$

Quadrant Pacific Capital Corporation, une société d'investissement de Vancouver, entend investir 10 M\$ d'ici quatre ans dans l'acquisition et la relance de l'ancienne usine de teillage Gilflax, de Valleyfield, qu'elle compte relancer sous le nom de Fibrex Québec.

À noter cependant qu'aucune entente finale n'a encore été conclue avec le syndicat de faillite. D'ici quatre ans, l'entreprise prévoit néanmoins créer quelque 40 emplois. (MJ) ■

## Laval Recall • 4M\$

Recall, spécialisée dans l'entreposage sécuritaire de données, investit 4 M\$ pour s'implanter à Laval. Ses nouvelles installations totaliseront une superficie de 4 000 pi<sup>2</sup>. Trente-cinq nouveaux emplois seront créés d'ici trois ans. (MJ) ■

## Boisbriand Demilec • 3,2 M\$

Le fabricant de systèmes d'uréthane Demilec investit 3,2 M\$ dans l'agrandissement de son usine de Boisbriand. Cet agrandissement de l'usine et de l'entrepôt de 21 000 pi<sup>2</sup> portera la superficie de ses installations à 65 000 pi<sup>2</sup>. (MJ) ■

## Beauport Métro Gagnon • 1,5 M\$

Métro Gagnon a investi 1,5 M\$ dans la rénovation et l'agrandissement du Métro Gagnon Place Seigneuriale, à Beauport. Pas moins de 5 000 pi<sup>2</sup> ont été ajoutés à l'établissement qui compte maintenant 19 000 pi<sup>2</sup>. (MJ) ■

## Drummondville L'Eau-Thentique • 1 M\$

L'Eau-Thentique, un centre d'esthétique pour les véhicules situé à Drummondville, investit 1 M\$ dans la construction d'une nouvelle suc-

ursale de 10 500 pi<sup>2</sup>. Une vingtaine d'emplois seront créés. (MJ) ■

## Chesterville Machineries Yvon Beaudoin • 1 M\$

Les Machineries Yvon Beaudoin, de Chesterville, ont investi 1 M\$ dans l'acquisition d'un nouveau découpeur au laser, un Trumpf 30-30 de 1 800 watts, apparemment le plus puissant au Canada.

Ce projet a permis l'embauche immédiate de trois nouveaux employés et pourrait permettre l'ajout d'une quinzaine d'autres en cours d'année. (MJ) ■

## Sainte-Aurélien Les Portes Saint-Georges • 800 000\$

Les Portes Saint-Georges, oeuvrant dans la fabrication de portes d'armoires de cuisine, viennent d'investir 800 000 \$ pour l'agrandissement de leurs installations, de même que pour l'achat de nouvelle machinerie.

L'entreprise a bénéficié de l'aide de la Société locale d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDÉ) de la Municipalité régionale de comté Etchemin (50 000 \$), de la société Rexfor (200 000 \$) et de la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de Beauce-Etchemin (125 000 \$).

Ces investissements ont permis la création de 15 nouveaux emplois et une dizaine de personnes devraient être embauchées dans un proche avenir. (MJ) ■

## Saint-Georges Outils Gladu Beauce • 750 000 \$

Outils Gladu Beauce a investi 750 000 \$ dans la construction d'une nouvelle bâtisse de 5 400 pi<sup>2</sup> à Saint-Georges, lui permettant ainsi de doubler sa capacité de production et d'aiguillage. Cinq emplois seront créés. (MJ) ■

Vous pouvez télécopier vos projets d'investissement à Martin Jolicoeur, au (514) 392-1586.

### MANOIR À vendre aux enchères

le 7 juillet à 19 h 30  
(sur place)  
Inscription à 18 h 30



26, rue Clark, Waterloo À quelques kilomètres de Bromont, superbe propriété construite en 1864 offrant charme et tranquillité dans un décor féérique ! Idéal pour propriétaire occupant ou pouvant être converti en centre de santé, restaurant, maison de retraite, etc., ce magnifique domaine comporte également des dépendances actuellement louées. Mise à prix : 215 000 \$ (prix sujet à réserve).

Visites à heures précises : 27 juin 14h, 29 juin 19h, 4 juillet 14h

Téléphone pour dépliant gratuit (450) 923-9300 • 1-877-603-9300

Société immobilière  
Contact inc.  
courtier immobilier agréé

## PRENEZ LA ROUTE DU GRAND LUXE.



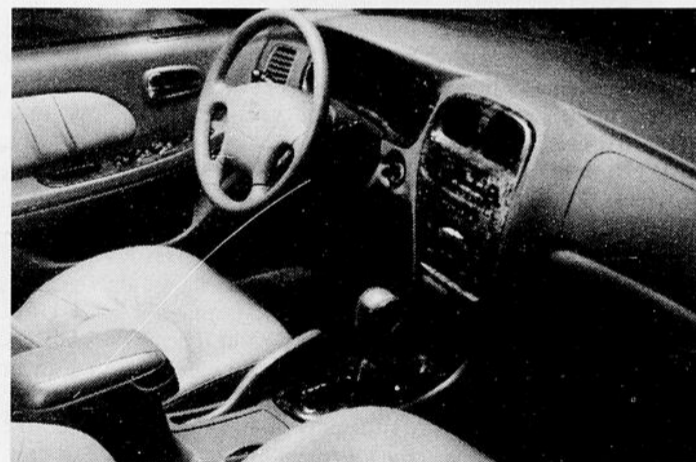
SONATA GLS

La nouvelle Sonata GLS est dotée d'un tableau de bord aux superbes contours au fini bois, de deux coussins gonflables à l'avant (puissance de déploiement réduite) avec dispositif de détection de présence de passager, de coussins gonflables latéraux en option, d'une radio de qualité avec lecteur de disque compact, de commandes électriques, d'un climatiseur, d'un nouveau moteur V6 tout en aluminium à double arbre à cames en tête et 24 soupapes, d'une suspension de technologie avancée à double bras oscillant à l'avant, d'une transmission automatique à 4 vitesses de nouvelle génération avec fonctions logiques ainsi que d'un système de freins antiblocage (ABS) et antipatinage en option. Faites-en l'essai dès aujourd'hui!  
Pour plus de renseignements, composez le 1 800 461-5695.

Garantie du groupe motopropulseur de 5 ans/100 000 km  
Programme d'assistance routière 24 heures de 3 ans/60 000 km

\*PDSF de la Sonata GL 1999 à partir de 19 495 \$, transport, immatriculation, préparation et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. \*\*Programmes de location de Les services financiers Hyundai. Offre d'une durée limitée. Programme de location pour une Sonata GL 1999 neuve, PDSF à partir de 19 495 \$, taux d'intérêt annuel de 4,75 %, mensualités de 229 \$ par mois pour 48 mois sans obligation au terme du contrat de location. Coût total de location : 10 992 \$ sur approbation du crédit. Option d'achat : 9 078 \$. Comptant de 1 950 \$, première mensualité exigée. Dépôt de sécurité de 300 \$. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation, d'administration et taxes en sus. Kilométrage annuel de 20 000 km, 8 c par kilomètre additionnel. Détails chez les concessionnaires.

## VOICI LA TOUTE NOUVELLE SONATA 1999



Une intermédiaire de grand luxe  
à partir de 19 495 \$:

OU LOUEZ  
À PARTIR DE **229** \$ PAR MOIS  
48 MOIS.\*\*



HYUNDAI

UNE ÈRE NOUVELLE

## Les franchises

# Café Dépôt doublera ses points de vente en cinq ans

Le franchiseur de Montréal ouvre 25 comptoirs dans des magasins La Baie

Dominique  
Froment

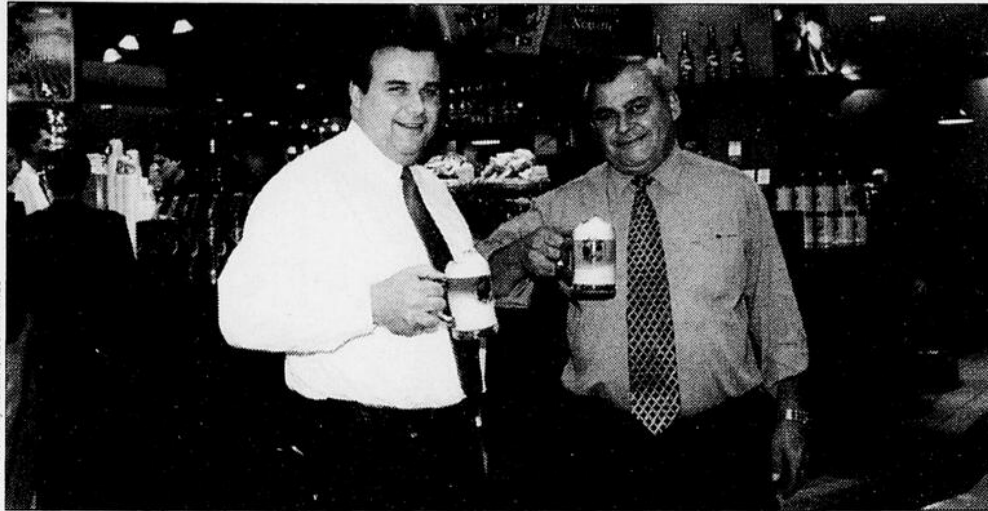
**C**afé Dépôt n'est pas le plus médiatisé des réseaux de bars à café, mais il poursuit néanmoins sa croissance à un rythme soutenu. Le franchiseur de Montréal vient en effet de réaliser un gros coup en signant une entente avec la chaîne de magasins La Baie.

Cette entente prévoit l'ouverture de 25 bars à café dans autant de magasins La Baie au cours des cinq prochaines années. Le premier a déjà ouvert au magasin de la Place Laurier, à Sainte-Foy. Le second ouvrira dans moins d'un mois au centre-ville de Montréal. Ces bars ou kiosques à café auront une superficie de 800 à 1 000 pi<sup>2</sup> chacun.

En fait, les Café Dépôt dans les magasins La Baie seront ouverts par l'homme d'affaires André Gareau, auquel le franchiseur installé au Centre de commerce mondial a accordé une licence d'exploitation de sa bannière uniquement valide dans les magasins La Baie. M. Gareau est celui qui, avec ses frères, avait fondé la chaîne de restaurants Frits, spécialisés dans les hot-dogs. Après avoir connu une expansion rapide, Frits a déclaré faillite en mai 1988.

« Si l'expérience est concluante, on pourrait étendre cette entente à des magasins La Baie à l'extérieur du Québec », confie Tony Elisii, cofondateur et actionnaire de Café Dépôt avec son frère Dominic. Tony, 37 ans, est vice-président de Café Dépôt, et Dominic, 49 ans, en est le président.

« Si ça va bien avec La Baie, on pourrait répéter l'expérience avec d'autres chaînes de magasins, ajoute ce dernier. La Baie va donner de la visibilité et de la crédibilité à notre bannière. » Café Dépôt ne paiera pas de loyer à La Baie



■ Tony (à gauche) et Dominic Elisii détiennent également la chaîne Muffin Plus.

mais lui versera un pourcentage du montant des ventes.

### L'expérience des Muffin Plus

Fondée en 1994, Café Dépôt compte 30 points de vente, tous situés au Québec. Huit d'entre eux ont pignon sur rue, comme celui situé à l'angle du boulevard Saint-Laurent et de la rue Prince-Arthur, à Montréal. Les autres bars à café logent dans des immeubles de bureaux et des centres commerciaux. Des 30

points de vente, 26 sont franchisés et les quatre autres sont détenus directement par le franchiseur. L'entente avec La Baie permettra de doubler le nombre de points de vente.

L'investissement total pour une franchise Café Dépôt avec pignon sur rue est d'environ 300 000 \$. Il est de 200 000 \$ pour un bar situé à l'intérieur d'un immeuble et de 100 000 \$ pour un kiosque dans un centre commercial.

Les franchisés doivent être des exploitants et non seulement des investisseurs. Ils versent des redevances de 7 % au franchiseur. Les revenus vont de 300 000 \$ pour un kiosque dans un centre commercial à 1 M\$ pour un établissement avec pignon sur

rue. Selon Tony Elisii, les Café Dépôt ont un menu plus limité que les bistros Van Houtte mais aussi varié que les Second Cup.

Même si la chaîne Café Dépôt n'a que cinq ans, les frères Elisii ne sont pas des novices dans le domaine de la restauration et du franchisage. Ce sont eux qui ont créé (en 1983) et qui détiennent toujours Muffin Plus; cette chaîne compte 24 points de vente au Québec et trois en Ontario, tous situés dans des centres commerciaux ou des immeubles de bureaux. Les frères Elisii s'affairent d'ailleurs à rafraîchir leur concept en rénovant les restaurants et en modifiant le menu. ■

## NOMINATION

M. Richard Neault, président et chef de l'exploitation de Canagex, est heureux d'annoncer l'arrivée de M. Roger Chiniara, à titre de conseiller au président de l'entreprise.

Roger Chiniara



M. Chiniara est reconnu pour son expertise comme gestionnaire de placements. Pendant près de quinze années, M. Chiniara a occupé le poste de président d'une filiale de placement de Alcan Aluminium Ltée, période au cours de laquelle il a réussi à positionner la caisse de retraite de cette société parmi les plus performantes au Canada. Depuis quelques années, M. Chiniara agit principalement comme conseiller financier auprès de comités de retraite et de placements de grandes sociétés et organismes publics et para-publics. M. Chiniara apporte à Canagex plus de trente ans d'expérience dans le domaine de la gestion de portefeuille.

La société Canagex offre des services professionnels de gestion de placements depuis plus de 25 ans. Elle occupe le 3<sup>e</sup> rang au Québec et le 16<sup>e</sup> rang au Canada en termes d'actifs gérés pour des clients institutionnels. Le total de l'actif sous gestion s'élève à près de 12 milliards de dollars.



Canagex

les aliments  
**M&M**

Les Mini Marchés  
du surgelé

Un concept d'alimentation d'avant-garde  
La solution repas des années 2000

- Devenez franchisés d'un magasin qui offre plus de 350 produits surgelés aux consommateurs.
- Magasin à petite surface misant sur un service à la clientèle hors pair.
- Déjà 267 magasins au Canada, dont 36 au Québec.
- Un programme de marketing éprouvé.
- Une formule clé en main.
- Un programme complet de formation.
- Un investissement minimal requis de 125,000 \$

Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles.

Pour plus d'informations, contactez :

Annie Lachance

(514) 626-0111 ou 1-888-387-6328 (ext. 231)

franchises  
disponibles

décor flamboyant emplacement idéal  
concept unique

PIZZÉDELIC

contactez : Marty Martindale, Vice-président  
téléphone : 514-382-4343 ext. 34, télécopieur : 514-382-4313

**PADGETT**  
SERVICES AUX ENTREPRISES

Gestion financière et consultation fiscale

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE  
CABINET COMPTABLE

30 ans d'expérience et  
420 cabinets en Amérique du Nord,  
40 cabinets au Québec

- Marketing efficace
- Soutien et formation continus
- Standardisation des méthodes de travail
- Logiciels taillés sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett

www.smallbizpros.com

padgett@generation.net

(514) 733-5400 • 1-888- PADGETT

Clair de Lune

La boîte à cadeaux  
Franchises enfin disponibles !

Laval, Granby, St-Hyacinthe,  
Place Laurier, Capital, Fleur de lys (Québec),  
Mall Champlain, Châteauguay,  
Promenade St-Bruno et autres territoires.

- clé en main
- un seul fournisseur
- formation complète
- soutien permanent
- mise de fonds 50 000 \$

Contactez M. Blanchard (514) 992-5731 ou (514) 389-5757



POT POURRI

FRANCHISES DISPONIBLES

La plus grande chaîne au Canada d'articles de cuisine, cadeaux et accessoires de décoration et de salle de bain, a des emplacements de premier ordre disponibles à :

CHATEAUGUAY, TERREBONNE, LONGUEUIL, MONTMAGNY,

QUÉBEC, AMOS, VAL D'OR, ROUYN, DOLBEAU,

RIVIÈRE DU LOUP, REPENTIGNY ET JOLIETTE.

Un programme de formation complet et un appui permanent sont assurés.

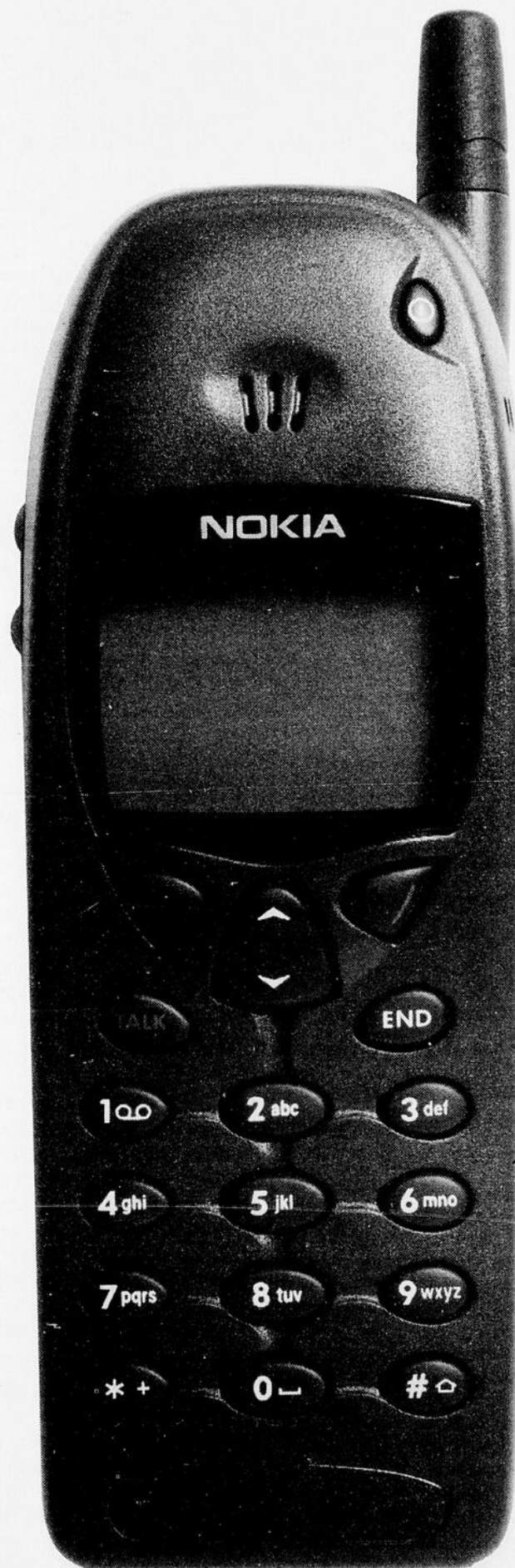
Capital nécessaire: 35 000 \$ et plus.

Communiquez avec: Monsieur Égide Blanchard

Téléphone : (514) 341-4000 Cell. : (514) 992-5731

# Il n'y a

# pas de frais



# cachés.

Contrairement à certaines compagnies de téléphonie mobile, Bell Mobilité<sup>MC</sup> ne vous impose pas de surcharge au Canada quand vous quittez le territoire couvert par le réseau numérique pour passer au réseau analogique. De plus, avec les nouveaux forfaits *Mobilité*, vous parlez quand bon vous semble. Voilà, pour nous, ce qui s'appelle aller un peu plus loin.

Pour en savoir plus, passez chez Espace Bell<sup>MC</sup>, dans un magasin Téléboutique<sup>MC</sup> Bell, chez un dépositaire Bell Mobilité ou chez l'un de nos détaillants; appelez-nous ou consultez notre site Web.

1 888 4MOBILE  
www.bellmobilité.ca

## Les nouveaux forfaits Mobilité

150 minutes 29 \$ /mois	400 minutes 49 \$ /mois
650 minutes 79 \$ /mois	800 minutes 99 \$ /mois
1500 minutes 159 \$ /mois	

- Minutes utilisables en tout temps<sup>†</sup>
- Aucun contrat
- Pas de frais d'itinérance<sup>\*\*</sup>
- Facturation à la seconde<sup>\*\*\*</sup>
- Conférence à trois, Renvoi automatique et Appel en attente inclus

<sup>†</sup>En vigueur pour les appels locaux et vocaux au Canada seulement. <sup>\*\*</sup>Seulement au Canada. <sup>\*\*\*</sup>Avec les forfaits numériques. Téléphone non compris. Taxes, services optionnels et autres frais (activation, accès mensuel au réseau, interurbain et temps d'antenne) en sus. Détails en magasin. Espace Bell<sup>MC</sup> et Téléboutique<sup>MC</sup> Bell sont des marques de commerce de Bell Canada. MC Marque de commerce de Bell Canada, utilisée en vertu d'une licence.



**Bell**  
Mobilité

## ENTREPRENDRE Marketing

# Molson et Labatt optent pour les mexicaines

Danielle Turgeon

Même si leurs propres marques risquent d'y perdre des plumes, Les Brasseries Molson et La Brasserie Labatt comptent bien tirer parti de l'engouement des Québécois pour le Sud. Chaque matin, partout en province, Molson livre de la *Corona Extra* et Labatt fait de même avec la *Sol*. Les mexicaines viennent tout juste de sortir de la Société des alcools du Québec (SAQ) pour mieux entrer dans les dépanneurs et supermarchés.

Pour Louis Lévesque, di-

recteur du marketing, de La compagnie des bières de spécialité Oland, distributeur de la *Sol* (voir autre texte), il était normal d'ajouter cette étiquette aux bières qu'il proposait déjà.

« Les bières de spécialité sont en croissance au Québec, dit-il. Avoir une bière importée dans les mains est une question de prestige. »

La *Sol* représentait un choix intéressant, particulièrement au moment où la *Corona Extra* allait aussi envahir le marché.

« Habituellement, Oland et Labatt se concentrent sur les bières européennes, en raison

de leurs liens avec *Interbrew*, constate Mario D'Eer éditeur de *Bière Mag*. Devant l'entrée en force de la *Corona Extra*, ils n'ont eu d'autre choix que de suivre. C'est la règle des affaires. »

Même s'ils vendent moins de leurs propres marques, M. D'Eer estime que les brasseurs ne perdent rien au change. « Les marques perdent des parts de marché, mais pas les brasseurs. Plutôt que de voir les consommateurs boire de la *Corona Extra*, Labatt aime mieux offrir aussi une mexicaine, quitte à vendre moins de *Labatt Bleue*. En bout de piste, la distribution leur rapporte beaucoup et ils n'ont aucuns frais de brassage. »

Pour fêter leur arrivée dans le marché de masse, *Sol* et *Corona Extra* ont eu droit chacune à une campagne de publicité qui se distingue des campagnes habituelles. On exploite leur caractère exotique et léger (4,5 % d'alcool).

« Nous voulions éviter les messages avec des jeunes en party sur le bord d'une plage », dit Hélène Saint-Amand, responsable du compte de la *Sol*, chez BOS.

La *Sol* est moins connue que sa rivale. Pour rapidement donner de la notoriété au produit, BOS a utilisé la télévision et créé quatre messages (deux francophones, deux anglophones) diffusés aux heures de grande écoute, de juin à août.

On y voit une serveuse qui pose des questions concernant la nouvelle bière à des *marichis* qui chantent le slogan *No Problemo*. Des messages ont aussi été placés dans les médias s'adressant à une clientèle jeune : les hebdomadaires *Hour, Voir* et le réseau d'affichage *Zoom*. Pour sa part, Alard et associés travaille avec une marque qui possède déjà une notoriété. Partout, la *Corona Extra* se sert avec une lime, ce qui est déjà un positionnement de marketing distinctif et efficace. L'agence a donc opté pour l'affichage extérieur de mai à juillet. Le concept est simple : une bouteille, une lime et la phrase *Disponible partout (enfin !)*. Ont suivi un peu de télévision sous forme de commande de capsules d'information et des publicités très ponctuelles dans les quotidiens.

« Nous positionnons la *Corona Extra* comme une bière du Sud et non du Mexique. La campagne a un ton très estival - jaune qui donne soif - mais la marque vit à l'année, elle se vend très bien à Noël », explique Anne Darche, vice-présidente, planification stratégique, chez Alard et associés. ■

## Avoir un pied-à-terre au Québec

Pour vendre leurs produits en sol québécois, les brasseries mexicaines doivent y posséder un siège social et des employés. La *Corona Extra*, fabriquée au Mexique par *Cerveceria Modelo*, est distribuée par sa filiale *Canacermex*, spécialement créée à cette fin. *Canacermex* travaille avec Molson.

Le scénario est un peu similaire pour la *Sol*, brassée par *Cerveceria Cuauhtemoc Moctezuma* et distribuée par La compagnie des bières de spécialité Oland dans le réseau de la Brasserie Labatt. Toutefois, dans ce cas, *Labatt-Interbrew* détient 30 % des actions de la brasserie mexicaine, de sorte qu'on reste un peu dans la famille. ■ (DT)

## IKON Solutions de bureau



Alan McLaren

C'est avec grand plaisir que Mike Abram, président de IKON Solutions de bureau, Inc. - Canada, annonce la nomination de Alan McLaren au poste de président de IKON Solutions de bureau pour le Marché du Québec. Alan, qui était vice-président aux ventes et à la mise en marché pour le Marché de l'Atlantique avant sa nomination, possède 14 années d'expérience dans l'industrie des technologies de bureau qui lui seront fort utiles pour son nouveau rôle de dirigeant.

IKON Solution de bureau, Inc. - Québec offre plusieurs gammes de produits primés ainsi qu'une approche technologique ouverte à l'endroit du Marché. La gamme de produits de IKON comprend notamment les photocopieurs analogiques et du matériel d'imagerie numérique Canon, Konica et Mita, des télécopieurs Canon et Panasonic, des imprimantes et des photocopieurs couleur Canon ainsi qu'une gamme de produits de reprographie à grande vitesse OCE exclusive.

La compagnie compte 150 spécialistes des ventes et du service dans ses succursales du Québec, incluant celles de Sherbrooke, St-Jean, Granby, St-Hyacinthe, Sorel, Joliette, Québec, ainsi que notre siège social du Marché du Québec qui est situé à Montréal. Avec nos partenaires des Services technologiques et des Services de gestion de IKON, nous offrons un soutien bureautique complet allant de la conception et la gestion de réseau à des services complets d'impartition.

**CHEVAUX : 222**  
**0 À 60 : 6,7 SECONDES\***  
**VOITURES COMME CELLE-CI : 0**



## LA TOUTE NOUVELLE MAXIMA 2000 DE NISSAN.

Voici le nouveau porte-étendard de la nouvelle philosophie de Nissan: la Maxima 2000. Déjà au premier coup d'œil, vous serez charmé par ses formes et son profil à la fois fluides, musclés et d'une rare élégance. Avec son moteur déjà reconnu comme «le meilleur moteur V6» de l'industrie,<sup>1</sup> le groupe motopropulseur est maintenant le plus performant de sa catégorie\*\*. Grâce à son empattement plus long, l'espace intérieur est aussi le plus spacieux de sa catégorie\*\* tout en étant d'un luxe et d'un confort jusqu'à présent inégalé. Au volant de la nouvelle Maxima 2000, vous avez entre vos mains un petit bijou de voiture complètement transformée. Mais comme c'est dans les petites attentions que l'on reconnaît la vraie nature des choses, la nouvelle Maxima 2000 vous offre aussi un système de sonorisation BOSE<sup>MD</sup> de 200 watts à réglage acoustique avec lecteur de disques compacts et sept haut-parleurs en plus des sièges en cuir Seton pour les versions SE et GLE. Déjà équipée d'un des meilleurs systèmes de direction de l'industrie, nos ingénieurs l'ont encore perfectionné à un point tel que vous le croirez directement branché à vos synapses. Et comme si ce n'était pas assez, ils se sont aussi penchés sur la suspension afin de vous procurer une tenue de route des plus confortables. Le vent vient de tourner. Et la Maxima 2000 y est pour quelque chose... Tenté? Passez faire un essai routier chez un concessionnaire Nissan ou visitez notre site à [www.2000maxima.com](http://www.2000maxima.com) La toute nouvelle Maxima 2000 de Nissan. **VOITURES COMME CELLE-CI : 0**



**TOUJOURS PLUS LOIN.**

**À PARTIR DE 28 590 \$<sup>††</sup>**

\* Selon Motor Trend, juillet 1999 (0 à 97 km/h). \*\* Berline intermédiaire importée.

† Selon Ward's Auto World, juin 1999. †† Les gens avisés lisent toujours les petits caractères et bouclent leur ceinture. Maxima GXE à partir de 28 590 \$ (modèle avec boîte manuelle à 5 rapports), frais de transport (966 \$), immatriculation, taxes et assurances non inclus. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindre. Modèle de la Maxima SE montré (avec boîte manuelle à 5 rapports) à partir de 34 800 \$.

# Rôtisseries St-Hubert a l'oeil sur la Gare Windsor

Martin  
Jolicoeur

Les Rôtisseries St-Hubert veulent ouvrir, à compter de l'automne prochain, une toute nouvelle succursale dans l'enceinte de la Gare Windsor à Montréal.

Le **Canadien Pacifique** (CP), propriétaire de cet édifice historique, véritable témoin du développement éco-

nomique de Montréal, serait sur le point d'annoncer une entente avec la chaîne de restaurants québécoise.

Selon les informations obtenues du CP, la rôtisserie s'apprête à louer un local de 10 000 pi<sup>2</sup>, qu'elle aménagerait au coût de plusieurs millions de dollars. Les négociations qui durent depuis de nombreux mois en seraient à l'étape finale de révision au

siège social du CP à Calgary.

Le local en question est situé tout juste à l'ouest du *Café Vienne* et de l'entrée principale de la Gare, rue de La Gauchetière. Si le projet se concrétise, le restaurant aura pignon sur rue et deviendra le voisin immédiat du **Centre Molson**. La *Salie des pas perdus*, lieu d'un nombre croissant de soirées mondaines, ne serait aucunement modifiée.

La chaîne a l'intention de faire de cet emplacement un de ses plus beaux restaurants en mariant son style à celui de l'édifice centenaire, inauguré en 1889. Le monument étant classé historique, tout projet de construction ou d'aménagement doit d'abord être soumis à l'approbation de la *Régie des sites et monuments historiques du Canada*. **Jacques Guilbert**, vice-pré-

sident au développement de St-Hubert, n'a pu confirmer la conclusion d'une entente. Mais il n'a pas nié l'existence de négociations avancées avec le CP.

Le restaurant serait le 17<sup>e</sup> de la chaîne à voir le jour sur l'île de Montréal. Son ouverture pourrait se faire aussi rapidement qu'à la mi-novembre.

Le CP occupe 300 000 des 400 000 pi<sup>2</sup> de locaux qu'on

cherche à louer, explique **M. Sandy Montgomery**, responsable de la location. Quelques 6 000 pi<sup>2</sup> sont occupés par le bureau de marketing des **Expos** de Montréal, et 3 000 pi<sup>2</sup> par un salon de coiffure, une caisse d'économie et un café.

Lorsque le bail avec St-Hubert sera conclu, le CP ne disposera plus que de 80 000 pi<sup>2</sup> à louer. ■



Quel bonheur ! Trimark a maintenant sept fonds d'actions canadiens dans lesquels on peut investir !

## FONDS CANADIENS TRIMARK<sup>MD</sup>

### FONDS CANADIEN



### FONDS CANADIEN DE CROISSANCE SÉLECT



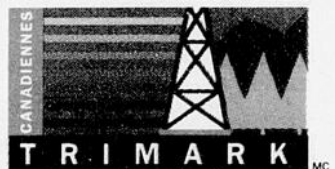
### FONDS D' ACTIONS RÉÉ



### FONDS D'ENTREPRISES



### FONDS DE RESSOURCES



### FONDS DE PETITES SOCIÉTÉS



### FONDS DE PETITES ENTREPRISES



Au centre de l'action **PLACEMENTS TRIMARK<sup>MD</sup>**  
1 800 200-5376  
[www.trimark.com/francais](http://www.trimark.com/francais)

La valeur de vos parts et le rendement de vos placements fluctueront. Des renseignements importants concernant tout fonds mutuel sont inclus dans le prospectus simplifié, que vous devriez lire attentivement avant d'investir. Vous pouvez obtenir des exemplaires du prospectus simplifié Trimark auprès de votre conseiller financier ou de Gestion de placements Trimark Inc. <sup>MD, MC</sup> Marque déposée / Marque de commerce de Gestion de placements Trimark Inc.

# Les gens d'affaires veulent leur part en Afrique

Création d'un fonds d'investissement de 300 M\$ par des entrepreneurs québécois

Suzanne  
Dansereau

L'Afrique, un continent oublié ? Si c'est le cas, ce ne sera plus pour longtemps. Un groupe de gens d'affaires québécois et d'ambassadeurs africains en poste à Ottawa viennent d'inaugurer un club qui a pour mission d'accroître la présence canadienne dans les projets de développement en Afrique.

Présidé par **Raymond Le-roux**, vice-président, de **SNC-Lavalin**, le *Club des ambassadeurs et des entrepreneurs pour l'Afrique* est dirigé par des représentants de compagnies comme **Hydro-Québec International**, **Tecsub International**, **Arca Exploration** et le **Groupe Chagnon** ainsi que par des ambassadeurs africains.

Le Club veut accueillir tous les professionnels et chefs d'entreprise intéressés à brasser des affaires sur le continent africain ainsi que toutes les entreprises africaines désireuses de traiter avec le Canada.

Sous la présidence de **Michel Clair**, pdg d'**Hydro-Québec International**, le Club mettra en place un fonds d'investissement. L'objectif est fixé à 300 M\$.

On prévoit organiser de nombreuses rencontres entre les gens d'affaires africains et canadiens. À Montréal en l'an 2000, on prévoit tenir un colloque sur l'eau réunissant plus de 3000 intervenants canadiens et africains.

« Ce ne sera pas un club social », promet **Raymond Savoie**, président d'**Arca Exploration** et ex-ministre québécois des **Mines**. Il est d'ailleurs l'un des instigateurs du Club. « Nous travaillerons d'arrache-pied pour que les compagnies québécoises et canadiennes aient leur juste part des contrats d'infrastructure qui sont accordés en Afrique. »

Selon des chiffres de la **Banque africaine de développement** (BAD), les besoins d'investissement dans les infrastructures en Afrique s'élèvent à 250 milliards (G\$) de dollars pour les 10 prochaines années - soit 25 G\$ par année. Les besoins concernent surtout l'approvisionnement en eau. Huit Africains sur dix n'ont pas l'eau potable et seulement 10 % de la population a accès à l'électricité.

Il est évident que ces besoins ne seront pas tous comblés du jour au lendemain, reconnaît M. Savoie. Or, selon lui, des contrats totalisant des milliards de dollars échappent chaque année aux firmes québécoises, faute d'informations

et de contacts. Au Canada, le Club servira d'abord de courroie de transmission pour les projets gouvernementaux africains financés par la Banque africaine de développement, la **Banque Mondiale** et le **FMI (Fonds monétaire international)**. Par exemple, à

elle seule, la Banque africaine investit 500 M\$ par an dans le secteur de l'eau.

Jusqu'à présent, ce sont les Européens qui ont obtenu la part du lion. Pour une raison évidente : ce sont les anciens colonisateurs, mais à l'heure de la mondialisation des mar-

chés et de la libéralisation des industries en Afrique - le continent se modernise, se privatise et se réforme, souligne-t-on -, les entrepreneurs canadiens pourraient faire d'importantes percées.

De leur côté, « les Africains comprennent les avantages de

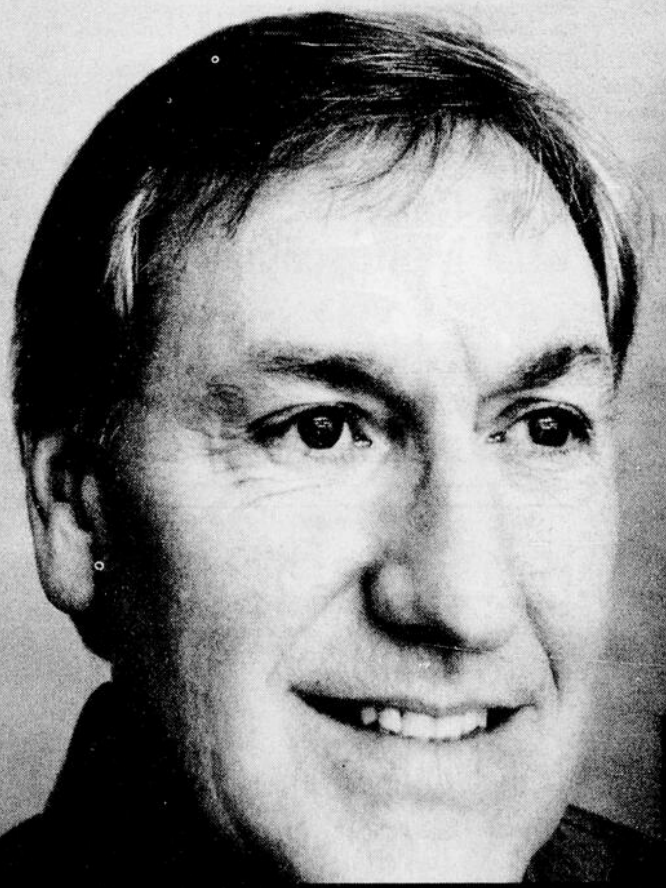
la diversification et ils sont prêts à se tourner vers les Canadiens », estime **Jean-Télé Udimba**, président et éditeur du journal **Diplomat**, également membre de l'exécutif du Club. D'ailleurs, les investissements canadiens en Afrique ont triplé depuis 1989, pas-

sant de 233 M\$ à 777 M\$ en 1997. Parmi les secteurs qui offrent les meilleures occasions pour les entreprises canadiennes, il y a les infrastructures, le pétrole et le gaz, l'eau, les télécommunications, le transport, les mines, l'énergie, l'agriculture. ■

## L'AN DERNIER, JEAN VÉZINA A VERSÉ 20 MILLIONS DE DOLLARS DANS LES RÉSERVOIRS DE SHELL. EST-IL SUPERMAN?

Soyons honnêtes, Jean a eu beaucoup d'aide de son équipe et d'une application fondée sur Lotus Notes<sup>MD</sup> appelée SIMON<sup>MC</sup> (Supplier Inventory Management Order Network), développée par Shell Services International pour assurer la gestion des stocks des fournisseurs. Grâce à SIMON, Shell Chimie a réduit les coûts de son processus d'approvisionnement et a réalisé une contribution additionnelle de 20 000 000 \$. SIMON a apporté de nombreuses améliorations : meilleur service à la clientèle, élimination des ruptures de stock, réduction des stocks de 60 % et baisse considérable des coûts de transaction. Mieux encore, Jean a contribué à la différenciation de Shell dans un marché plutôt axé sur les produits de base. Pour plus de détails sur la nouvelle version 5.0 de Lotus Notes, visitez le site [www.lotus.com/canada](http://www.lotus.com/canada)

LOGICIEL.SURHUMAIN



Lotus

Une compagnie IBM

ENTREPRENDRE

# LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• AFFAIRES •

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

• CADEAUX D'ENTREPRISES •

**BORDUAS, Éditeur & Marchand d'art**  
L'ART du cadeau corporatif!  
Gravures, tableaux, sculptures, objets d'art.  
Vaste choix et service très personnalisé.  
Tél. : (514) 271-6886  
www.borduas.com

• COMMERCE ÉLECTRONIQUE •

**www.NORTHBBQ.COM**  
Achetez votre Woodflame sur Internet!

• DÉMARRAGE D'ENTREPRISES •

Prêts aux étudiants entrepreneurs  
Un prêt sans intérêt jusqu'à 3 000 \$  
1 888 INFO-BDC www.bdc.ca  
 Banque de développement du Canada

**SDEV** SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE VILLE-MARIE  
Ça bouge au centre-ville de Montréal  
Notre site Internet est un des éléments du guichet multiservices qui vous aide à atteindre vos objectifs de réussite.  
www.sde-villemarie.qc.ca

• FORMATION •

**GRAPHOR** Tél. : (514) 522-5517  
Formation en infographie, multimédia et Internet  
Photoshop - Illustrator - QuarkXPress - Office - etc.  
Revendeur autorisé APPLE www.graphor.com

• IMMOBILIER •

Gestion immobilière Dufour Cinq-Mars ltée  
Nous gérons votre immeuble pour vous!  
(418) 688-8531 www.dcmp.qc.ca

**HOPEM** http://www.hopem.com

• INTERNET •

**AD@XCÉS** Tél. : (514) 990-4711  
• Conception de site web  
• Hébergement et gestion  
• Formation  
www.adaxces.com  
e-mail: info@adaxces.com

**WEB** Nom de domaine - Hébergement virtuel - Sites Web  
Meilleur rapport qualité-prix  
1-877-464-2926 http://www.jbcreationweb.com

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

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

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

• INTERNET •

**Commerce électronique**  
Conception et réalisation de sites Web interactifs avec transactions en ligne et catalogue.  
**À partir de 5000\$**  
Centre International de Recherches Appliquées sur Internet  
Avec notre logiciel: Visual Site Scripter  
Contactez Paul Laurent au: (450) 449-2335  
paul@affinter.com  
www.cirai.com

CONCEPTION DE SITES WEB  
Tél. : (514) 940-4346 ou (514) 842-7628  
http://pages.infinit.net/cpf/

Développement d'applications Lotus Notes / Domino  
Internet • Intranet • Extranet • Commerce électronique  
1-877-396-7881  
www.methoflex.ca

**GOUPE ITPS GROUP**  
http://www.itpsgroup.com Tél. : (514) 286-1454  
Technologies 00 - Le succès de vos projets informatiques  
• Méthodologie • Design patterns • Java • Linux • Formation

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

**MDM**  
votre site Web pour 399\$ par année incluant un courriel  
**WebShop Pro**  
(514) 253-1697 www.maximum-design.com

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

• LIBRAIRIE INFORMATIQUE •  
livres informatiques et de gestion **camelot.ca**

• RESSOURCES NATURELLES •  
**Gaz Métropolitain**  
www.gazmetro.com

• VÉHICULES •  
www.chryslercanada.ca

**Les 500** plus importantes entreprises au Québec et  
**Les 300** plus importantes PME au Québec à la même adresse  
www.lesaffaires.com

## MaxLink devient un géant en achetant deux concurrents

La société compte investir 1 milliard dans les systèmes de transmission multipoint locaux (STML)

Stéphane Labrèche

La société MaxLink Communications, de Toronto, vient de faire l'acquisition de ses principaux concurrents, WIC Connexus et Regional Vision. Le montant de la transaction s'élève à 50 M\$.

Ces sociétés étaient engagées dans une course afin de déterminer laquelle serait la première à offrir des services de communication sans fil de haute capacité. Rappelons que le gouvernement canadien avait accordé une seule licence d'exploitation par marché. En achetant ses concurrents, MaxLink détient maintenant des licences dans 207 marchés locaux, dont Montréal, comparativement à 33 auparavant.

« Cette transaction est importante, et pas seulement en

termes de prix. Elle nous permet d'avoir accès à tous les principaux marchés du pays pour y offrir un service bidirectionnel pour les données, la vidéo, la voix et le multimédia », déclare le président de MaxLink, **Joey Bell**.

Selon lui, l'entreprise peut maintenant saisir l'occasion pour établir un véritable réseau national. Au total, MaxLink entend investir 1 milliard de dollars (G\$) en quatre ans dans l'aventure.

« Nos actionnaires ont assez de ressources financières pour amorcer le travail. Nous pouvons initialement compter sur quelques centaines de millions de dollars », explique M. Bell.

Les STML

L'entreprise est détenue par un consortium d'investisseurs comprenant notamment Cla-

ridge, Capital Communication CDPQ, Société Gasbeau et US Wavelink Telecommunications.

Les STML (systèmes de transmission multipoint locaux ou local multipoint communication systems (LMCS) en anglais) représentent un nouveau système de communication.

Au lieu d'utiliser des liens optiques, les STML transmettent l'information par la voie d'ondes de très courtes fréquences.

Il s'agit en fait d'un réseau d'antennes réparties de façon à offrir la meilleure couverture aux utilisateurs.

MaxLink se positionne ainsi pour concurrencer les sociétés de télécommunication qui utilisent une infrastructure optique. « Grâce à la transaction, nous pouvons maintenant offrir des réseaux virtuels privés aux entreprises qui possèdent des établissements dans plusieurs villes », explique le président. En d'autres termes, MaxLink peut plus facilement rentabiliser son investissement.

L'avantage, c'est que la mise en place du réseau ne nécessite pas de travaux d'installation souterrains. Résultat : les investissements sont moins importants.

« Les STML sont beaucoup plus économiques au départ. Toutefois, la fibre devient moins coûteuse lorsque la demande dépasse un certain seuil », ajoute le président de MaxLink.

M. Bell souligne toutefois que l'occasion d'affaires principale se trouve dans les secteurs qui ne sont pas desservis (ou mal desservis) par les réseaux optiques.

C'est pourtant dans la région d'Ottawa-Hull qu'elle commencera la commercialisation de ses services, le mois prochain.

C'est là que MaxLink effectue des tests en collaboration avec Newbridge Networks depuis plus d'un an. Montréal et Calgary suivront d'ici la fin de l'été.

Souignons qu'à la suite de la transaction, Newbridge a décidé d'abandonner sa poursuite contre WIC Western International Communication, qui détenait 100 % de Connexus et 49 % de Regional Vision. ■

## Le MIM s'ouvre à l'économie numérique

Le Marché international du multimédia (MIM) ouvre ses portes à l'ensemble des industries de la communication. Informatique, Internet, télécommunications, cinéma, télévision et divertissement auront dorénavant leur place à cet événement.

Selon **Hervé Fischer**, président de l'événement, ce changement est devenu nécessaire pour faire place aux nouvelles réalités de l'économie numérique. « En raison de la convergence des technologies et de la multiplication des contenus, notre volonté est de faire du MIM un carrefour international pour les professionnels des technologies de communication du multimédia », dit-il.

Pour mener à terme sa stratégie de développement et d'expansion, le MIM s'est associé à **Martin International**.

Du 15 au 17 septembre prochain, à la Place Bonaventure, l'événement traitera de commerce électronique et des solutions d'affaires multimédias, de la télévision ainsi que des industries du cinéma et du divertissement. Plusieurs conférenciers de renommée internationale sont attendus.

« Notre but est simple : faire du MIM la plate-forme de concertation de l'industrie des nouvelles technologies de l'information et des communications », indique **Serge Martin**, président de Martin International. (SL) ■

**Auberge du Parc Inn**  
Prenez la vie du côté de la mer et découvrez le large  
**Thalassothérapie Paspébiac**  
Un lieu privilégié de séjour au rythme de la nature.  
1-800-463-0890  
www.aubergeduparc.com

## Vigilance Internet

# Un dépanneur à l'image de la pile qui dure et dure...

www.lesaffaires.com

### Les extranets à toutes les sauces

À l'image de la pile qui dure et dure, écrit le magazine *Convenience Store News*, l'Entreprise de l'année 1999 du journal LES AFFAIRES, **Alimentation Couché-Tard (ACT)**, grossit et grossit. Cela se fait à coups d'acquisitions chocs et de nouveaux magasins. En absorbant, en mars, la chaîne canadienne **Silcorp**, ACT bondissait du 21<sup>e</sup> rang du palmarès nord-américain 1998 des dépanneurs (*convenience stores*) au peloton des 10 premiers, selon le chef de direction de Silcorp (*csnews.com*).

ACT veut développer le marché de la distribution d'essence qui représente près du quart de son chiffre d'affaires, comme l'indique son rapport annuel de 1998 (*www.sedar.com*). Les synergies y sont fortes : les chefs de file de l'industrie américaine du dépannage sont d'ailleurs contrôlés par les pétroliers (*www.storecentral.com*).

Le nouveau géant de l'industrie n'a pas de concurrent canadien à sa mesure, observe le mensuel spécialisé américain *CSP*. ACT lorgne donc le marché américain d'un oeil intéressé. Alain Bouchard, président d'ACT et lauréat 1998 du Grand Prix de l'Entrepreneur (*www.canadianbusiness.com*) n'a certes pas fini de faire parler de lui et de son entreprise.

Les extranets, réseaux d'information privés reliant l'entreprise à ses clients et fournisseurs, favorisent l'expansion du commerce électronique et les transactions entre entreprises (*www.extranet-strategist.com*). Les fournisseurs peuvent voir, par exemple, où en sont les stocks de l'entreprise cliente.

Un exemple parfait est l'**Automotive Network eXchange (ANX)** qui, lancé en novembre dernier, relie une quarantaine de gros fournisseurs aux trois grands de l'automobile américaine (*www.anxo.com*). Plus près de nous, l'extranet de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST)** permet une gestion plus rapide des dossiers de santé et sécurité (*www.csst.qc.ca*).

### TECHNOLOGIE : tomate hydroponique

La culture hydroponique a une bonne feuille de route au Québec. **HydroSerre Mirabel** produit 10 millions de laitues par année et les **Serres du Saint-Laurent**, 100 tonnes de tomates par semaine. Ces légumes poussent dans l'eau, sans herbicides, et durent plus longtemps. L'**Université de l'Arizona** brosse un portrait de l'évolution de la culture hydroponique, indique comment poussent les tomates en

un tel milieu et comment éliminer ses parasites (*ag.arizona.edu*).

### L'INVESTISSEUR : marché des options

Le marché des options fait partie des produits dérivés dont la **Bourse de Montréal** désire obtenir l'exclusivité canadienne. Une option sur un bloc d'actions donne le droit d'acheter ou de vendre ce bloc, pendant une période de temps limitée, à un prix fixé d'avance. Le **WebFinancier** propose un outil d'estimation de la volatilité de l'option, basé sur la variation du prix de l'action (*www.webfin.com*).

### L'ENTREPRENEUR : hailleurs de fonds

Quelles sont les sources de financement privées et publiques pour l'entrepreneur ? Nombreuses, vous vous en doutez, ces sources sont partiellement répertoriées chez **Strategis**. On y trouve banques et caisses, programmes gouvernementaux et intermédiaires financiers de toutes sortes (*strategis.ic.gc.ca*).

### CURIOSITÉS : us et coutumes

Prenez garde aux « moutardiers » argentins qui aspergent de moutarde le dos des clients de restaurants pour mieux subtiliser leurs portefeuilles. À Madagascar, évitez de vous embrasser en public. Les plages ivoiriennes sont belles mais

dangereuses. Le ministère français des **Affaires étrangères** donne pour chaque pays ses recommandations quant à la sécurité, aux moyens de transport, aux conditions sanitaires, aux coutumes et législations locales (*www.dfae.diplomatie.fr*).

### CARRIÈRES : vrai ou faux?

Si on vous demande, en entrevue d'emploi, « quelles sont vos demandes salariales », répondez-vous : « C'est négociable » ? Encore 15 autres questions de ce genre et vous pourrez mieux évaluer votre état de préparation à une entrevue d'emploi. (Si vous avez répondu par l'affirmative, vous aviez tort.) (*www.careermag.com*)

### DIVERTISSEMENTS : loisirs créatifs

L'artisanat revient à la mode et s'affiche, en France, sous le terme de « loisirs créatifs ». Ces loisirs témoignent d'un goût pour la création manuelle et, peut-être aussi, pour la transmission de savoir-faire familial. Le site introduit à l'aquarelle, l'acrylique, la calligraphie, l'encadrement et aux figurines (*www.loisirs-creatifs.com*).

### MON ARGENT : au resto

Vous allez au restaurant et espérez en avoir pour votre argent. Pas question de payer (encore moins de

manger !) des viandes ayant été laissées aux températures de la pièce pendant des heures. Les informations de ce site sont valables pour l'île de Montréal (*www.cum.qc.ca*).

### LECTURES : leader d'aujourd'hui

Être un leader ne donne pas un ticket vers la popularité. Le leader mobilise l'organisation vers des changements pouvant être douloureux. Le leader pose des questions clés, n'apporte pas les réponses toutes faites et intègre dans son action les conflits qui sont à la base du changement et de l'innovation. Entrevue avec **Ronald Heifetz**, responsable du **Leadership Education Project** (John F. Kennedy School of Government). (*www.fastcompany.com*)

### AGENDA : À Sherbrooke

Les jeunes entrepreneurs et apprentis entrepreneurs de 18 à 29 ans pourront passer les deux premières semaines d'août au camp d'été de l'**Institut d'entrepreneuriat de l'Université de Sherbrooke**. Au menu : rédaction d'un plan d'affaires, séminaires (initiation au travail de groupe, exportation, Alena, CEE), ateliers et conférences. Loisirs et activités sportives seront aussi de la partie (*www.usherb.ca*).

(Des hyperliens permettent d'atteindre les sites suggérés dans cette chronique en visitant notre site : *www.lesaffaires.com* Cliquez sur *Chronique Vigilance Internet de la rubrique Sites utiles*. Vous y trouverez de l'information additionnelle sur les sujets de la semaine.)



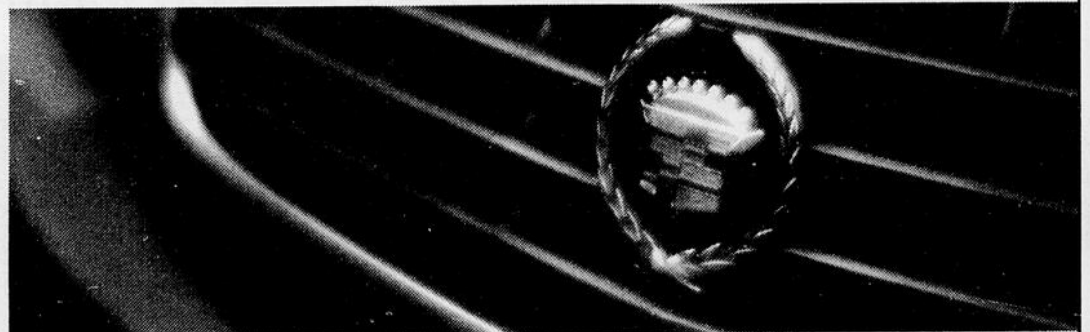
Jean-François

Barbe

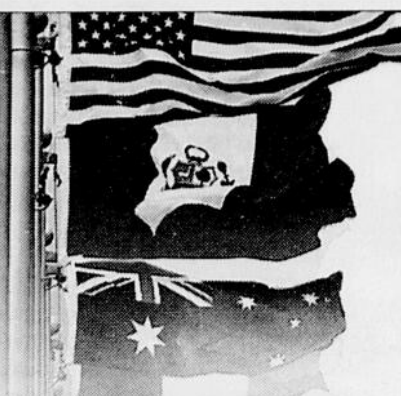


Votre Cadillac ne fera pas de vous un meilleur conducteur. Quoique... Pensez-vous qu'il est possible d'améliorer vos performances au volant? Peut-être bien. Si vous pouviez compter sur un système qui dicterait sa conduite à votre voiture avant que vous ne le fassiez vous-même. Ce système existe. C'est

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

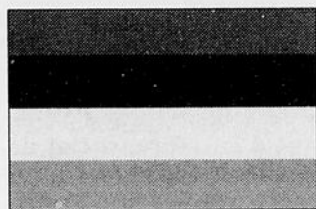


1 800 463-7483 • www.gmcanada.com™



## Commerce international

# L'île Maurice, pour allier exotisme et affaires



Située au cœur de l'océan Indien, à 2 000 km à l'est de la côte africaine, la République de Maurice est composée notamment de l'île Maurice et de l'île Rodrigues qui totalisent 1,1 M d'habitants.

La population mauricienne est composée à 94 % de personnes de moins de 65 ans et se distingue par une grande diversité culturelle issue de l'évolution de l'archipel, où se sont succédé, depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle, les régimes néerlandais (1598-1710), français (1710-1810) et anglais (1810-1968). Indépendant depuis 1968, l'archipel est une république depuis 1992.

Composée à 60 % de citoyens d'origine indienne, la population compte également une présence africaine, européenne et chinoise.

Dans le pays d'origine de Pierre Pascau et de Clifford Lincoln, bien que la langue officielle soit l'anglais, les langues créole et française sont couramment utilisées et 15 % de la population a le français comme langue maternelle.

Les principaux quotidiens de l'île Maurice sont en langue française. Sa capitale, Port Louis, fondée sous le régime français, est le centre économique du pays, abritant près de la moitié de la population. Les influences successives de la France et de l'Angleterre se reflètent dans l'appartenance de l'île Maurice au Commonwealth et à la Francophonie.

Sur le plan économique, la diversification des années 70 a mené le pays à un grand succès, ce qui en a fait un modèle de développement.

Bien qu'elle soit un des principaux producteurs de sucre, qui représentait 92 % des exportations avant la réforme, il ne compte plus que pour 6 % des exportations. L'agriculture représente moins de 10 % du produit in-

térieur brut (PIB). L'économie repose à 58 % sur les services, dont le secteur financier.

D'ailleurs, 1 500 sociétés s'y sont implantées depuis 1992 et l'île Maurice est devenue le premier centre off-shore de l'hémisphère sud. La production industrielle est surtout concentrée dans la zone franche créée en 1970 et dominée par l'industrie du textile. Avec 83 000 emplois, cette zone représente le principal employeur du pays. L'industrie touristique accueille 550 000 visiteurs annuellement.

Le pays compte sur une économie développée qui fait l'envie de plusieurs pays

émergents. Elle dispose d'institutions démocratiques, d'un système judiciaire fiable et fonctionnel et d'un environnement d'affaires bien organisé. L'île Maurice dispose d'infrastructures modernes et efficaces en matière de transport, d'énergie, de services publics et d'équipements de santé.

Le niveau d'alphabétisme (82,9 %) facilite la formation de la main-d'oeuvre. L'île Maurice consacre près de 4 % de ses dépenses à l'éducation, soit un peu plus de 5 % du budget.

L'île Maurice a connu une croissance économique supérieure à 5 % par an depuis 1994. Victime des contre-

coups de la crise asiatique et d'une importante sécheresse survenue en 1998 qui a décimé la récolte sucrière, la croissance a ralenti à 2,5 % pour l'année en cours.

Avec sa stratégie de zone franche et grâce à son ouverture sur le monde, l'île Maurice reçoit sa large part d'investissements étrangers et bénéficie d'un accès privilégié à plusieurs marchés stratégiques, notamment au marché du textile européen par l'entremise de la Convention de Lomé. L'île est un joueur important de la Communauté de développement d'Afrique australe.

Les échanges commerciaux entre l'île Maurice et le Québec sont marginaux. En 1998, ils représentaient 6,3 M\$ CA, dont 4,6 M\$ CA d'importations. Les principaux produits importés sont issus du textile, alors que les principales exportations québécoises vers l'île Maurice touchent l'aéronautique et le textile. Avec un secteur informatique dynamique et une politique de développement d'Internet et du commerce

électronique, l'île Maurice représente un potentiel de développement d'affaires non négligeable.

L'exotisme de ce pays soulève des questions pertinentes en matière de diversité culturelle, notamment en ce qui concerne les comportements à adopter dans le but de concrétiser des transactions.

L'île Maurice est une société pluriethnique qu'il convient d'apprendre à connaître avant de s'y aventurer. ■



Michel

Vincent

Michel Vincent travaille à la Banque Nationale. Il possède une maîtrise en droit commercial et international du London School of Economics.

### Renseignements utiles

- Chambre de commerce de l'Afrique australe de Montréal : (514) 389-5916
- Gouvernement du Québec : Richard Bourdeau : (514) 499-2199
- Gouvernement du Canada : www.dfait-maeci.gc.ca/
- www.maurinet.com
- www.worldworld.com
- www.lexpress-net.com
- Montréal International, Jeunes Ambassadeurs, Anouk Dansereau : (514) 987-8191
- Banque Nationale : Claude Lamarre (514) 394-6188

AIR CANADA



# Calgary au galop.

Optez pour l'un ou l'autre de nos deux vols quotidiens sans escale de **Montréal** à **Calgary**, assurés par nos Airbus 319 et 320 très modernes et confortables.

*Meilleure compagnie aérienne au monde pour le service aux passagers*

Prix 1998 du ATW



# Management

## ● L'Université de Sherbrooke utilise la formation comme outil de développement de l'entreprise

La faculté d'éducation de l'université vient tout juste de créer à cet effet un programme de deuxième cycle en gestion de la formation p. 30

NOTRE DISCIPLINE  
CONSEIL EN  
MANAGEMENT

**LGS**



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

Kathy  
Noël

La fatigue se fait sentir chez les capitaines d'entreprises privées québécoises qui doivent maintenir le cap sur la mer tourmentée des affaires.

Épuisés, nos gestionnaires ? « Essoufflés », corrige Serge Baron, associé principal et vice-président de Groupe CFC, une firme montréalaise de consultants en gestion des ressources humaines.

Les consultants de CFC ont visité récemment une centaine d'entreprises privées québécoises pour connaître les préoccupations de leurs gestionnaires. Ils ont trouvé des cadres souvent dépassés par les événements. La concurrence, les marchés internationaux, la poussée des nouvelles technologies, la croissance accélérée : les défis se succèdent pour eux à la vitesse de l'éclair.

« Ça va plus vite qu'on pensait et ça étonne un peu tout le monde, poursuit M. Baron. Les gestionnaires ont pris sur eux de faire arriver les choses, mais ils sont fatigués, certains sont même en burnout. »

# Les gestionnaires sont essoufflés

Une étude québécoise dresse un tableau inquiétant

Les entreprises comptent moins de gestionnaires qu'auparavant. Ceux qui restent doivent être encore plus performants. Ils cumulent les séminaires de formation en management, multiplient les réunions et prolongent leurs heures de travail. Ils doivent incarner l'autorité et la souplesse, être à la fois patron et coach, tout en comparant la performance de leur entreprise à celle des meilleurs. Ouf !

L'étude du Groupe CFC a fait ressortir les nouvelles préoccupations cachées derrière les cernes des cadres fatigués. « Ce que nous annonçons comme des enjeux futurs sont devenus des enjeux actuels et d'autres enjeux sont en émer-

## Ce qui tracasse les gestionnaires

- 1- La recherche constante de la valeur ajoutée
- 2- La gestion sans marge
- 3- La maîtrise des soft skills ou habiletés interpersonnelles
- 4- L'équilibre travail-famille

gence. L'avenir est arrivé », souligne Jean-Michel Masse, directeur des Services de formation de CFC.

Les cadres d'entreprise se disent de plus en plus préoccupés par la recherche constante de la valeur ajoutée. Plus que jamais, ils doivent prendre leurs décisions en fonction d'offrir le meilleur service à moindre coût. « Les entreprises doivent revoir toutes leurs activités avec les lunettes de la valeur ajoutée pour le client », indiquent les dirigeants de CFC.

Les systèmes de gestion informatisée tels que SAP, qui rendent l'information accessible à tous les échelons de l'entreprise, sont un autre casse-tête pour les gestionnaires. Ils rétrécissent leur marge de manoeuvre.

France Dupéré, vice-présidente des ressources humaines chez Disque Amérique - elle était chez ABB au moment de l'étude - constate que les gestionnaires ont du mal à s'adapter à ce nouvel environnement.

« Avant, ils possédaient de l'information que les em-

ployés subalternes n'avaient pas et donnaient ce qu'ils voulaient bien donner. Maintenant qu'ils ne sont plus les seuls diffuseurs de cette information, ils doivent être des *coachs*. C'est un mot à la mode, mais encore vide de sens pour la majorité des gestionnaires », dit-elle.

Les habiletés sociales des dirigeants, ou *soft skills*, seront de plus en plus sollicitées. « L'arrivée de l'informatique devait dynamiser les entreprises, mais il manque les habiletés interpersonnelles. Cet environnement très complexe rend plus nécessaire qu'avant le facteur humain », note Serge Baron.

Enfin, les dirigeants se questionnent de plus en plus sur leur intégrité personnelle et l'équilibre travail-famille. Fatigués, essoufflés ? Mme Dupéré ne va pas jusque-là, mais elle a vu des gestionnaires marcher sur une corde raide. « Ils sont à un point de ressources minimales et leur charge de travail est grande. Si un confrère tombe malade, ils ne peuvent pas prendre sa tâche. Elle sera répartie entre

les autres, qui risquent de tomber à leur tour. »

Et l'avenir ne promet pas la tranquillité d'esprit. Au contraire, la mer sera de plus en plus houleuse et les vagues, de plus en plus hautes. « Ça peut devenir plus amu-

sant qu'avant d'être gestionnaire, mais si on n'a pas les habiletés interpersonnelles et la souplesse, ça va être encore plus stressant, indique Serge Baron. Les futurs gestionnaires devront être choisis en fonction de ça. » ■



■ Serge Baron : « Les gens qui aiment développer leurs aptitudes personnelles seront bien servis dans les entreprises de demain. Ce ne sera pas plate d'être gestionnaire ! »

CHAMPS D'EXPERTISE

## « Évaluation d'entreprises »

Un comptable agréé possède l'expertise en information décisionnelle nécessaire à la mise en œuvre de stratégies d'entreprises gagnantes.

<http://www.ocaq.qc.ca>

CA

Comptables  
agréés  
du Québec

Voir au-delà des chiffres

# L'ordinateur à des fins personnelles, c'est interdit

Une suspension de 10 jours sans solde pour l'utilisation pendant les heures de travail

L'employeur est en droit de s'attendre à ce que son employé fournisse une prestation normale et satisfaisante de travail.

Or, lorsque la productivité d'un employé est altérée par l'exécution d'activités personnelles avec l'ordinateur du bureau pendant les heures de travail, l'employeur est justifié de sanctionner une telle situation.

Il s'agit, selon une récente décision du Tribunal d'arbitrage<sup>1</sup>, d'une simple question de « gros bon sens ».

## Les faits

Le plaignant travaille à titre d'agent d'approvisionnement pour une municipalité et compte 25 ans d'ancienneté. Ses tâches consistent à remplir les commandes d'achat et à assurer leur suivi.

En juin 1994 et janvier 1995, le plaignant reçoit des avertissements de l'employeur, lui reprochant essentiellement le retard inacceptable dans son travail.

En effet, la production du

salarié en question représente à peine 60 % de celle de la moyenne des autres agents d'approvisionnement, et l'employeur reçoit des plaintes de certains utilisateurs quant à la qualité du travail de l'agent.

En mars 1995, l'employeur impose au plaignant un avis disciplinaire formel en raison de sa désobéissance aux ordres et directives de son supérieur, de même qu'en raison du retard indu dans l'exécution du travail qui lui est assigné.

À l'automne 1996, la situation du plaignant ne s'améliore pas. En effet, il présente encore une fois une baisse significative de productivité comparativement à ses collègues.

L'employeur ne peut s'expliquer cette baisse que par d'autres occupations durant les heures de travail.

Cette supposition est confirmée lorsque, à quelques reprises, le supérieur du plaignant constate sur l'écran d'ordinateur de ce dernier des données totalement étrangères à celles

s'y trouvant ordinairement.

Compte tenu des circonstances énoncées plus haut, la municipalité suspend sans solde le plaignant pour une durée indéterminée afin d'enquêter sur la situation. L'enquête effectuée par le chef de la division informatique révèle que la ressource informatique municipale est utilisée par le plaignant à des fins personnelles, ce dernier effectuant de la programmation en numérotologie pendant ses heures de travail !

Le chef de division constate en effet que ce programme de numérotologie occupe un espace considérable sur le disque dur.

## Rencontre avec le plaignant

L'employeur organise donc une rencontre avec le plaignant à ce sujet.

Ce dernier ne nie pas avoir utilisé son ordinateur à de telles fins, il avance toutefois que cela s'est produit durant ses pauses-café ou les heures de dîner. De plus, il argue

qu'il s'est mis à faire de la programmation en numérotologie à des fins thérapeutiques, cela lui permettant de « reprendre le collier » et de s'encadrer au travail après sa dépression nerveuse.

L'employeur considère toutefois cette pratique inacceptable et, compte tenu du nombre élevé d'avertissements reçus par le plaignant, il juge qu'une suspension de 10 jours sans solde est amplement justifiée dans les circonstances. C'est précisément cette suspension que le plaignant contestait par le biais d'un grief.

## Décision du tribunal d'arbitrage

Dans son jugement, le Tribunal mentionne de prime abord que la Ville a clairement mis en preuve les faits reprochés au plaignant, soit l'utilisation à des fins personnelles de son ordinateur de travail.

Le jugement indique que la production insuffisante au travail atteste de façon éloquen-

te l'insuccès des vertus thérapeutiques avancées par le plaignant à l'égard de ses activités en numérotologie. En effet, selon le Tribunal, ses excuses ne permettent pas au plaignant de s'exonérer du reproche qui lui est fait par la Ville.

Le Tribunal considère que la faute du plaignant est d'autant plus grave qu'il a utilisé sans permission aucune l'ordinateur qui est mis à sa disposition pour exécuter son travail d'agent en approvisionnement.

Il juge que même s'il n'existe pas de politique interdisant expressément l'utilisation d'équipement informatique à des fins personnelles, il n'en demeure pas moins que le « gros bon sens » fait en sorte d'exclure toute activité personnelle qui nuit à la prestation de travail que la Ville est en droit de s'attendre de la part de ses salariés, et pour laquelle ces derniers sont rémunérés.

De plus, les agents d'approvisionnement ont déjà été mis en garde contre la contamina-

tion de virus par des logiciels ou des disquettes provenant de l'extérieur. Le plaignant a donc potentiellement mis en péril le système informatique de l'employeur par ses faits et gestes.

Le Tribunal considère qu'en raison des circonstances susmentionnées, la suspension de 10 jours sans solde imposée au plaignant ne constitue pas une sanction disproportionnée, ni discriminatoire, puisque ce salarié a déjà reçu par le passé des avertissements au sujet de son rendement au travail. ■

<sup>1</sup>: Syndicat des fonctionnaires municipaux de Montréal (S.C.F.P.) et Montréal (Ville de) Me Diane Sabourin, arbitre, T.A. 1016-4193, 1999-04-09. D.T.E. 99T-478.



Jean-Claude Turcotte

Me Jean-Claude Turcotte est avocat au cabinet Loranger Marcoux.

VOUS VOULEZ RÉORIENTER  
VOTRE CARRIÈRE ?

CLIQUEZ À LA  
BONNE ADRESSE !

[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

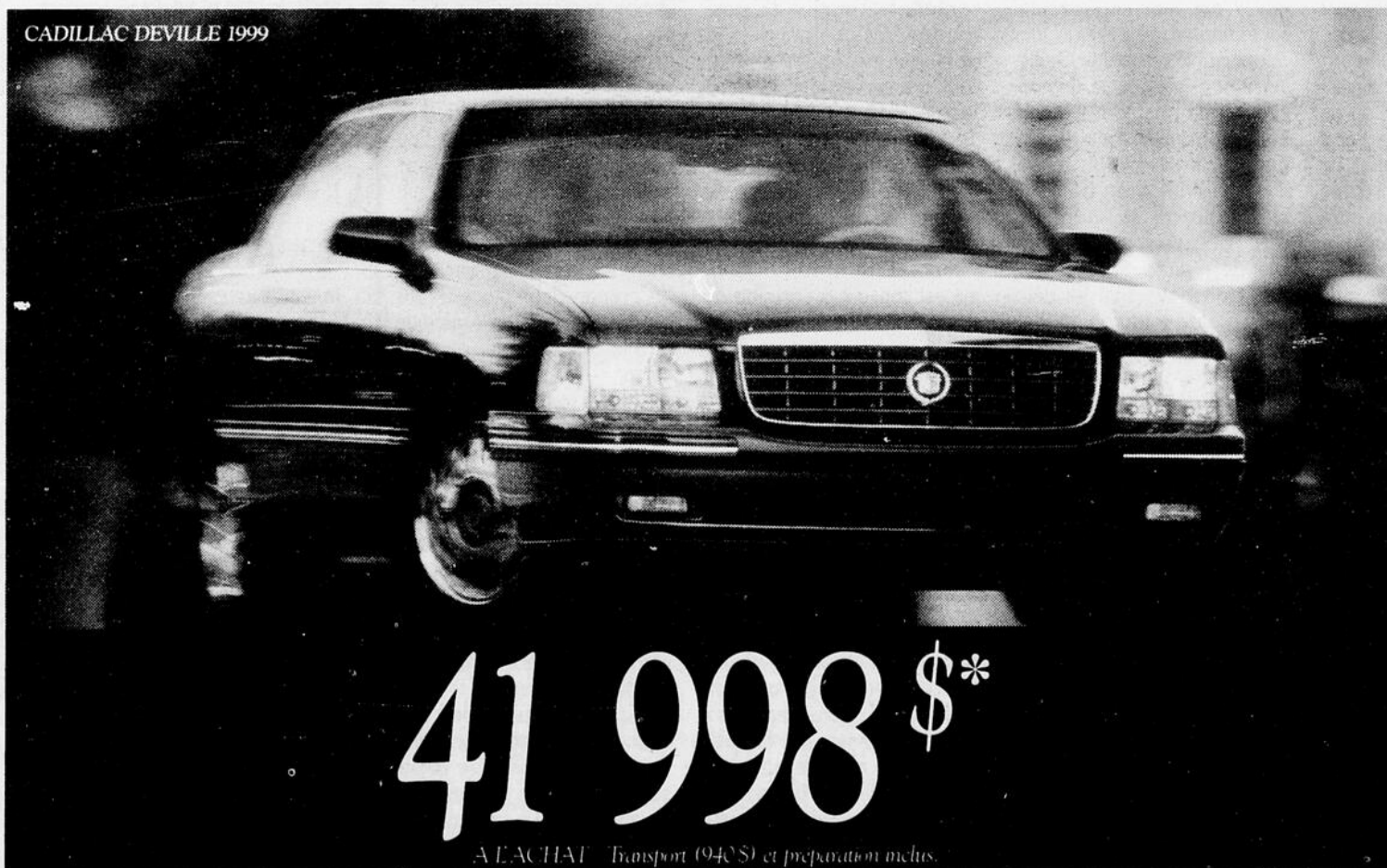
à la rubrique Carrières

LES AFFAIRES

# La Cadillac des événements.

Saisissez vite cette occasion inespérée de vous glisser  
derrière le volant d'une Cadillac DeVille.

La nouvelle Cadillac DeVille est joliment équipée : légendaire système Northstar avec moteur V8 de 275 chevaux, direction Magnasteer<sup>MD</sup>, sièges en cuir chauffants à l'avant, télédéverrouillage des portes et climatisation électrique à deux zones. Sans oublier l'ensemble de privilèges des propriétaires Cadillac qui comprend, entre autres, l'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 km. Et pour un temps limité, le système de communication et de sécurité OnStar vous est offert sans frais, installation comprise (Valeur approximative de 1 800\$. Frais d'abonnement de 360\$ requis).



*Cadillac, rien de moins.*

*Cadillac* 



Offre d'une durée limitée réservée aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs DeVille 1999 en stock, comportant l'ensemble des équipements décrits ci-dessus. Photo à titre indicatif seulement. \*Immatriculation, assurance et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Un échange de véhicule peut être requis. Tous les détails chez votre concessionnaire Cadillac, en visitant le [www.gmcanada.com](http://www.gmcanada.com)<sup>MC</sup> ou en téléphonant au 1 800 463-7483.

# Les entreprises de chez nous ont atteint de nouveaux sommets

La 19<sup>e</sup> édition des Mercuriades a permis cette année encore de saluer le travail d'entreprises qui se sont démarquées au fil des ans par la qualité et l'originalité de leur travail. « 1999 a sans aucun doute été un grand cru, souligne le président de la **Chambre de commerce du Québec, Michel Audet**, au point où le travail du jury devient plus

difficile d'année en année pour déterminer les gagnants dans chaque catégorie. Tant mieux : ce concours d'excellence en affaires, le plus prestigieux au Québec, démontre à quel point les entreprises d'ici ont atteint de nouveaux sommets. »

Depuis bientôt 20 ans, le concours Les Mercuriades vise à reconnaître et à mettre

en valeur le succès des entreprises privées du Québec.

Il s'adresse aux firmes privées à but lucratif et sans but lucratif, petites, moyennes et grandes, de tous les secteurs économiques et de toutes les régions du Québec.

Par le biais de ce concours, la Chambre de commerce du Québec a récompensé plus

de 300 entreprises depuis sa création en 1981.

On retrouvait une nouvelle catégorie cette année, *Appui aux travailleurs autonomes*, destinée à souligner la contribution de plus en plus importante des travailleurs autonomes à l'économie du Québec. En effet, on estime que ceux-ci formeront près de 20 % de la masse des travailleurs d'ici

deux ou trois ans.

Les partenaires du concours Les Mercuriades 1999 sont **Alcan, Bell, le Centre de Recherche industrielle du Québec (CRIQ), Développement économique Canada,**

**Développement des ressources humaines Canada, Stratégie emploi jeunesse, Emploi-Québec, Les Affaires, le ministère des Régions du gouvernement du Québec, et RDI.**

**Voici la liste des lauréats et des entreprises finalistes des Mercuriades 1999. Les lauréats ont été honorés lors d'un grand gala, à l'Hôtel Reine Elizabeth à Montréal, le 26 mai dernier.**

## La liberté d'entreprendre, un thème cher à la Chambre de commerce du Québec

À l'approche de sa 20<sup>e</sup> année d'existence, le concours *Les Mercuriades* a fourni à la **Chambre de commerce du Québec** l'occasion de revenir aux sources, selon l'expression du président de la Chambre, **Michel Audet**, et de vérifier la pertinence d'un tel concours dans la société d'aujourd'hui. « Nous voulions savoir pourquoi les gens continuent de se présenter année après année et nous voulions surtout savoir si le concours tel qu'il existe est toujours pertinent. Sur ce plan, la réaction a été quasi unanime : les entreprises ont besoin de faire vérifier la qualité de leur travail par le milieu des affaires. C'est une forme de *benchmarking* qui permet d'identifier au besoin les pertes rares et de les sortir de l'ombre. »

Les critères d'entrée et de sélection aux *Mercuriades* sont très rigoureux, parfois trop, ont déjà dit certaines entreprises à la Chambre de commerce du Québec. En effet, on ne s'inscrit pas à la légère, et il faut consacrer beaucoup de temps à la préparation d'une candidature. Pourtant, le sondage et, surtout, la contribution des gagnants des dernières années à l'économie québécoise démontrent que des critères très stricts et un jury impitoyable sont indispensables à la crédibilité d'un concours d'envergure nationale.

« Regardez dans la catégorie PME la liste des gagnants des années 80. Plusieurs font maintenant partie des grandes entreprises. C'est dire que nous avons identifié les critères leur permettant d'atteindre le succès, c'est-à-dire durer et faire des profits. Rappelez-vous : l'entrepreneurship et la notion de profit n'avaient pas si bonne réputation il y a 20 ans au Québec. *Les Mercuriades* ont contribué à rappeler l'importance et la contribution des gens d'affaires au bien-être et à la progression d'une société. »

C'est dans cet esprit que la Chambre de commerce du Québec a remis cette année le



**Michel Audet : « Les Mercuriades contribuent à rappeler l'importance et la contribution des gens d'affaires au bien-être et à la progression d'une société. »**

titre *Mérite philanthropique* à deux personnalités du monde des affaires qui se sont distinguées par leur engagement exceptionnel au sein de leur communauté. **Jeannine Guillevin Wood**, présidente du conseil d'administration de la **Banque Laurentienne du Canada** et présidente du conseil d'administration de **Guillevin international**, et **André Bérrard**, président du conseil et chef de la direction de la **Banque Nationale**, sont les deux lauréats de l'édition 1999 : « Dans les deux cas, vous remarquerez que ce sont des gens très actifs dans le monde des affaires et qui contribuent régulièrement à aider des campagnes à caractère social ou humanitaire, que ce soit le versement de fonds, organisation d'événements, aide, etc. Quand on regarde la liste de leur contribution passée et actuelle, le choix du jury s'est arrêté sur eux, tout en sachant qu'il nous faudra plusieurs années pour saluer le travail social remarquable d'un grand nombre de chefs d'entreprises. »

Une autre nouvelle catégorie, *Appui aux travailleurs autonomes*, marque une nouvelle étape et reflète bien la réalité d'aujourd'hui. L'impartition et la sous-traitance sont plus importantes

qu'avant, et les nouvelles technologies de l'information changent la façon de travailler : « Depuis 20 ans, souligne Michel Audet, la part de marché des travailleurs autonomes est passée de 11 % à quelque 17 % de l'emploi total. Il s'agit d'une augmentation considérable qui démontre qu'une génération de nouveaux entrepreneurs est en train de s'imposer. Le travail autonome est souvent à l'origine du démarrage de plusieurs entreprises. En créant un *Mercuriade* dans cette catégorie, la Chambre de commerce du Québec confirme l'importance des travailleurs autonomes au sein de la nouvelle économie. »

Une économie qui change, puisqu'il se perd presque autant d'emplois chaque année qu'il ne s'en crée : « Près de 10 % de l'emploi au Québec se renouvelle chaque année. Des métiers disparaissent, d'autres qui n'existaient pas il y a encore 5 ans voient le jour. Bon an mal an, il se crée environ 250 000 emplois par année au Québec et il s'en perd à peu près autant. Quand on parle de 40 000 nouveaux emplois, cela signifie en réalité 250 000 nouveaux emplois pour une perte de 210 000. Et la plupart du temps, les nou-

veaux travailleurs ne veulent plus des règles dites traditionnelles. D'où l'émergence de l'entrepreneurship du travailleur autonome, qui a été la principale source d'emplois de 1989 à 1996. C'est une réalité incontournable pour laquelle il faudra réviser nos lois et le Code du travail. »

C'est d'ailleurs l'un des dossiers sur lequel la Chambre de commerce du Québec compte passer beaucoup de temps au cours des prochains mois : la protection du travailleur autonome et des jeunes entrepreneurs. Michel Audet craint la syndicalisation du travailleur autonome et les entraves à la liberté d'entreprendre : « Quand on voit comment se créent les nouveaux emplois, il est clair qu'il faut revoir les règles qui bloquent l'embauche et le démarrage d'entreprises et non pas en rajouter d'autres. Nous avons déjà trop de décrets de conventions collectives qui sont des freins à l'entrepreneurship. Dans l'industrie du meuble, du vêtement ou du service automobile, par exemple, des centaines de milliers de travailleurs sont régis par des conventions qui empêchent les jeunes entrepreneurs de prendre leur place. Nous sommes les seuls en Amérique du Nord à procéder de cette façon. »

« Nous sommes tout à fait d'accord sur l'importance de protéger les travailleurs autonomes, mais ce n'est pas en les syndiquant que nous allons les aider. C'est pour cela que nous proposons d'abolir les décrets de convention collective de façon graduelle, et de revenir au principe même de notre système économique, la liberté d'entreprendre. »

Pour la Chambre de commerce du Québec et son président Michel Audet, le débat sur la question ne fait que commencer. Le congrès de l'automne prochain portera d'ailleurs en grande partie sur le rôle du travailleur autonome, la révision du Code du travail et le projet de loi sur les clauses «orphelin».

### APPUI AUX TRAVAILLEURS AUTONOMES

Lauréat : Les Productions Léa Pascal Inc. (Longueuil)  
Finaliste : Option Réseau Estrie Inc. (Sherbrooke)

### CONTRIBUTION AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE OU COMMUNAUTAIRE

#### PME

Lauréat : J. Houle et Fils Inc. (Saint-Nicéphore)  
Finalistes : Les Habitations Mont-Carleton (Carleton)  
Les Industries Vallée Inc. (Saint-Alban)  
Soutien à domicile Des Chenaux (Sainte-Geneviève-de-Batiscan)

#### GRANDE ENTREPRISE

Lauréat : Télébec Itée (Val d'Or)  
Finaliste : Groupe ADF Inc. (Terrebonne)

### DÉVELOPPEMENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE

#### PME

Lauréat : Mensys Limitée (Vanier)  
Finaliste : Les Industries REMAC inc. (Chicoutimi)

#### GRANDE ENTREPRISE

Lauréat : Société de portefeuille du Groupe Desjardins, Assurances générales (Lévis)  
Finalistes : Agropur (Granby)  
Groupe ADF Inc. (Terrebonne)  
Noranda inc. Mine Matagami (Matagami)

### ENTREPRENEURSHIP-JEUNESSE

Lauréats : Qualimec Industrielle inc. (Shawinigan)  
AFC Technologies inc. (Hull)  
Finalistes : Qualité Étudiants inc. (Montréal)  
Alutrec Inc. (Sainte-Agathe-de-Lotbinière)

### MARCHÉS EXTÉRIEURS

#### PME

Lauréat : Avant-Garde inc. (L'Assomption)  
Finalistes : Bains Ultra inc. (Saint-Nicolas)  
Meubles EG (Sainte-Anne-de-la-Pérade)  
Techmire Ltée (Ville d'Anjou)

#### GRANDE ENTREPRISE

Lauréat : Groupe ADF Inc. (Terrebonne)  
Finalistes : Les Papiers Perkins Itée (Montréal)  
Spectra Premium Industries Inc. (Boucherville)  
Vêtements de Sport Gildan Activewear Inc. (Saint-Laurent)

### MARKETING

#### PME

Lauréat : Bains Ultra inc. (Saint-Nicolas)  
Finalistes : Avant-Garde inc. (L'Assomption)  
Festival de montgolfières de Saint-Jean-sur-Richelieu (Saint-Jean-sur-Richelieu)

#### GRANDE ENTREPRISE

Lauréat : Léger & Léger (Montréal)  
Finalistes : A. Lassonde inc. (Rougemont)  
A.L. Van Houtte Itée (Montréal)

### RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Lauréat : Advantech (Dorval)  
Finalistes : Groupe GLP Hi-Tech Inc. (Saint-Jean-sur-Richelieu)  
PyroGenesis Inc. (Montréal)  
Rotobec inc. (Sainte-Justine)

### SERVICE À LA CLIENTÈLE

#### PME

Lauréat : L.L. Lozeau (Montréal)  
Finalistes : Édifice 1000 de La Gauchetière Ouest inc. (Montréal)  
Ricon Canada inc. (St-Laurent)

#### GRANDE ENTREPRISE

Lauréat : Matco Ravary inc. (Saint-Basile-le-Grand)  
Finaliste : Meloche Monnex inc. (Montréal)

### PRIX SPÉCIAL SUR L'UTILISATION DES NOUVELLES TECHNOLOGIES

Qualité Étudiants inc. (Montréal)

## Mercure Marketing/Grande entreprise Léger & Léger annoncera dans quelques semaines une acquisition à Toronto

Le numéro un de la recherche en marketing au Québec veut devenir le numéro un au Canada. Une étape importante pour y parvenir devrait être annoncée officiellement d'ici quelques semaines par l'achat d'une firme à Toronto, confirme le président de Léger & Léger, Jean-Marc Léger.

Ce n'est pas un défi anodin. Considérez, par exemple, que la société montréalaise devra multiplier par sept son chiffre d'affaires actuel (7,2 M\$) pour se dresser au niveau des géants, presque tous, par ailleurs, filiales de sociétés américaines.

Par contre, considérez aussi que cette entreprise n'a pris que très peu de temps pour occuper la position dominante du marché québécois. La fondation de Léger & Léger remonte à 1986.

A cette époque, rappelle Jean-Marc Léger, le milieu de la recherche était sclérosé et peu novateur. La nouvelle firme avait changé les règles du jeu : « Je pense que nous avons fait preuve d'un dynamisme évident en allant chercher de nouveaux clients et en engageant au sein de notre équipe des gens d'expérience qui connaissaient déjà très bien le marché. »

Cet esprit entrepreneurial, ou *marketing d'opportunité*, selon l'expression de Jean-Marc Léger, a également amené la firme à s'implanter solidement hors des sentiers battus. Par exemple, lorsqu'un entrepreneur marocain, venu le rencontrer pour échanger sur le métier, a exposé la situation de son marché, Léger & Léger y a vu une belle occasion d'affaires et s'est associée à lui à parts égales.

Aujourd'hui, sa filiale de Casablanca embauche 20 personnes et a de prestigieux clients, tel le Groupe



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

**Jean-Marc Léger : « Nos logiciels permettent de simuler et prévoir la réaction du marché. »**

pharmaceutique Roche. D'autres occasions se sont ainsi présentées en cours de route, si bien que Léger & Léger a pignon sur rue également à Libreville (Gabon) et à Beyrouth (Liban) : « L'Afrique francophone apprécie manifestement notre approche nord-américaine et le fait d'avoir une langue commune. »

La filière internationale est la clé de la poursuite des affaires. En 1996, la compagnie entrait en partenariat avec Taylor Nelson Sofres, troisième groupe mondial de recherche : « Nous accédions ainsi aux ressources et à l'expertise du groupe dans

la majorité des pays industrialisés. Depuis, nous acceptons des mandats internationaux. »

Grâce à ce partenariat, Léger & Léger compte parmi ses clients la première compagnie mondiale (selon le *Financial Times* de Londres), Microsoft, dont elle réalise la partie canadienne du mandat.

Ce partenariat a également permis à Léger & Léger d'avoir accès aux modèles de recherche du groupe international.

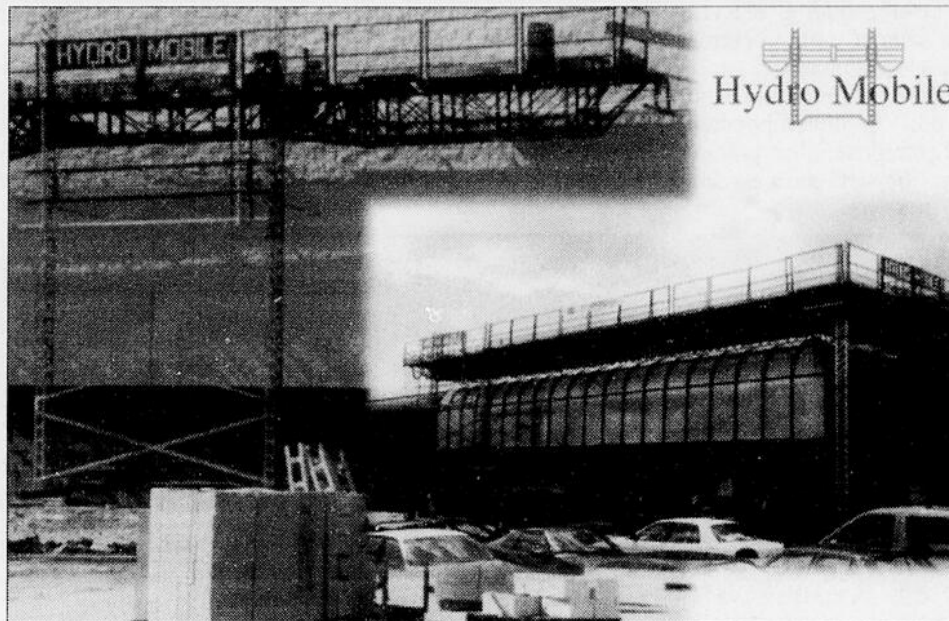
En adaptant ce modèle au marché local, la firme a développé une nouvelle gamme de produits : « Nos logiciels permettent de simuler et prévoir la réaction du marché. Grâce à la simulation informatisée de la réaction des consommateurs, il est maintenant possible d'accompagner les résultats de nos études de recommandations stratégiques appuyées par des traitements statistiques sophistiqués. »

Par exemple, c'est ce qui a permis récemment au client de répondre aux préférences des consommateurs en lançant la bière U, un succès sans contredit. Cette nouvelle expertise en marketing explique en grande partie le succès de Léger & Léger. Entre autres stratégies, la nouvelle expertise a été déclinée en sept nouveaux modèles d'analyse et logiciels de simulation.

La firme s'est positionnée non plus comme un pourvoyeur d'études de marché, mais comme un partenaire accompagnant le client dans sa démarche.

Enfin, plusieurs moyens de promotion ont servi à diffuser la nouvelle approche : conférences, articles et publicité dans les revues spécialisées et rapprochements avec la base de clientèle actuelle de Léger & Léger.

## Mercure Marchés extérieurs/PME Avant-Garde veut propulser des plates- formes vers de nouveaux sommets



**Jean G. Robillard : « Prochaine cible importante, la Chine, où je prévois notre implantation au cours de l'an 2000. »**

Jean G. Robillard possède une très belle carte géographique au mur de son bureau de L'Assomption, au nord-est de Montréal. A cette même place, il y a quelques années, se trouvait le Canada, qui fut remplacé par l'Amérique, qui vient elle-même de faire place à la carte du monde.

C'est que l'entreprise qu'il dirige, Avant-Garde Engineering (1994) inc., au 16<sup>e</sup> rang des 100 entreprises canadiennes à plus forte croissance, selon le magazine financier *Profit*, vend déjà ses échafaudages hydrauliques essentiellement à l'extérieur du pays.

En fait, l'entreprise, qui a remporté le *Mercure* 1999 dans la catégorie Marchés extérieurs/PME, exporte 95 % de sa production. Ses revenus sont de 30 M\$. Pour le moment, l'essentiel des livraisons se fait aux États-Unis, mais Jean Robillard se donne cinq ans pour expédier 50 à 60 % de ses plates-formes autpropulsées à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Son produit se distingue de ceux des concurrents par le fait qu'il est plus facile à assembler et moins coûteux. Mais le succès des exportations d'Avant-Garde tient également au réseau de distribution qu'elle a mis sur pied, au point où les affaires étaient même difficiles avant que ce réseau ne soit constitué.

Quand il a acheté Avant-Garde, Jean Robillard explique que l'entreprise vendait essentiellement au Québec et dans le sud-est de l'Ontario. Aux États-Unis, elle dépendait d'un seul distributeur, « une grande entreprise qui était satisfaite du niveau des ventes et ne souhaitait pas investir davantage pour les développer ». Jean Robillard décide de relancer

l'entreprise, reprend en mains la distribution et monte un réseau de distributeurs solidement implantés dans leurs milieux respectifs.

Il adopte une politique de soutien et de motivation qui a porté fruit : « Ce sont vraiment des partenaires. Nous leur fournissons des sessions de formation leur permettant de se familiariser avec nos produits, de maîtriser leur assemblage, de comparer avec les produits concurrents... En outre, nous les sensibilisons à nos stratégies de mise en marché. »

Par ailleurs, Avant-Garde offre un service à la clientèle peu commun dans ce secteur d'exploitation. Elle peut ainsi préparer pour les chantiers d'érigiture des plans d'ingénierie que les distributeurs proposent aux clients. Elle met aussi à leur disposition des ressources humaines, des compétences techniques et des stratégies de marketing destinées à offrir des solutions adaptées sur mesure aux besoins des clients. Enfin, les distributeurs exploitent des territoires exclusifs. Jamais Avant-Garde ne vendra directement aux acheteurs. « Nous comptons ainsi 17 distributeurs qui couvrent 85 % du territoire des États-Unis. Deux employés sont assignés à plein temps au recrutement et à la formation des distributeurs. »

L'entreprise vient de recruter un représentant en France, qui couvrira également l'Espagne et l'Italie. Elle amorce des affaires en Angleterre, en Égypte et en Israël. Au Chili, Jean Robillard envisage d'ériger une usine d'assemblage. « Prochaine cible importante, la Chine, où je prévois notre implantation au cours de l'an 2000. Il s'y construit 800 000 unités de logement par année... »

Merci aux commanditaires de l'édition 1999 des Mercuriades. Notez que cette série d'articles se poursuivra au cours des trois prochaines semaines.



Développement  
économique Canada

Canada Economic  
Development

Canada



LES AFFAIRES



Stratégie  
emploi  
jeunesse Youth  
Employment  
Strategy

Gouvernement du Québec  
Ministère des Régions

CRIQ  
CENTRE DE RECHERCHE  
INDUSTRIELLE DU QUÉBEC



EMPLOI-QUÉBEC  
Québec



Développement des  
ressources humaines Canada

Human Resources  
Development Canada

# Pour que la formation soit un outil de développement

À Longueuil, l'Université de Sherbrooke offre un programme sur mesure pour les gestionnaires

Michel  
de Smet

Dans une économie bâtie sur l'acquisition de connaissances, la formation devient un véritable enjeu stratégique. C'est vrai pour tous et particulièrement pour les gestionnaires.

Utiliser la formation comme outil de développement de l'entreprise, c'est précisément l'objectif que s'est don-

né la Faculté d'éducation de l'Université de Sherbrooke en créant son programme de deuxième cycle en gestion de la formation.

« Au début de la décennie, on sentait venir une demande de la part de notre clientèle *corporative*, de plus en plus préoccupée par l'efficacité de ses activités de formation », raconte Normand Bengle, professeur et responsable du programme. Alors, l'idée est

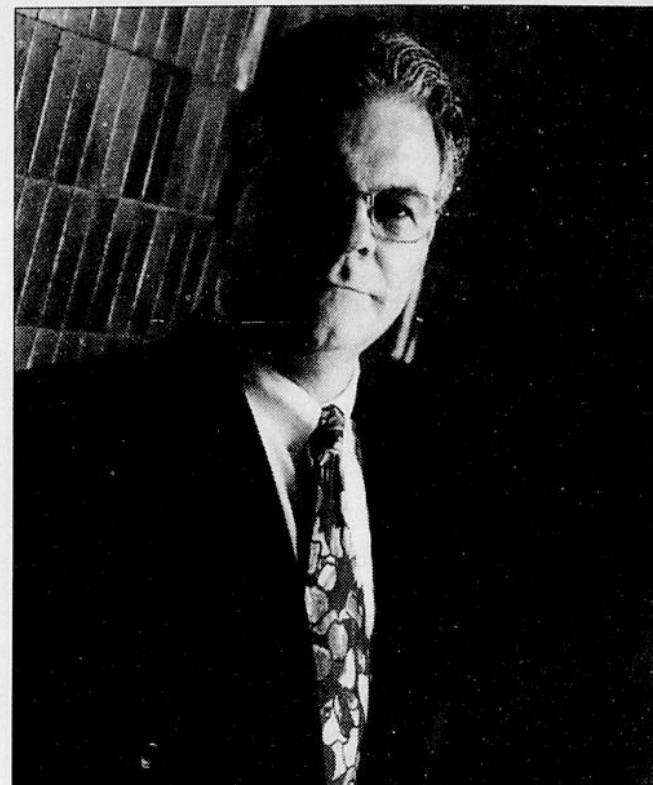
née d'offrir un enseignement de haut niveau à des responsables de la formation dans les entreprises, ce qui devait aboutir, en 1995, à la mise sur pied du programme.

« Des tendances se manifestaient dans les grandes organisations, continue le professeur, que l'on pense à l'impartition des services de formation, à l'autoformation ou encore à la gestion par compétences. Des défis dont

la complexité échappait souvent au gestionnaire de la formation dans l'entreprise. »

Le programme de gestion de la formation de l'Université de Sherbrooke, offert au pavillon de Longueuil, touche l'ensemble de ces problématiques. Le corps professoral est constitué d'experts oeuvrant dans l'industrie de la formation.

Selon Marc-André Sauvé, un ancien étudiant du programme, aujourd'hui con-



■ Normand Bengle : « Au début de la décennie, on sentait venir une demande de la part de notre clientèle *corporative*, de plus en plus préoccupée par l'efficacité de ses activités de formation. »

seiller principal, formation et développement des ressources humaines, chez Noranda, un tel diplôme permet de comprendre à fond la finalité des diverses approches de formation et de choisir celles qui s'intégreront le mieux à la vision stratégique de son organisation.

« Avant, je percevais davantage mes interventions dans l'optique du conseiller. Lorsque je sélectionnais une activité de formation, j'y allais souvent d'instinct. Ma spécialisation me permet désormais de penser mes interventions comme un gestionnaire, de poser des diagnostics éclairés et d'apprécier les impacts positifs de mes choix sur le développement de mon entreprise. » Depuis la mise sur pied du programme, il y a cinq ans, 33 étudiants ont décroché leur diplôme, dont 13 ont poursuivi leurs études à la maîtrise. Par ailleurs, 22 candidats terminent présentement leur formation.

Les étudiants, exception faite de quelques consultants indépendants en formation, sont tous des cadres en exercice. M. Bengle souligne que le nombre relativement modeste de finissants s'explique par la volonté de l'Université de ne retenir que les dossiers soumis par des cadres motivés, qui ont déjà accumulé plusieurs années d'expérience comme responsables de la formation.

« Sur 100 demandes d'inscription, nous ne retenons en moyenne que 25 candidats, affirme-t-il. Nous ne voulons pas nous retrouver avec des gens qui voient dans notre

programme une occasion de réorienter leur carrière. »

De plus, la structure même des cours impose un nombre limité de personnes. « Nous cherchons à constituer une classe stable qui ne dépasse pas 20 étudiants, indique M. Bengle. Ils demeurent au sein du groupe pendant toutes leurs études, ce qui favorise la création de réseaux ainsi que les échanges d'idées entre les participants. » Ce partage d'expériences professionnelles a été particulièrement apprécié par Marc-André Sauvé. « Chacun de mes collègues a eu l'occasion d'exposer en détail la problématique qu'il vivait au sein de son organisation. À chaque fois, on a pu travailler en équipe sur le cas soulevé et, par conséquent, trouver des solutions à des cas réellement vécus dans les entreprises. »

L'enthousiasme est aussi nettement palpable chez Pierre Langlois, directeur du service d'apprentissage et de développement chez IBM, à Bromont. Après avoir complété les deux années du programme menant au diplôme, il a enchaîné une troisième année d'études afin de décrocher une maîtrise en gestion de la formation. « Dès les premières heures de cours, on s'est informé sur nos préoccupations. Les contenus d'enseignement ont ensuite été spécialement aménagés pour répondre à nos attentes, explique-t-il. L'approche globale très pratique du programme m'a permis de transférer au fur et à mesure mes nouvelles connaissances dans mon milieu de travail. » ■

## Professionnels

### ••• AVOCATS •••

**CYR, HAMEL, BÉGIN, MAGLOIRE**  
AVOCATS

Droit commercial et corporatif  
CSST pour employeurs  
Droit bancaire  
Droit des assurances  
Droit de la famille  
Responsabilité passage à l'an 2000

13301, rue Sherbrooke Est, bureau 300  
Montréal (Québec) H1A 1C2  
Tél. : (514) 642-2676  
Télec. : (514) 642-1663

Pour toutes questions sur le **DROIT CRIMINEL**  
**BERNARD K. SCHNEIDER, B.A., B.C.L.**  
AVOCAT / LAWYER - depuis 1965

6175, Esplanade, suite 3 Montréal (Québec) H2L 3A2  
Tél. : (514) 277-6540  
Fax : (514) 277-6554

### ••• DÉVELOPPEMENT DE CARRIÈRE •••

Bien orienter sa carrière est rentable.

- Orientation, réorientation professionnelle
- Gestion de carrière.

Louise St-Pierre, Ph.D., conseillère d'orientation  
(514) 523-7553

### ••• DÉVELOPPEMENT ORGANISATIONNEL •••

**COLIN NEWHOUSE ET ASSOCIÉS Inc.**  
Consultants en Perfectionnement des Ressources humaines

Colin R. Newhouse,  
Président

5060 Avenue Beaconsfield  
Montréal (Québec) H3X 3R6 Canada

Tél.: (514) 485-4900 Télécopie: (514) 485-6350  
Courrier électronique: c.newhouse@netaxis.qc.ca  
Internet: cnewhouse.com

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

dans notre nouvelle rubrique

**Professionnels**

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

### ••• DÉVELOPPEMENT ORGANISATIONNEL •••

société  
**PIERRE BOUCHER**  
psychologie industrielle inc.

Pierre Gauthier  
Psychologue industriel-organisationnel  
Président  
E-mail : pgauthier@spb.ca

375, boul. Roland-Therrien, bureau 501  
Longueuil (Québec) J4H 4A6  
Tél. : (450) 646-1022 ou 1 800 798-1022  
Fax : (450) 646-5184  
Internet : www.spb.ca

### ••• INFORMATIQUE •••

Il est 3h, vous travaillez une présentation  
due à 8h et votre ordinateur plante.  
Que faites-vous?

Les Services Informatiques KEB  
(514) 893-2073

### ••• INTERNET •••

**HÉBERGEMENT :**  
**1 AN POUR 1 € !!!**

(Avec tout nouveau site)

(514) 990-2765 www.orbitmarketing.com  
L'INTERNET SOUS UN OÛIL MARKETING

### ••• RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES SOCIAUX •••

**AON** Groupe-conseil Aon

ALAIN BILODEAU, LL. L., CRI  
Vice-président principal

Groupe-conseil Aon inc.  
1801, avenue McGill College, bureau 1100  
Montréal (Québec) H3A 3P4  
Tél.: (514) 845-6231, poste 2646  
Télec. : (514) 845-0678  
CÉ : abilodea@gaon.com

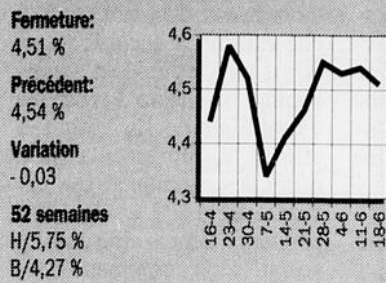
Les 300 plus importantes  
PME au Québec  
à la même adresse:

www.lesaffaires.com

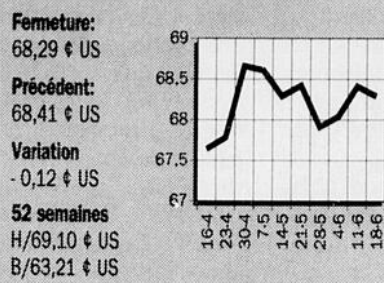
LES AFFAIRES.COM

# Investir

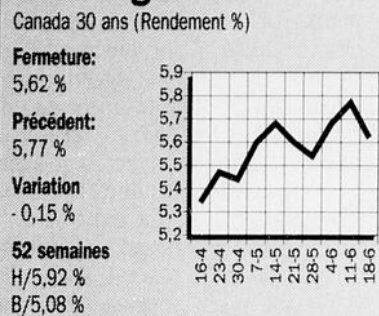
## Bons du Trésor (3 mois) %



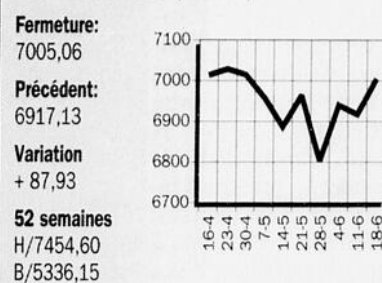
## Le dollar (\$ canadien en ¢ US)



## Les obligations



## La Bourse (TSE 300)

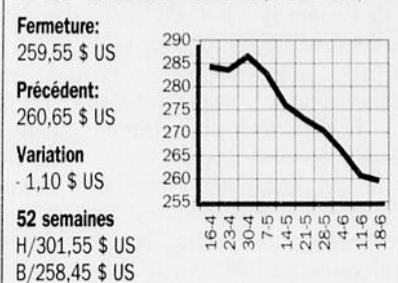


Vous partez à l'étranger?  
Appeler chez soi est très simple.



1-800-561-8868

## L'or à New York (\$ US l'once)



Dominique  
Beauchamp

# Achat de Shoppers/Pharmaprix : Jean Coutu a l'appui de ses actionnaires

Le Groupe Jean Coutu (Mtl, PJC.A, 31,50 \$) peut compter sur l'appui de ses principaux actionnaires s'il décide de déposer une offre d'achat de Shoppers Drug Mart/Pharmaprix, la plus grosse chaîne de pharmacies au Canada avec ses 824 magasins.

C'est ce que révèle une série d'entrevues avec des analystes et des gestionnaires de fonds. « C'est une occasion rêvée qui ne se représentera pas. Jean Coutu est l'acquéreur le plus logique qui pourrait en tirer les meilleures synergies », déclare André Marcotte, vice-président de Montrusco Bolton et gestionnaire du Fonds de croissance Québec. Il ne croit pas à une surenchère de la part des groupes américains, non familiers avec la structure de franchisés canadienne.

Par contre, un autre acteur canadien, le holding familial Katz Group, d'Edmonton, a officiellement indiqué qu'il déposerait une offre pour Shoppers.

« Jean Coutu mériterait une prime par rapport à son taux de croissance naturel de 10-15 % si elle mettait la main sur Shoppers, car elle démontrerait sa capacité de faire partie de la consolidation de son industrie », croit Christiane Dubeau, de Valeurs mobilières Desjardins.

Or, les investisseurs institutionnels ne voudraient pas que Jean Coutu se laisse emporter dans une surenchère,

## Jean Coutu et ses comparables américains

	Valeur boursière (G\$ US)	Marge nette <sup>1</sup>	Cours/bén. <sup>1</sup>
CVS Corp. (NY, CVS)	20,2	2,7	37,3
Longs Drug Stores (NY, LDG)	1,42	1,9	22,1
Rite Aid Corp. (NY, RAD)	6,68	2,6	20,3
Walgreen Co. (NY, WAG)	25,8	3,5	44,4
<b>Moyenne américaine</b>	<b>13,5</b>	<b>2,7</b>	<b>31,0</b>
Groupe Jean Coutu (Mtl, PJC.A)	1,6	3,2	23,9
<b>Escompte (en %)</b>			<b>-23,0</b>

1 : Pour les 12 derniers mois.  
Source : Desjardins Valeurs Mobilières Tableau : LES AFFAIRES

dans sa quête d'un statut national et d'une position dominante au Canada.

« Ce serait un bon coup pour eux. Il est logique qu'ils travaillent sur le dossier. J'ai aussi un bon degré de confiance qu'ils ne voudront pas payer trop cher », déclare Franceline Fortin, gestionnaire de Canagex.

« Le prix est une considération importante car il détermine le potentiel de croissance future des profits », reprend Christine Décarie, du Groupe Investors.

« Être numéro un n'est pas un but absolu, ajoute de son côté Gordon Higgins, vice-président d'Elliott & Page. On peut accepter une dilution des bénéfices la première année, mais la transaction doit contribuer rapidement aux profits. »

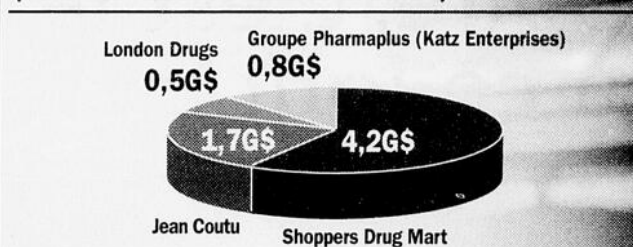
Pour l'instant, un seul ana-

lyste, Keith Howlett, de la Corporation de Recherche Capital, s'est aventuré à estimer des économies d'échelle de 20 à 25 M\$.

À en juger par les propos de François J. Coutu, président et chef de l'exploitation, les actionnaires n'ont aucune raison de craindre un emballement de la part de la haute direction. « On serait fou de ne pas regarder ça. Ce serait une occasion unique. Mais nous connaissons le marché, nous savons ce que ça vaut et nous connaissons aussi nos limites », a indiqué le fils du fondateur au journal LES AFFAIRES.

Dans le passé, Jean Coutu s'est retirée d'autres surenchères, notamment celle pour l'achat des 135 pharmacies ontariennes Big V, avalées par Shoppers pour 243 M\$ en 1995. C'est d'ailleurs en par-

## Les acteurs canadiens (ventes du réseau en milliards de dollars)



\* Estimations de Keith Howlett, de Corp. de Recherche Capital  
Tableau : LES AFFAIRES

## Des géants dans leur marché respectif (1999)

	Jean Coutu	Shoppers Drug Mart \ Pharmaprix
Ventes de réseau	2,5 G\$	4,2 G\$
Revenus	2,2 G\$ <sup>1</sup>	2,8 G\$
Bén. d'exploitation	175 M\$ <sup>1</sup>	240-300 M\$ <sup>2</sup>
Marge d'exploitation	5,6 %	7,0 %
Nb de magasins	500 <sup>3</sup>	824
Valeur marchande	1,6 G\$	3,2-4,5 G\$ <sup>4</sup>
Nb d'employés du réseau	10 000	25 000
Revenus des médicaments <sup>5</sup> en % des ventes		36 %

1 : Estimation de Perry Caicco, de First Marathon pour 1999.  
2 : Estimations de Merrill Lynch et de First Associates.  
3 : Au Québec, au Nouveau-Brunswick et aux États-Unis.  
4 : Fourchettes de prix selon les estimations de différents courtiers.  
5 : Médicaments prescrits.

Source : Keith Howlett, Corp. de Recherche Capital

tie dans le but de contrer la spéculation à Toronto que la famille Coutu a décidé de mettre cartes sur table. M. Coutu attribue même une partie de la faiblesse de l'action de l'entreprise aux craintes que suscite une transaction de cette taille.

Néanmoins, en attendant de connaître le sort que réserve le holding britannique BAT ple à sa filiale canadienne Imasco (Mtl, IMS, 38,75 \$), Jean Coutu aiguisé ses crayons et fait chauffer ses calculatrices.

Une offre de privatisation pour Imasco, jumelée au désinvestissement éventuel des Services financiers CT (Tor., CFS, 65 \$) et de Shoppers, est truffée de complexités fiscales, les parties voulant minimiser l'impôt à payer sur les gains en capitaux. C'est d'ailleurs pourquoi l'action

d'Imasco s'échange très en deçà du prix minimum de 45 \$ que les actionnaires institutionnels exigeraient pour céder leurs actions.

## Entre 2,3 et 4,5 milliards

Curieusement, aucun des intervenants interrogés n'a paru inquiet de l'ampleur d'une acquisition comme celle de Shoppers. Les analystes lui attribuent une valeur variant entre 2,3 et 4,5 milliards de dollars, selon le multiple et les prévisions de bénéfice d'exploitation utilisés. C'est deux fois et plus les revenus de Jean Coutu au Canada et l'équivalent de ses revenus totaux prévus pour 1999.

En outre, Jean Coutu s'échange à 9,8 fois son bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA),

comparativement à des multiples de 11 à 17 fois accordés à Shoppers par les analystes.

« D'après moi, 11 fois le BAIIA pour Shoppers est un escompte raisonnable aux multiples de Walgreen et de CVS, qui sont de 11,8 et de 17 fois. Les titres américains intègrent une prime de croissance, leur taille quasi nationale et même des projets de commerce électronique », précise M<sup>me</sup> Dubeau de Valeurs mobilières Desjardins.

« Je crois qu'ils pourraient structurer cela de façon à ce que ça soit rentable pour les actionnaires », soutient de son côté M. Marcotte.

Plusieurs intervenants ont cité une combinaison de dette, d'échange d'actions et d'une émission d'actions pour financer une telle transaction. D'autres ont suggéré la possibilité d'un partenariat financier, notamment avec la Caisse de dépôt et placement du Québec. Dans le passé, elle a financé l'expansion d'autres firmes québécoises hors du Québec.

La Caisse n'avait que 85 000 actions de classe A de Jean Coutu, au 31 décembre 1998. D'autre part, la famille Coutu a beaucoup de marge de manoeuvre pour émettre des actions, ayant l'emprise sur 95 % des droits de vote grâce à ses actions B avec 10 droits de vote chacune. ■

## Ne pas écarter les géants américains

Même si, à première vue, leur valeur boursière élevée, leurs multiples élevés et leur dollar américain à 1,46 \$ CA font des chaînes américaines des prédateurs solides, elles n'apparaissent pas intéressées au marché canadien.

Le numéro un, CVS (NY, CVS, 52 \$ US), a les mains pleines et le numéro trois, Rite-Aid (NY, RAD, 25 \$), est en difficulté, signale John Balaskas, analyste de Bear Stearns.

En revanche, Walgreen (NY, WAG, 27,50 \$ US), le plus rentable des géants américains avec des marges nettes de 3,5 %, est le seul à avoir fait part de son intention de croître sur le marché international.

« D'ici la fin de l'année, nous allons préciser les trois pays que nous avons choisis. Mais

c'est un projet que nous envisageons dans trois ans », se contente de dire Michael Pulzine, directeur de communications corporatives de Walgreen. Il souligne que les acquisitions ne font pas partie de la stratégie de Walgreen, qui préfère croître en implantant ses propres pharmacies.

Or, la mise en jeu de Shoppers pourrait bousculer ces plans. « Si BAT décide de mettre Shoppers aux enchères, c'est sûr que Walgreen y jettera un coup d'oeil. Pour percer un marché international, Walgreen pourrait braver ses propres règles », affirme l'analyste Asma Usmani, d'Edward Jones. Walgreen n'a pas de dettes à long terme et s'échange à 39 fois ses profits prévus pour 1999. (DB) ■



# Le message des dirigeants de CAE donne confiance

Dominique  
Beauchamp

Me si les initiatives annoncées par CAE (Mtl, CAE, 8,95 \$) sont modestes, elles rassurent certains analystes sur la volonté de la direction de valoriser leur société en Bourse.

À son assemblée annuelle, la direction a confirmé deux événements attendus : la nomination de **L.R. (Red) Wilson** à la tête du conseil d'administration et du comité exécutif ainsi que la mise en vente de **CAE Vanguard**, spécialisée dans la remise à neuf d'essieux de train. M. Wilson est président du conseil de **BCE** (Mtl, BCE, 72,60 \$).

CAE n'a probablement pas terminé son programme de désinvestissement dont l'objectif est de se concentrer sur ses compétences : l'acquisition, le traitement et la transformation de données dans des éléments de productivité dans différentes industries. À ce chapitre, **Tamis CAE**, de Lennoxville, le principal fabricant mondial de plaques, de cylindres et de paniers à tamisage pour l'industrie des pâtes et papiers, ne cadre pas bien dans la nouvelle mission de la société.

La société de Toronto, mieux connue pour ses simulateurs de vol, a aussi fait part d'un programme de rachat de 5 % de ses actions et d'une majoration de 25 % de

son dividende, à 0,20 \$ l'action par année. Ce sont deux mesures classiques pour relever la valeur d'un titre en Bourse, mais dans le passé, CAE avait résisté à de telles initiatives. « C'est un bon début. En rapprochant les actions de son discours, la direction envoie un message qu'elle sera plus active pour relever son profil boursier et trouver des moyens de valoriser sa valeur en Bourse », a déclaré **Tony Hue**, de **Canaccord Capital**, de Vancouver.

De plus, son président, **John Caldwell**, a réitéré l'objectif de doubler les revenus à 2 milliards de dollars et les ventes à 150 M\$ au cours des cinq prochaines années. CAE vise une croissance in-

terne et l'acquisition de technologies complémentaires.

Cet analyste espère que l'exécution du plan d'affaires combinée avec une approche plus dynamique mènera à un relèvement du cours déprimé de CAE et à une meilleure appréciation de la société par le milieu financier.

La position de **Todd Coupland**, de **Marchés des capitaux CIBC**, témoigne du scepticisme du marché quant à la capacité de CAE à donner de bons rendements. « En bout de ligne, un titre en Bourse s'échange en fonction de la croissance des profits. La chute prévue des commandes d'avions l'an prochain et l'absence de gros contrats militaires em-

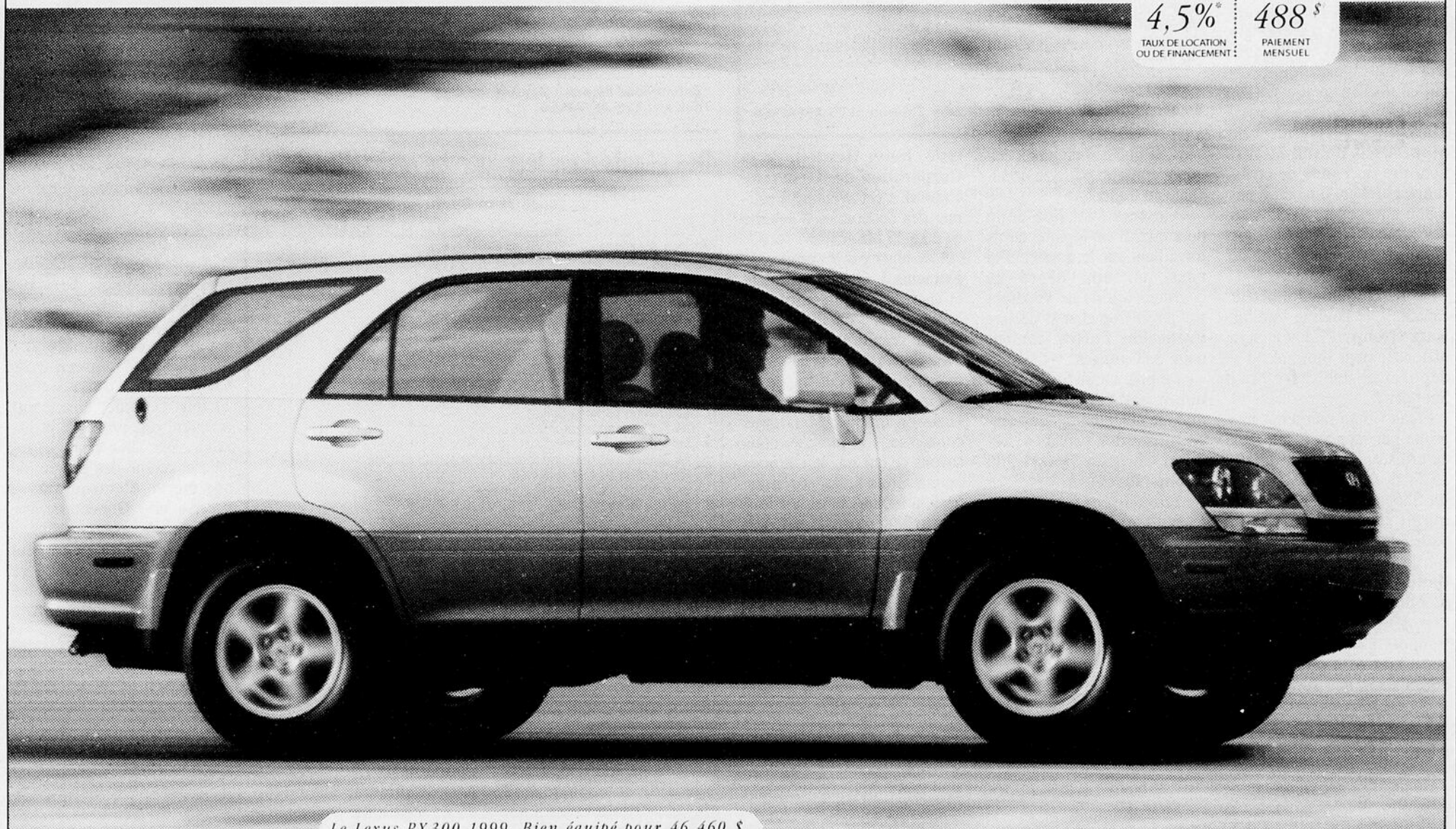
brouillent les perspectives de la société l'an prochain. Les résultats passés, quoique bons, ne sont pas pertinents. » Ces raisons et la nature cyclique des autres industries que sert CAE, les produits forestiers et l'automobile, l'incitent à recommander de conserver le titre sans plus.

**Richard Stoneman**, de **Dundee Securities**, estime au contraire que les éléments sont en place pour un rebondissement du titre, qui se négocie sous son prix atteint en juin 1989 et à un escompte de 75 % par rapport au multiple cours-bénéfice du **TSE 100**. CAE vaut 12,8 fois son bénéfice des 12 derniers mois, en regard d'un multiple de 24

fois pour le **TSE 100**.

« Le marché ne saisit pas bien la vocation de CAE de se concentrer sur les simulateurs de vol. Pourtant, le marché est prêt à accorder à un fabricant de pièces d'avions comme **Magellan Aerospace** un multiple de 15,7 fois », a affirmé M. Stoneman. CAE a accru ses revenus et son bénéfice de 17 % et de 13 % par année depuis cinq ans. La société a des commandes de 1,9 G\$ en main et est en lice pour d'autres contrats, d'une valeur de 2 G\$, qui n'ont pas encore été formellement attribués. Les cours cibles des analystes qui recommandent CAE laissent entrevoir une appréciation de 30 à 40 % d'ici 12 à 18 mois. ■

## « À conduire, c'est le meilleur utilitaire sport à ce jour... » *Motor Trend Magazine, décembre 1998.*



Le Lexus RX300 1999. Bien équipé pour 46 460 \$.



Utilitaire sport de l'année 1999 selon *Motor Trend Magazine*. Comment expliquer un tel enthousiasme ? Dans le cas du RX300, c'est incontestablement à cause d'un comportement routier supérieur. Mais le siège du conducteur réglable de huit façons, les sièges arrière réglables d'avant en arrière, ainsi que des accessoires en option comme les rétroviseurs électrochromiques et le lecteur CD Nakamichi intégré dans le tableau de bord y sont aussi sans doute pour quelque chose. Faites donc un essai routier. Vous comprendrez alors pourquoi les spécialistes ont été aussi élogieux. 1 800 26-LEXUS ♦ [www.lexuscanada.com](http://www.lexuscanada.com)

**LEXUS**

À la conquête de la perfection.

\*Le taux d'intérêt de 4,5 % est sous réserve d'un dépôt de garantie multiple de 3 000 \$, avec remboursement des 3 000 \$ en fin de bail. Le taux d'intérêt de 4,5 % s'applique aux locations de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. pour les modèles Lexus RX300 1999 neufs. Approbation du crédit requise. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et elle ne peut être combinée à aucune autre offre. †EXEMPLE DE PAIEMENT : RX300 (suffixe A) Taux d'intérêt : 4,5 % - Durée : 36 mois - P.D.S.E. : 46 460 \$ - Acompte : 7 200 \$ Paiement mensuel : 488 \$ - Dépôt de garantie total remboursable : 3 000 \$ - Maximum de 24 000 km/an. Frais de 15 ¢/km pour chaque kilomètre supplémentaire (10 ¢/km si prévu avant la signature du contrat de location). Frais de transport, préparation, immatriculation et toutes taxes applicables en sus. EXEMPLE DE FINANCEMENT : 20 000 \$ à 4,5 % par année. Paiement mensuel de 594,94 \$ pendant 36 mois. Frais d'emprunt de 1 417,84 \$. Coût total du prêt de 21 417,84 \$. Détails complets chez le concessionnaire Lexus. L'offre prend fin le 2 août 1999.

# Coscient... un an après l'entrée en scène de Télésystème

La restructuration est terminée

Stéphanie  
Grammond

Un an après la prise de contrôle du Groupe Coscient (Mtl, C.S.T.A., 4,65 \$) par Télésystème et l'empire de Charles Sirois, au début de juillet, Coscient a terminé sa restructuration.

Les synergies entre Coscient et les autres sociétés satellites de Télésystème ne sont pas encore claires. « Coscient pourrait un jour servir de véhicule à Télésystème pour explorer le secteur de la diffusion : réseau traditionnel, canal spécialisé ou autre mode de diffusion », envisage Adam Shine, analyste de Marchés mondiaux CIBC.

Mais d'ici là, le nouvel actionnaire à 25 % de Coscient lui donne l'appui nécessaire pour exécuter sa stratégie.

Déjà, les différentes filiales du producteur et distributeur montréalais ont été restructurées et rebaptisées sous une dénomination sociale unique : Motion International. Éventuellement, Coscient adoptera aussi ce nom.

## Productions exportables

La société a adopté un plan d'affaires pour gonfler sa rentabilité. D'une part, Coscient veut augmenter la valeur de sa librairie en conservant plus de droits de distribution sur ses productions.

D'autre part, la société se positionne vers l'international en se concentrant sur des productions plus facilement exportables et ayant une plus longue durée de vie. Coscient favorisera donc les fictions, les documentaires et l'animation, qui procurent des marges bénéficiaires plus élevées que les magazines et les émissions de variétés.

Parallèlement, Coscient veut accroître la proportion de productions en anglais au-delà des deux tiers dès son prochain exercice financier. Pour l'année financière qui se terminera le 31 juillet prochain, le contenu anglais devrait représenter environ la moitié de la production totale.

Cette stratégie comporte son lot de difficultés à court terme. Coscient a déjà appliqué une charge de 4,7 M\$ sur ses résultats de 1998 pour améliorer la qualité de sa librairie et pour restructurer l'entreprise.

Et sans compter cet élément non récurrent, la société a vu



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

**Guy Crevier estime que les contrats signés et ceux qui sont en cours de négociation devraient assurer une forte hausse du niveau de production en 2000.**

son bénéfice net fondre de 24 % l'an dernier. Après un premier semestre 1999 difficile, la société vient de connaître un troisième trimestre satisfaisant : Coscient a obtenu un bénéfice par action de 0,07 \$ pleinement dilué, par rapport à 0,05 \$ l'an dernier. Ce résultat a légèrement surpassé les attentes des analystes qui prévoyaient 0,06 \$.

Le président et chef de l'exploitation de Coscient, Guy Crevier, estime que les contrats signés et ceux qui sont en cours de négociation devraient assurer une forte hausse du niveau de production en 2000, après une année de faible hausse en 1999.

## Percée dans la télé en anglais

Grande première pour l'entreprise : Coscient produira sa première série en anglais cet automne, *Little Men*, pour le réseau américain PaxTV.

Coscient a acquis les droits mondiaux pour la première saison de cette série qui avait été produite par la firme torontoise Alliance Atlantis Communications (Tor., AAC.B., 18,50 \$). La deuxième saison comportera 13 épisodes

pour un budget de 16,5 M\$. Il s'agit toutefois d'une avenue peu rentable à court terme, puisque Alliance Atlantis a préféré ne pas produire la seconde saison, jugeant le rendement insuffisant.

Dans le pire des cas, la société prévoit que la série atteindra seulement le seuil de

la rentabilité. « Mais *Little Men* lui permet de faire une percée dans la fiction en anglais, avec un projet comportant relativement peu de risque. Nous croyons que cette stratégie se défend, même si le potentiel est moins intéressant que pour d'autres projets », note Roger Dent, de Valeurs mobilières Yorkton.

L'analyste estime que le titre de Coscient est sous-évalué par rapport aux entreprises comparables. Il ajoute que la solidité des activités de base au Québec offre une protection à la baisse pour l'ac-

tion. M. Dent recommande l'achat du titre en fonction d'un prix cible de 7,50 \$, soit un rendement de 61 %, basé sur un multiple de 38 fois le bénéfice par action pleinement dilué de 0,20 \$ prévu pour l'année 1999 qui se termine en juillet, et de 22 fois le bénéfice de 0,34 \$ prévu pour 2000.

M. Shine est moins audacieux. Il prévoit un bénéfice par action pleinement dilué de 0,18 \$ en 1999 et de 0,29 \$ en 2000. L'analyste recommande l'achat du titre avec un prix cible de 5,85 \$. ■

## Groupe Coscient en un coup d'oeil\*

**Activités** : 2<sup>e</sup> producteur cinématographique et télévisuel indépendant au Canada, derrière Alliance Atlantis

**Employés** : 5 000 à temps complet et partiel

**Chiffre d'affaires 98** : 118 M\$

**CAC**<sup>1</sup> 4 ans : 44 %

**BAIIA**<sup>2</sup> 98 : 9,6 M\$

**CAC** 4 ans : 70 %

**Bén. net** (avant éléments non récurrents) : 2,2 M\$

**CAC** 4 ans : 184 %

**Nb d'actions** en circulation : 22,9 M

**Valeur boursière** : 106,5 M\$

**Valeur comptable** : 2,86 \$ l'action

**Ratio cours-bénéfice** 99 : 22 fois

**Haut-bas** (52 semaines) : 7-4 \$

\* année financière terminée le 31 juillet 1998

1 : Croissance annuelle composée.

2 : Bénéfice avant intérêt, impôts et amortissement.

Source : Marchés mondiaux CIBC

Tableau : LES AFFAIRES

## Les sphères d'activité de Coscient (Secteur, projets en cours)

**Fiction nationale** : Série Tag; Suite de Sous le signe du Lion

**Fiction internationale** : Little Men (série pour la télé américaine); Babel (film coproduit avec la France);

36 Hours to Die (film tourné pour la télé)

**Animation et jeunesse** : Émissions de télé (Les Débrouillards, Popular Mechanics for Kids, etc.); sept coproductions

internationales en développement pour l'animation

**Divertissement et documentaires** : Comédie musicale Notre-Dame-de-Paris; La fin du monde est à sept heures;

Les Francs-tireurs; Cap Aventure.

**Grand format (IMAX) et distribution** :

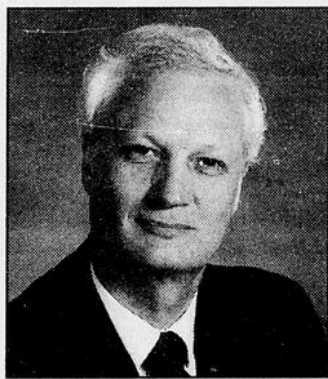
Renouvellement d'entente avec Dick Clark Production

Source : Coscient

Tableau : LES AFFAIRES

## Avis de nomination

Monsieur Jean-Jacques Ranger, président du Groupe Ranger, est heureux d'annoncer les nominations suivantes, au sein du groupe.



**Monsieur Yves J. Plouffe**  
M.B.A., C.R.I.

Avant de se joindre au Groupe Ranger, Monsieur Plouffe dirigeait sa propre firme de consultation en recrutement et réaffectation de cadres. Fort de douze années d'expérience en direction des ressources humaines pour le compte de trois importantes entreprises du secteur privé, puis de quatorze années en recherche de cadres, Monsieur Plouffe apporte désormais son expertise au Groupe Ranger à titre d'associé, responsable du secteur recherche de cadres.

**Madame Manon Lamontagne**  
C.R.I.

Madame Lamontagne est diplômée en ressources humaines et en communications. Avant de se joindre au Groupe Ranger, elle a exercé, durant dix années, des fonctions de direction à la division recrutement d'une importante entreprise de services en ressources humaines. Elle rejoint le Groupe Ranger à titre d'associée, développement de nouveaux marchés, secteur recrutement informatique.



Le Groupe Ranger, fondé en 1979, œuvre aux niveaux national et international dans les domaines du recrutement informatique, de la consultation en technologies de l'information, de la recherche de cadres, et de la réaffectation de cadres. Son association, depuis avril 1999, avec Career Partners International (CPI), lui permet d'offrir ses services dans 140 villes à travers le monde, et ainsi, de mieux répondre aux besoins de sa clientèle.

**Vous avez des atouts cachés. Dévoilez-les.**

À l'heure actuelle, votre entreprise exécute certaines tâches pour produire ce que vous vendez. Or, il se trouve que certaines de ces tâches (votre façon de facturer ou de prendre les inventaires, vos procédés de fabrication, etc.) peuvent elles aussi avoir une grande valeur. Une valeur telle que vous pourriez même songer à les vendre. Vous pouvez maintenant le faire, sur l'Internet. Il vous suffit de revoir quels sont vos vrais atouts... pour dévoiler de nouvelles sources de revenus. [www.hp.com/e-services](http://www.hp.com/e-services)

**La nouvelle génération E...  
Les services Électroniques.**

 **HEWLETT®  
PACKARD**

## Les prix des matières premières continuent de monter

Les prix des principales matières premières canadiennes exportées ont continué de monter, en mai.

Selon **Patricia Mohr**, vice-présidente, études économiques, à la **Banque Scotia**, les indices économiques de la banque montrent que les prix des matières premières sont maintenant plus élevés qu'à la même période l'an dernier et, en moyenne, se sont relevés de 6 % par rapport au plancher d'octobre 1998.

« Les prix des métaux industriels se sont raffermis en juin après un repli en mai. Les prix des matières premières se sont clairement redressés », a soutenu M<sup>me</sup> Mohr, dans son bulletin mensuel *Scotiabank Commodity Price Index*.

L'indice Scotia des matières premières a progressé de 2,4 % en mai, une cinquième hausse mensuelle consécutive. L'indice des produits forestiers, qui représente 40 % de la valeur de l'indice, est maintenant en avance de 7,2 % par rapport au mois de mai 1998.

La vigueur du marché des panneaux à copeaux orientés et du bois d'œuvre aux États-Unis explique en grande partie la bonne performance des produits forestiers. Le prix du bois d'œuvre a atteint 375 \$ US les 1 000 pieds-planche à la mi-juin, 100 \$ US de plus qu'à la même période en 1998. (FR) ■

## Les parlementaires suisses disent non aux ventes d'or

Le parlement suisse a rejeté une proposition d'amendement de sa constitution facilitant la vente d'or de ses réserves monétaires. La Suisse veut vendre 1 300 tonnes d'or pour constituer, entre autres, un fonds humanitaire destiné à indemniser les victimes des confiscations d'or par les nazis, crime auquel la Suisse a contribué indirectement.

Le prix de l'or a augmenté jusqu'à 263 \$ US à la suite de la nouvelle, comparativement au cours de 258,35 \$ US l'once qui prévalait à la fermeture du marché de New York, la veille.

**Alan Greenspan**, président de la **Réserve fédérale**, la banque centrale des États-Unis, a dit pour sa part que la baisse du prix de l'or n'était pas due seulement aux ventes des banques centrales, mais qu'elle était plutôt le reflet d'une réduction globale des perspectives d'inflation à long terme. (FR) ■

## Baromètre des ressources

	Fermeture 11-06-99	Fermeture 04-06-99	Variation (%)
<b>Métaux<sup>1</sup></b>			
Aluminium (\$ US la livre)	0,60	0,59	1,69
Argent (\$ US l'once)	5,07	5,10	-0,59
Cuivre (\$ US la livre)	0,64	0,63	1,59
Nickel (\$ US la livre)	2,41	2,34	2,99
Or (\$ US l'once)	258,95	259,70	-0,29
Platine (\$ US l'once)	351,20	367,00	-4,30
Zinc (\$ US la livre)	0,46	0,45	2,22
Indice CRB	192,28	192,87	-0,31
Indice Goldman Sachs	2253,81	2274,70	-0,92

### Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	17,94	18,41	-2,55
Brent (Mer du Nord)	15,92	16,41	-2,98

### Bois de sciage<sup>2</sup>

(Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	535,00	525,00	1,90
<b>Prix composés</b>			
Toronto \$ CA	426,13	417,88	1,97
Columbus \$ US	416,26	402,79	3,33

### Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	juil.	4,96	5,11	-2,93
	sept.	4,99	5,14	-2,92
Cuivre (\$ US la livre)	juil.	0,65	0,65	0
	sept.	0,66	0,65	1,54
Or (\$ US l'once)	août	260,90	262,30	-0,53
	oct.	262,60	263,60	-0,38
Platine (\$ US l'once)	juil.	352,30	368,10	-4,29
	oct.	353,80	367,90	-3,83
Café C (\$ US la livre)	juil.	1,06	1,06	0
	sept.	1,08	1,07	0,93
Coton 2 (\$ US la livre)	juil.	0,55	0,56	-1,78
	oct.	0,56	0,56	0
Sucre 11 (\$ US la livre)	juil.	5,85	5,41	8,13
	oct.	6,20	5,76	7,64

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Reuters

## Ressources naturelles

# Cambior veut maintenir sa part de marché du niobium

François  
Riverin

**C**ambior (Mtl, CBJ, 4,50 \$) effectue des études en vue de déterminer la rentabili-

té d'un projet d'agrandissement de son concentrateur de niobium de la mine **Niobec**, située au nord de Chicoutimi, au Québec.

L'objectif de l'agrandisse-

ment est de permettre à la société de maintenir sa part actuelle du marché du niobium mondial. Si l'étude est concluante, les travaux pourraient commencer au quatrième

trimestre de 1999.

Entre-temps, Niobec mettra en production le Bloc 3 de la mine Niobec, lequel renferme 7 M de tonnes de minerai à une teneur de 0,73 % d'oxyde de niobium (Nb<sub>2</sub>O<sub>5</sub>).

Niobec est la seule mine de niobium en Amérique du Nord. La mine a été découverte par **Soquem Corporation Teck** (Mtl, **TEK**, 11,50 \$) s'est jointe à la société d'État pour la mise en production et la mise en marché du niobium. Depuis 1994, Niobec vend son minerai sous forme de ferroniobium, un produit directement utilisable par les fabricants d'acier et de métaux spécialisés qui en font des alliages.

Le ferroniobium offre une résistance élevée à la corrosion. On l'utilise principalement dans la fabrication de pipelines et dans l'industrie aéronautique. La société québécoise **Niocan** (Mtl, **NIO**, 0,65 \$) est en voie de mettre en production le deuxième gisement de niobium au Québec, à Oka, près de l'ancienne exploitation de la **St-Lawrence Columbium**. Si la société obtient le financement et les autorisations requises, la production pourrait commencer vers 2001. Niocan est appuyée et financée par la **SGF Minéral** et le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**.

La **Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração** (CBMM), le plus important producteur de niobium au monde, a augmenté sa capacité de production de 50 % en 1999, la portant à 45 000 tonnes de ferroniobium par année. Selon un document obtenu par **LES AFFAIRES**, les producteurs de niobium ont adopté la politique de maintenir le marché dans un état d'offre excédentaire afin de maintenir un approvisionnement constant et des prix stables. ■

MINIUM SENIOR  
AT&T CANADA

vous invite à

# LA PARTIE DE VOTRE VIE!



VOUS,  
à côté d'une légende,\*  
à un tournoi  
PRO-AM.

## COMPOSEZ LE : 1 877 PAR 4ATT

et mettez vos connaissances de golf à l'épreuve!

Vous pourriez remporter :

- une place au tournoi PRO-AM, dans le cadre des festivités entourant la tenue de l'Omnium senior AT&T Canada, d'une valeur de 5 000 \$;

- un voyage de golf pour deux personnes à Scottsdale, d'une valeur de 4 000 \$;

- des laissez-passer exclusifs et des billets pour assister à l'Omnium senior AT&T Canada du 23 au 29 août 1999.

LES AFFAIRES

AT&T Canada

VOYAGES  
Gendron

\*Les participants doivent détenir une fiche de handicap certifiée indiquant un handicap maximal de 18,4. Ils doivent être âgés de 18 ans ou plus. Aucun achat n'est requis. Il n'y a aucuns frais d'appel. Vous pouvez obtenir le règlement en nous formulant votre demande par écrit : 600, boul. de Maisonneuve Ouest, 27<sup>e</sup> étage, Montréal, Québec, H3A 3J2. MC AT&T Corp. Utilisé en vertu d'une licence.

## Baisse des droits de coupe en Ontario

L'Ontario a abaissé ses droits de coupe d'environ 33 % pour le bois résineux. Ainsi, une scierie paie 12,54 \$ le m<sup>3</sup> pour les bois résineux récoltés sur les terres publiques, par rapport à 19,48 \$ le m<sup>3</sup> selon l'ancien tarif.

Selon **Maison Placements Canada**, **Domtar** (Tor., **DTC**, 12,75 \$) et **Tembec** (Mtl, **TBC**, 10,75 \$) seront les principaux bénéficiaires de cette mesure, réalisant une économie annuelle de l'ordre de 15,7 M\$ et 10,5 M\$ respectivement. L'Ontario a accru de façon substantielle les superficies exclues de la coupe de bois dans la province. (FR) ■

Fonds

ABC FUN  
Amér V  
Fully M  
Fund V  
ACADIE (F  
Act Car  
Actions  
Atlanti  
Diversi  
Hypoth  
Obligat  
Equilib  
ACKER FI  
QSA Co  
QSA Co  
QSA e-  
ACUITÉ F  
Act Car  
High In  
Obligat  
Equil C  
AGF GROU  
AGF Act  
AGF titr  
Act RE  
Acti  
Actions  
Allema  
Am CT  
Am Lat  
Am RSA  
Can RS  
Can St  
Cat Car  
Cont Te  
Cr & re  
Cr Am  
Cr Euro  
Cr asiat  
Crois A  
Dir Chir  
Dividen  
Euro RA  
Indien  
Int Acti  
Intl REF  
Japon A  
Mar Em  
Mon O  
Mon Op  
Mond E  
Obl Car  
RER PM  
Res Ca  
Rev Am  
Rev CT  
Rev Ele  
Spécial  
Val Int A  
AGF GROU  
AGF Act  
AGFInt  
Act Mor  
Allema  
Am CT  
Am RSA  
Amér L  
Cat Car  
Cr Am  
Cr Asia  
Cr Euro  
Crois A  
Dir Chir  
Euro RA  
Indien  
Int Acti  
Japon A  
Mar Em  
Mon O  
Mon Op  
Mond E  
Obl Car  
RER PM  
Res Ca  
Rev Am  
Rev CT  
Rev Ele  
Spécial  
Val Int A  
AGF GROU  
AGF G  
Allema  
Allema  
AIC ADV  
Avant M  
Avantag  
Avantag  
Avantag  
Avantag  
Avantag  
AIC DIVER  
Actions  
Actions  
Canada  
Valeur  
Valeur U  
AIC INCOM  
Act Rev  
Act Rev  
AIM FAMIL  
Am Cro  
Amér P  
Can Pr  
Can Eq  
Cdn Bo  
Europe  
Glo Sar  
Glo Tec

Exp

Le tab  
d'inve  
Québe  
par or  
Voici  
annot  
• sign  
d'obte  
d'info  
la Bib  
ment,  
(1) sig  
frais à  
sortie  
REER  
propri  
distrib  
indépe  
% dep  
valeur  
du jeu  
Ex-di  
l'ache  
au div  
ex-di  
ferme  
d'unit  
de div  
La 1  
indiq

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 18 juin 1999

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
ABC FUNDS			Int'l Valeur*	9.01	+1.98	RER plus Cons(r)	10.14	+1.00	Marchés Nouv*	9.45	+2.49	Divers Amb(r)	11.40	+7.3
Amer-Value(y)	6.10	—	AIM FAMILY OF FUNDS US			RER porte prud(r)	10.18	+1.31	Mondial*	12.18	+2.01	Divers Aud(r)	2.01	+87
Fully-Mgd(r)	7.55	—	Am Crois Dyn US*	6.87	+1.44	U.S. equity*	11.17	+2.85	Moy Cap Harbour(r)	10.51	+1.64	Divers Mod(r)	11.78	+76
Fund-Value(r)	10.44	—	Amér Prem US*	6.90	+3.55	ATLAS FONDS			Oblig Can(r)	5.50	+92	Divers Sec(r)	11.05	+48
ACADIE (FONDS)			Cdn Bond US(r)	8.57	+67	Actions Mond*	17.37	+2.68	Oblig Mondiales*	5.13	+98	Dividende(r)	14.28	+95
Act Canadiennes(r)	8.17	+12	European Gro US*	14.74	+1.11	Advantage Am CS*	22.23	+2.65	Pacifique*	13.34	+3.09	Environ(r)	18.48	+1.80
Actions Intl(yg)	10.00	—	Glo Sci San US*	10.77	+1.15	Advantage Am US*	15.19	+2.43	RER Act Mond(r)	5.57	+2.20	Equilibre(r)	16.15	+1.04
Atlantique(r)	9.90	+1.25	Glo Tech US*	17.75	+4.50	Amér Latine*	11.58	+5.40	RER Américain(r)	13.63	+3.81	Europe*	9.98	+54
Diversif(r)	10.03	+1.19	Int'l Valeur US*	6.15	+1.70	Amér Latine*	9.87	+90	Hypothèques(r)	12.54	+1.54	Hyppothèques(r)	4.55	+09
Hypothèques(r)	9.97	+33	AIM GT FAMILY OF FUNDS C			Bassin Pac*	20.95	+1.15	Internat*	4.62	+1.09	Internat*	37.49	+1.23
Obbligations(r)	11.68	+98	Canada Growth(r)	9.30	+3.71	Cr Am Gr Cap CS*	39.54	+2.16	Mond Eil Mond*	9.72	+2.86	Mond Eil Ill(r)	11.20	+1.77
Equilibre(r)	10.55	-04	Cr Amér Lat*	6.25	+7.45	Cr Am Gr Cap US*	27.02	+1.93	Revenu Can(r)	10.94	+4.6	Obbligations(r)	5.34	+98
ACKER FINLEY			Crois Amér*	9.25	+3.37	Cro Can Pet Cap(r)	9.37	+14	Québec(r)	12.09	+1.12	Sect Prometteur(r)	9.55	+82
QSA CdnEqu A(r)	5.02	+90	Crois Pacif*	5.22	+95	Cro Intl Gr Cap*	16.56	+1.70	Signature Can(r)	11.18	+1.64	Sect Amér(y)	10.08	+3.15
QSA CdnEqu B(r)	9.99	+85	GI Oblig*	5.26	+86	Cro Intl Mar Em*	12.68	+4.88	Signature Euro (r)	10.64	+1.33	Sel Amér(y)	10.28	+29
QSA e-business*	3.65	+3.03	Infrastr Mon*	7.84	+2.79	Cro Démô Mnd R(r)	10.10	+2.64	Equi Can(r)	10.10	+2.64	Sel Can(r)	10.28	+29
ACUTE FONDS			Res Nat Mon*	6.03	+1.58	CI MUTUAL FUNDS US			Equi Can(r)	16.21	+1.20	Sel Carter(r)	10.21	+64
Act Canadiennes(r)	11.24	+55	Rev CT Ail*	5.42	+07	Americain US*	5.93	+7.62	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
High Income(r)	10.82	+73	Rev CT Ail*	5.32	+08	Americain US*	11.86	+1.19	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Obbligat(r)	9.67	+23	Rev et Crois*	10.46	+1.26	Equi Intl US*	10.96	+1.39	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Equi Canadien(r)	10.63	+50	Revenu Canadien(r)	5.91	+91	MarchésNouv US*	6.45	+2.22	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
AGF GROUPE DE FONDS C\$			Soins de Santé*	6.45	+1.50	Mondial US*	8.32	+1.84	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
AGF Act Im Mon*	6.20	+32	Thém Mondiale*	8.88	+2.94	Oblig Mond US*	3.50	+57	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
AGF titres int.*	8.51	+1.79	Télécom Mond*	11.85	+3.67	Pacifique US*	9.11	+2.94	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Act Mon AGF*	9.54	+2.36	Valeur Canadien(r)	5.61	+11	Rev Rnd El MoU*	6.64	+2.79	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Act RER 20/20(r)	6.00	-99	AIM GT FAMILY OF FUNDS US			C.I. SECTOR FONDS C\$			Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Actions cr AGF(r)	27.31	+59	Cr Amér Lat US*	4.27	+7.16	Amer Latine*	7.31	+7.50	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Allemagne AGF*	3.47	+51	Crois Amér US*	6.32	+3.10	Americain*	13.90	+1.98	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Am CT Ht Rd AGF*	4.76	-79	Crois Pacif US*	3.56	+65	Canadien*	6.87	+5.9	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Am Latine 20/20*	3.75	+01	GI Oblig US*	3.59	+59	Cour-Terme*	8.01	+13	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Am RSA AGF*	23.57	+3.33	Infrastr MonUS*	5.35	+2.51	Harbour Secteur*	9.92	+1.0	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Can RSA AGF(r)	5.58	+1.45	Res Nat Mon US*	4.12	+3.30	Hsbgr Européen*	10.30	+2.39	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Can Stock AGF(r)	22.30	+1.32	Res CT A US(r)	1.20	-19	Hsbgr Expans*	8.46	+1.77	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cat Canada AGF*	5.45	+1.11	Rev CT B US(r)	3.63	-19	Hsbgr Intl*	7.14	+3.33	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cont Term 20/20(r)	2.53	+3.69	Rev et Crois US*	5.17	+98	Hsbgr Pet Socie*	11.39	+89	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cr rev AGF(r)	18.56	+1.09	Soins Santé US*	4.40	+1.22	Hsbgr Valeur*	9.43	+32	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cr Amer AGF*	33.91	+5.31	Thém Mond US*	6.07	+2.66	Hsbgr nouv Asia*	11.26	+81	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cr Euro AGF*	17.36	-40	Télécom Md US*	8.09	+3.40	Japonais*	6.34	+2.26	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cr asiatq AGF*	11.35	+3.75	ALL-CANADIAN			Marchés Nouv*	11.81	+1.64	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Crois Act 20/20*	28.56	+2.84	Compound(r)	11.02	-54	Mondial*	7.86	+2.34	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Dir Chine AGF*	6.67	+5.48	ALPHEA FUND(S)			Moy Cap Harbour*	15.41	+1.99	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Dividendes AGF(r)	23.05	+1.72	Gbl Valeur US*	10.44	+3.36	Pacifique*	10.17	+1.60	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Euro RA AGF*	9.28	+1.87	Gbl Value US*	7.13	+1.13	Prods Cons*	8.81	+2.22	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Indien 20/20*	2.72	-1.81	Quant equity(r)	9.19	+99	Ressource*	9.72	+6.2	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Int'l Actif 20/20*	7.88	+2.87	US Value(r)	9.34	+4.3	Serv Financier*	19.43	-05	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Int'l RER RA AGF(r)	5.88	+2.62	US Sm Cap ValCS*	6.06	+2.19	Serv Sante*	14.53	-21	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Japon AGF*	6.54	+1.24	US Sm Cap ValUS*	4.14	+1.97	Technologies*	24.87	+5.52	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Mar Emer 20/20*	3.91	+3.44	ALTAMIRA			Telecom*	32.05	+2.72	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Mon Obl Gv AGF*	10.53	+77	Act Euro*	20.09	+1.06	Eco Démô Mnd*	12.21	+2.61	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Mon Obl RER AGF*	4.96	+81	Actions(r)	28.25	+1.40	Energie Mondial*	11.62	+4.3	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Mond Equil AGF*	16.27	+18	AltaFond(r)	18.13	+1.17	C.I. SECTOR FONDS US			Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Obl Can AGF(r)	5.51	+92	Amér Gr Soc*	24.43	+3.82	Amer Latine US*	4.99	+7.31	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
RER PME 20/20(r)	5.24	-57	Amér Pacif*	35.06	+1.68	Americain US*	9.49	+1.82	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Res Can 20/20(r)	13.90	+07	Asie Pacif*	27.45	+1.16	Americain US*	9.49	+1.82	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Rev Am AGF*	11.31	+3.47	Capital(r)	18.48	-32	Canadien*	6.87	+5.9	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Rev CT Int AGF*	10.88	—	Commerce Élect*	17.37	+3.89	Cour-Terme*	8.01	+13	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Rev Élevé AGF(r)	10.01	+60	Croissance(r)	20.02	+1.47	Harbour Secteur*	9.92	+1.0	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Spécial Am AGF*	13.85	+3.98	Divers Mond*	19.02	+2.48	Hsbgr Valeur*	9.43	+32	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Val Int AGF*	39.41	+2.23	Dividendes(r)	3.49	+87	Hsbgr nouv Asia*	11.26	+81	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
AGF GROUPE DE FONDS US			Découv Mond*	3.29	+4.11	Japonais*	6.34	+2.26	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
AGF Act Im Mon(r)	4.24	+24	Equilibre(r)	16.95	+1.32	Marchés Nouv*	7.86	+2.34	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
AGFInt.titresUS*	5.81	+1.40	Mond Pet Soc*	6.43	+1.10	Mondial*	15.41	+1.99	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Act Mon AGF*	6.52	+2.19	Mét Préc&Strat(r)	3.02	-33	Moy Cap Harbour*	10.17	+1.60	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Allemagne AGF*	24.23	+25	Obl Etat CT(r)	5.54	+54	Pacifique*	10.17	+1.60	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Am CT Ht Rd AGF*	5.24	-57	Obl Haut Rend(r)	5.94	+51	Prods Cons*	8.81	+2.22	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Am RSA AGF*	16.09	+3.01	Oblig Mond(r)	10.03	+40	Ressource*	9.72	+6.2	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Amer Lat 20/20*	2.84	+4.03	Obbligations(r)	16.20	+1.69	Serv Financier*	19.43	-05	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Can Canada AGF*	3.72	+81	Occas Japon*	4.49	+90	Serv Sante*	14.53	-21	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cr Amer AGF*	23.16	+5.03	Reprise(r)	13.37	+1.36	Technologies*	24.87	+5.52	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cr Asiatq AGF*	7.75	+3.47	Ressources(r)	8.43	+96	Telecom*	32.05	+2.72	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Cr Euro AGF*	11.86	-67	Rev CT Glo(r)	11.05	-36	Eco Démô Mnd*	12.21	+2.61	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Crois Act 20/20*	19.51	+2.58	Rev&Crois(r)	7.58	+93	Energie Mondial*	11.62	+4.3	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Dir Chine AGF*	4.55	+5.08	Revenu(r)	7.75	+1.17	C.I. SECTOR FONDS US			Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Euro RA AGF*	6.34	+1.60	Revenu Cdn CT(r)	10.10	+10	Amer Latine US*	4.99	+7.31	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Indien 20/20*	1.86	-2.11	Science & Tech*	15.32	+4.29	Americain US*	9.49	+1.82	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Int Actif 20/20*	5.38	+2.48	ALTAMIRA PRÉCISION INDEX			Americain US*	9.49	+1.82	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Japon AGF*	4.46	+9.00	Indice Amér(r)	11.51	+3.69	Americain US*	9.49	+1.82	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Mar Emer 20/20*	2.67	+3.09	Indice Canadien(r)	10.85	+1.40	Canadien*	6.87	+5.9	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64
Mon Obl Gv AGF*	7.19	+42	Indice Intl RER(r)	11.13	+1.64	Cour-Terme*	8.01	+13	Sel Carter(r)	10.21	+64	Sel Carter(r)	10.21	+64

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%
Can Pet Cap(r)	12.44	+4.0
Can Equilibre(r)	12.24	+1.16
INV GROUP/MERRILL LYNCH		
ML Cdn equity(r)	9.38	+1.30
ML Emerg Mkts	8.90	+4.09
ML US Alloc	14.40	+2.35
ML World Alloc	12.58	+2.19
ML World Bond(r)	9.31	+1.15
GI/ROTHSCHILD SELECT		
Act Amer	17.31	+2.55
Act Intl	15.45	+2.39
Actions Can(r)	12.50	+0.89
Can Equi(r)	14.45	+0.89
High Yield Bond(r)	9.99	+4.0
GRUPE INV/SCEPTRE		
Actions Can(r)	12.75	+1.27
Can Equilibre(r)	12.01	+1.26
Oblig Can(r)	10.97	+1.18
IRIS GROUP OF FUNDS		
Act. Mondiales	17.82	+3.56
Act. Pt. Cap Cdn(r)	17.22	-1.2
Actions Cdn(r)	14.34	+1.32
Actions amer.	48.82	+3.93
Dividendes(r)	14.41	+2.25
Hypothèques(r)	5.02	-1.5
NA huat rend ob	9.81	+0.05
Obligations(r)	11.45	+1.13
Eq Opt Crois.	10.36	+5.2
Eq Opt. Tacque(r)	10.68	+1.16
Eq. opt. revenu(r)	10.21	+1.18
Equilibre(r)	36.71	+1.15
JONES HEWARD		
JH Amer CS	27.77	+4.36
JH Amer US	18.97	+4.12
JH Equil Can(r)	17.09	+1.24
JH Fndst.Étr(r)	15.77	+1.28
JH Oblig(r)	11.22	+0.90
LASALLE (FONDS)(n)		
Actions(r)	5.87	-
Equilibre(r)	6.39	-
LEITH WHEELER(n)		
Balanced(r)	15.76	+1.22
Cdn equity(r)	14.98	+1.31
Fixed Income(r)	10.43	+1.25
US equity(r)	4.10	+7.6
LION FUNDS		
Glo Know Ind	10.34	+6.27
Knowledge Ind(r)	12.87	+3.37
Net Resources(r)	7.02	+5.7
MACKENZIE CUNILL		
CdnBalFund(r)	5.81	+1.04
Recovery(r)	6.46	+0.2
TitresCundill.A(r)	21.47	+1.53
TitresCundill.B(r)	25.55	+1.53
TitresCundill.C(r)	6.32	+1.53
Valeur Cnd. A(l)	15.88	-8.1
Valeur Cnd. B(l)	17.25	-8.1
Valeur Cnd. C(l)	6.59	-8.2
MACKENZIE CUNILL US		
Recovery US(r)	4.41	-2.4
Valeur Cnd. C(l)	4.50	-1.07
MACKENZIE INDUSTRIAL CS		
Ind American	16.79	+2.59
Ind Rev Part 1\$ (r)	7.34	+0.99
Ind Rev Pt 0.4\$ (r)	8.12	+0.99
Ind Titres Hypo(r)	1.31	+0.90
Indust Act Ltee(r)	3.71	-1.05
Indust 1.7 Div(r)	1.40	+1.46
Indust Crois(r)	11.93	+1.46
Indust Horizon(r)	7.26	+1.27
Indust Oblig(r)	12.07	+0.85
Indust Revenu(r)	9.01	+0.90
Indust Equi(r)	6.84	+0.84
MACKENZIE INDUSTRIAL US		
Ind American	11.46	+2.32
MACKENZIE IVY CS		
Act. Etrang. RER(r)	10.32	+1.15
Actions Etrang	21.80	+1.20
Canadien(r)	19.86	+1.91
Crois & Revenu(r)	17.14	+0.88
Entreprise(r)	3.08	-5.7
Hypothèques(r)	2.01	+5.5
MACKENZIE IVY FUNDS US		
Act étrangères	14.89	+0.94
MACKENZIE SENTINEL CS		
Cda equity(r)	15.94	+1.45
Glo Invest	18.44	+0.94
MACKENZIE UNIVERSAL		
Amer Fort Crois	13.42	+0.91
Avenir(r)	12.89	+4.03
Can Equilibre(r)	13.62	+1.96
Can Equi(r)	6.47	+5.2
Crois Can(r)	16.38	+0.83
Euro Occasions	13.33	+6.5
Ext Orient	4.07	+3.75
Ges Select RER(r)	10.29	+2.40
Gestion Select	7.72	+2.55
Intl Stock	12.73	+0.95
Japan	4.59	+1.13
Mnd Crois RER(r)	5.58	+1.14
MndEqu RER(r)	4.95	+0.94
Mnd FortC	5.04	+3.30
Mnd Immobilier	5.47	+0.40
Mnd Rend Elevé	4.10	+1.58
Mnd Ressources	6.14	+4.43
Mnd Rép Act(r)	3.44	+2.88
Mnd Sci & Tech	10.89	+3.27
Mnd StratObi	5.38	-5.2
Mnd Valeur	5.33	+1.00
Métaux Préc(r)	3.35	-3.7
Ressources Can(r)	9.07	+1.89
Rev Mnd RER(r)	4.58	+6.1
MACKENZIE UNIVERSAL US		
Am Fort Crois	9.16	+6.5
Ameriques	8.80	+3.77
Avenir	9.30	+1.70
Can Equi	4.42	+2.7
Crois Can	11.19	+3.7
Euro Occasions	9.10	+5.9
Ext Orient	2.78	+3.48
Gestion Select	5.27	+2.28
Intl Stock	8.69	+6.9
Japan	3.14	+8.7
Mnd Equ RER	3.38	+6.8
Mnd FortC	3.44	+3.03
Mnd Immobilier	3.74	+1.4
Mnd Rend Elevé	2.80	+1.32
Mnd Ressources	4.20	+1.17
Mnd Rép Act(r)	4.14	+1.02
Mnd Sci & Tech	7.44	+3.00
Mnd StratObi	3.67	-7.7
Mnd Valeur	3.64	-7.7
Métaux Préc	2.29	+6.4
Ressources Can	6.20	+1.62
Rev Mnd RER	3.13	+3.5
MACKENZIE STAR PORTFOLIO CS		
Can Conslnc&Gro(r)	56.03	+7.3
Can LongTrm Gro(r)	59.92	+7.6
Can MaxLtrm Gro(r)	61.99	+9.0
Cdn Bal Gro&Inc(r)	69.04	+7.1
Cdn MaxEqu Gro(r)	74.31	+9.8
For Bal Gro&Inc	77.82	+8.7
For MaxEqu Gro	74.75	+1.42
For MaxLtrm Gro	73.09	+1.08
Inv Bal Gro&Inc	75.34	+8.5
Inv Conslnc&Gro	81.52	+8.5
Inv LongTrm Gro	76.85	+1.14
Inv MaxLtrm Gro	72.37	+1.08
Reg Bal Gro&Inc(r)	75.75	+1.02
Reg Conslnc&Gro(r)	75.55	+7.9
Reg LongTrm Gro(r)	77.12	+1.04
Reg MaxEqu Gro(r)	75.23	+1.15
Reg MaxLtrm Gro(r)	79.62	+1.61
MACKENZIE STAR PORTFOLIO US		
For Bal Gro&Inc	74.72	+6.2
For MaxEqu Gro	69.54	+1.16
For MaxLtrm Gro	70.17	+1.28
MANUVIE-CABOT		
Act Can(r)	16.93	+1.32
Can Crois(r)	11.83	-4.2
Divrs Oblig(r)	9.64	+1.05
Intl Actions	16.11	+1.38
Val Emer(r)	11.76	-0.8
Valeurs Sures(r)	16.77	+1.39
MARATHON MUTUAL FUNDS, INC		
equity(r)	11.07	+1.20
Resource(r)	5.13	+2.68
MARATHON RENDEMENT		
Am Grande Cap	8.46	-2.26
Can Grande Cap(r)	6.97	-3.41
Canadien 60(r)	9.89	+5.9
Equi libéré Can(r)	8.07	-2.40
MAYER MUTUAL FUNDS		
Bond(r)	11.28	+8.0
Cdn Bal RSP(r)	13.17	+1.15
Cdn Divers	13.68	+1.33
Cdn equity(r)	15.32	+1.26
Cdn Income(r)	10.85	+6.5
High Yield Bond(r)	9.94	+6.1
New Canada(r)	13.34	-0.7
US equity	20.60	+2.95
World	23.45	+2.13
MAXXUM		
Actions amer.	12.81	+4.49
Actions can(r)	14.33	+1.92
Actions intern	9.70	+2.97
Dividendes(r)	10.04	+1.62
Métaux précieux(r)	5.53	+1.28
Ress. naturelles(r)	7.00	+8.6
Revenu(r)	6.21	+1.14
Equi libéré can(r)	9.02	+1.01
MCDONALD AMBASSADOR PORT		
Aggr Glo RRSF(r)	112.75	+1.20
Aggressif(r)	105.46	+1.97
Bal Glo RRSF(r)	113.14	+1.15
Balanced(r)	107.65	+1.22
Can Glo RRSF(r)	109.42	+1.04
Conservatif(r)	104.97	+1.25
MCLEAN BUDDEN		
Croiss. actions(r)	21.81	+7.9
Croiss. amé	44.71	+4.26
Revenu fixe(r)	12.18	+1.10
crois. intl.	10.84	+1.60
Equilibre(r)	16.16	+1.13
MD (GESTION)		
Act Amer MD	40.58	+7.0
Actions MD(r)	15.06	+4.7
Dividendes MD(r)	13.76	+1.03
Equi libéré MD(r)	18.21	+1.45
Equi MD(r)	20.69	+8.8
Oblig Mond MD	11.69	+2.9
Oblig/Hypo MD(r)	10.31	+2.6
Plac Avenir MD	11.45	+0.97
Selectif MD(r)	15.62	+1.69
MERRILL LYNCH CANADA(n)		
Croiss Mondial	10.20	+2.77
Valeur Amer	11.04	+7.0
Valeur Base can(r)	10.59	+1.44
Equi libéré can(r)	10.32	+1.43
MOF GROUP		
Special Oppy(r)	1.05	-3.40
MONTRUSCO BOLTON INC.		
Crois Québec(r)	19.95	-1.02
MONTRUSCO FONDS SÉLECT		
Act Canadiennes(r)	12.02	-3.8
Act Croissance(r)	23.41	-1.52
Act Europe Cont(r)	12.59	-2.13
Mond Equil + (r)	9.44	-0.7
Oblig Indice + (r)	10.31	+4.2
Revenu(r)	10.10	+3.1
T-Max(r)	9.71	+0.1
Equilibre(r)	11.10	-1.6
Equilibr + (r)	14.13	-2.0
MONTRUSCO SELECT FUNDS		
Act Amer Imply	13.79	+1.21
Act Amer N Imply	17.20	+8.4
E.A.E.O.(y)	12.91	+2.0
Strat Act Amér(r)	8.01	+2.08
MRS KEYSTONE PORTEFEUILLE		
EnrCr Long Term(r)	54.59	+1.50
EnrCr Max Act(r)	57.32	+1.65
EnrCr Max Lg Tr(r)	55.56	+1.42
EnrCr Prud(r)	57.32	+1.65
EnrEq Cr Rev(r)	52.66	+0.98
N-EnrCr Lg Trm	55.80	+1.42
N-EnrCr Max Act	60.86	+2.01
N-EnrCr Mx Lg T	57.43	+1.63
N-EnrCr Cr Pr	54.01	+1.43
N-EnrEq Cr Rev	55.09	+1.54
MUTUELLE SUPERIEURS		
Amercan	23.46	+3.90
FkinPStoc US	60.40	+6.8
Diversifié(r)	15.29	+1.39
Hypothécaires(r)	10.28	+3.9
International	19.49	+8.8
Marchés Emer	8.84	+5.36
Obligations(r)	11.04	+1.28
Securité(r)	18.09	+1.57
MUTUELLE LEADER		
Amerifonds(l)	15.92	+3.98
Divers 40(r)	14.79	+1.30
Obligations(r)	12.49	+1.10
Vanifonds(r)	16.84	+1.57
MUTUELLE SOMMET		
Actions(r)	11.34	+0.98
Hypothécaire(r)	13.27	+1.30
Cr & Div(r)	13.18	+1.38
Cr & Revenu(r)	11.30	+8.9
MUTUELLE ALPIN		
Actions(r)	9.20	+3.3
Asiatique & Cdn	9.49	+2.8
Ressources(r)	5.82	-3.4
NCE FINANCIAL CORPORATION		
Cdn Energy Gro(r)	8.89	-2.30
Prec Metals Gro(r)	8.27	-2.41
Real Estate Sec(r)	9.23	+2.4
NORDOUEST		
Croissance(r)	7.55	+6.7
Dividendes(r)	12.74	+1.03
Equilibre(r)	12.49	+1.22
International	16.23	+2.01
Revenu(r)	10.17	+4.9
O.I.Q. FERIQUE(n)		
Actions(r)	43.97	+9.0
American(r)	14.76	+1.07
Croissance(r)	11.59	+1.3
Equilibre(r)	46.25	+0.5
International(r)	10.40	+3.7
Obligations(r)	36.84	+1.09
Revenu(r)	14.58	+0.9
O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Amer Sector Gro	7.74	+2.83
Balanced(r)	4.33	+1.20
Canadien(r)	5.77	+1.42
Cdn Bond(r)	4.94	+7.6
Cdn Emerg Gro(r)	4.99	+6.4
Growth Fund(r)	6.59	+0.5
High Income(r)	5.38	+4.0
Select(r)	5.18	+1.47
US High Income(r)	2.70	+3.6
US Mid-Cap	9.25	+2.10
US Mid-Cap US	6.32	+1.94
World equity	6.41	+1.35
World Pre Met(r)	1.56	-1.56
OPTIMA STRATEGY(n)		
Cdn equity(r)	14.18	+1.31
Glo Fixed Inc	7.11	-1.3
Intl equity	7.68	+1.42
Intl Equity Inv	7.31	+1.08
Rev fixe cdm(r)	8.43	+9.1
ShTerm Inc(r)	6.96	+3.1
US equity	16.75	+1.77
OPTIMUM PLACEMENTS(n)		
Actions(r)	12.95	+2.32
Croiss & Rev(r)	10.10	+5.8
Épargne(r)	13.60	+1.3
Equilibre(r)	22.79	+0.5
International(y)	11.66	+2.4
Obligations(r)	12.84	-1.12
ORBIT GROUP(n)		
Act nord-amér(l)	8.17	+1.81
Can de titres(r)	5.46	+1.07
PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Bal Pens Tr	15.74	+1.16
Balanced(r)	15.21	+1.13
Bond(r)	9.29	+1.20
Canadian Equ (r)	43.57	+1.16
CdnEqu PI Pens	66.95	+1.38
Cdn Equi Plus(r)	23.15	+7.4
Div Inc(r)	38.10	+1.11

Fonds	VANPA	Chg.%
Euro-Pac equity	13.17	+3.8
N.A. equity	17.04	+2.53
ST Bond & Mtg(r)	9.94	+7.1
US equity	64.66	+3.22
US Pooled Pen	445.56	+3.22
Vintage(r)	29.42	+8.6
PRIMERICA CONCERT		
Conservat Can(r)	9.92	+1.02
Cr Act Can(r)	9.60	+1.48
Cr Act Intl	11.71	+2.54
Croissance Can(r)	10.10	+1.41
Croissance Intl	12.10	+1.96
Equi libéré Can(r)	10.38	+1.27
Forté Cr Can(r)	9.74	+1.56
Forté Cr Intl	11.86	+2.33
Revenu Can(r)	9.83	+6.1
PRIMUM GESTION-CONSEIL(n)		
Act Mar Emerg	4.45	+4.17
Actions Amér	9.03	+3.96
Actions Can(r)	12.92	+0.98
Actions F&O	6.38	+2.4
Can. Rev Fix Ges(r)	11.17	+1.13
Obl Mond Rend(r)	4.32	-1.15
Syn Intl(r)	11.61	+1.61
Syn S&P 500(r)	12.01	+3.69
Equilibre(r)	5.66	+1.31
PRINCIPAL INTERNATIONAL(n)		
International(y)	9.68	+6.2
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)		
Actions Asie(y)	14.13	+6.10
Actions Can(r)	18.54	-0.1
Actions Euro(y)	10.95	+2.38
Actions Intl(r)	14.79	+1.52
Actions amér(y)	11.08	-1.51
Crois Terme(r)	9.51	-0.6
Crois et Revenu(r)	11.13	+1.17
Equilibre(r)	12.03	-0.7
Obligations(r)	10.97	-6.2
REA INC (FONDS D'INV)(n)		
IDEM(r)	18.23	-3.6
RECHERCHE CAP CORP(n)		
Euro(r)	11.79	+3.0
ROYAL D'INDEX		
Amercan Plus	12.77	+4.09
Can d'Indic(r)	12.59	+1.23
Canadien Plus(r)	12.68	+1.25
Idx RER U.S.(r)	11.66	+3.75
Indicel Amér.	12.73	+3.99
RER Intl Ind(r)	11.53	+1.78
ROYAL MUTUAL		
Act Intl	20.83	+1.6
Act Japon	15.36	-3.0
Act U.S. CS	32.71	+3.35
Act US	22.34	+3.09
Actions Can(r)	13.26	+1.16
Cr Am Ind Str	9.46	+1.85



INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
<b>AUTRES FONDS</b>														
(n)			HongKong Geared(I)	8.87	+6.07	Act Mond (T) 2(r)	12.45	+0.09	GBC FONDS(n)	3.56	3.62	MM(r)	3.68	3.75
Cdn World Fundly	6.00	+1.87	Japan Bear(I)	5.88	-4.35	Actions (T) 1(r)	10.84	+0.24	MM(r)	3.88	3.95	PTB100(r)	4.09	4.18
ADA INVESTMENTS INC(n)			Japan Geared(I)	4.25	+2.49	Actions (T) 2(r)	10.36	+0.20	GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC	4.10	4.18	PTBIMM(r)	4.47	4.57
Diversified(I)	10.01	-1.10	Tactical Growth(I)	6.87	+1.24	Actions 1(r)	324.10	-0.04	MM US(r)	3.23	3.28	PTB250(r)	4.31	4.40
ALAMIRA (CLOSED END)			UK Bear Fund(I)	5.50	-3.02	Am Indice Pl 1(r)	15.00	-0.08	GUARDIAN (GROUPE)	3.23	3.28	SCUDDER FUNDS OF CANADA	4.17	4.26
Plus-Value(r)	12.15	+3.33	UK Geared Fund(I)	35.95	+2.97	MM(r)	17.89	-3.30	MM Can(r)	3.45	3.51	Cdn MMF(r)	3.55	3.61
FONDS MUTUELS BPI			UK Index Fund(I)	23.09	+0.88	MM SUS(x)	17.17	-3.34	MM US(r)	3.84	3.91	SPECTRUM UNITED FUNDS	3.67	3.74
Mond d'occ inv	24.39	+3.30	US Bear Fund(I)	4.00	-2.10	AIC INCOME FUND SERIES	12.03	+0.09	MM US(r)	3.79	3.86	Épargnes	3.55	3.61
FONDS MUTUELS BPI			US Geared(I)	55.23	+8.04	MM(r)	11.25	-0.56	HKBC FONDS COMMUNS	3.43	3.49	MM Can(r)	3.67	3.74
Glo Opp US	16.65	+2.97	US Index(I)	28.27	+3.03	AIM FAMILY OF FUNDS C\$	11.46	-0.60	MM US(r)	3.84	3.91	MM US	3.49	3.55
FONDS MUTUELS BPI			HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)	12.51	-2.64	Rend Esp(r)	15.12	-0.26	INFINITY INVEST COUNSEL	3.43	3.49	STANDARD LIFE	3.85	3.93
Mon occ inv II(r)	8.90	+3.61	Hillsdale LS	12.51	-2.64	MM(r)	14.62	-0.29	T-Bill(r)	3.43	3.49	STONE & CIE LIMITÉE	3.63	3.70
CDN GENERAL (CLOSED END)(n)			MIDDLEFIELD GROUP(n)	7.42	+1.37	ALPHA FONDS(n)	17.61	-0.23	INTEGRA MUTUAL FUNDS(n)	4.90	5.02	Principal MM(r)	4.17	4.26
Cdn General Inv(r)	15.11	-4.46	SAGE(r)	13.32	+0.91	MMF(r)	13.36	+3.17	INVSINAT FONDS COMMUN	3.85	3.92	STRATEGIC VALUE FUNDS	3.84	3.91
C.J. FUNDS (CLOSED END)			MTC GROWTH	11.61	+2.6	ALTAMIRA	12.62	+3.13	B-Trés(r)	4.66	4.77	STRATEGIE GLOBALE	3.43	3.49
DDJ Cdn Hi Yld(r)	24.26	-2.5	PACIFIC FUNDS	8.94	+1.1	B-Trés(r)	182.40	+0.12	Gestion Trésor(r)	4.47	4.57	TALVEST (FONDS)	3.24	3.29
C.J. MUTUAL FUNDS			Total Return(r)	11.86	-0.41	ARGENTUM MANAGEMENT C\$	13.35	+0.08	Liquid(r)	3.89	3.97	MM(r)	3.84	3.91
CI Trident Fundly	107.31	—	PHILLIPS, HAGER & NORTH	12.66	+1.28	Port Actifs CT(r)	11.38	-0.45	MM(r)	3.76	3.83	Monét(r)	3.84	3.91
CI Trident US(y)	72.83	—	Strat Eq Tr	12.66	+1.28	ATLAS FONDS	266.36	-0.46	MM US(r)	3.82	3.89	TD LIGNE VERTE	3.70	3.77
CUNDILL GROUP			STRATEGIE GLOBALE	12.62	+2.85	B-Trés(r)	14.89	-0.49	MM(r)	3.52	3.58	B-T Can(r)	3.86	3.93
McElvaine Inv(r)	13.19	—	World Trust(I)	12.62	+2.85	MM(r)	10.07	-0.53	INVESTORS INC.	3.67	3.74	MM Am(r)	3.89	3.97
CVA REER - BELL(n)			TEMPLETON (CLOSED END)(n)	14.02	+2.86	croissance 2(r)	10.07	-0.54	MM E-Us(r)	3.78	3.85	MM Plus(r)	4.53	4.63
Actions(r)	14.37	+5.4	MIN(r)	14.02	+2.86	pet cap 1(r)	9.99	-0.43	IRIS GROUP OF FUNDS	4.14	4.23	TEMPLETON GROUP	3.91	3.99
Obligations(r)	14.11	+8.1	TRIAX CAPITAL (IR/NPV)(n)	13.68	+2.2	pet N.A. 1(r)	9.98	-0.45	Marché Monétaire(r)	4.35	4.44	B-Trés(r)	3.91	3.99
FRST TRUST CANADA C\$(n)			Div Hi-Yield(I)	19.38	+0.68	pet ent N.A. 2(r)	10.23	-0.86	JONES HEWARD	4.01	4.09	TRIMARK (FONDS MUTUELS)	4.02	4.10
Comp Can 1999(r)	14.75	+1.4	VERTEX ONE (LP)(n)	10.33	—	Equi Crois 1(r)	21.06	-0.42	CP MM \$ US	4.33	4.42	Intérêt(r)	4.45	4.55
Gestion Avoirs(r)	10.86	+1.21	Balanced(r)	10.33	—	Equi Crois 2(r)	12.51	-0.46	CP MMF(r)	4.05	4.13	LES FONDS AVE UNIVERSITÉ	3.30	3.35
GI 15 Tar 97(I)	17.45	+9.8	Vertex LP(y)	13.51	—	Equi mondial 1(r)	9.82	-0.47	JH MM(r)	3.26	3.31	YMG CAPITAL MGMT INC	3.85	3.93
Grandes Marq 98(I)	16.11	+4.4	YIELD MANAGEMENT (CE)(n)	18.14	+7.2	Equi mondial 2(r)	9.82	-0.47	LEITH WHEELER(n)	4.20	4.29	Espèces(r)	4.45	4.55
Instut Finan(r)	17.61	+5.7	FONDS COMMUNS			Équilibré (T) 1(r)	10.90	+0.15	MMF(r)	4.26	4.35	VALOREM	3.30	3.35
Instut Finan 98(r)	15.24	-1.3	ACUITY POOLED			Équilibré (T) 2(r)	10.22	+0.11	Indust C-Termel(r)	3.18	3.23	Gouv C-Termel(r)	3.30	3.35
Obejectif 10 98(I)	18.31	+2.29	Canadian equity(r)	13.59	-0.40	INTEGRA CAPITAL MGMT(n)	20.89	+8.2	MACKENZIE INDUSTRIAL C\$	3.45	3.51	YMG CAPITAL MGMT INC	3.85	3.93
Obejectif 10 99(I)	16.05	+2.10	Emerg Mkts App	12.89	-0.11	BOND(r)	10.66	+8.5	MACKENZIE UNIVERSAL US	3.45	3.51			
Object 10 96(I)	23.42	+2.99	Cdn Balanced(r)	12.89	-0.11	FONDS MUTUELS BPI	10.66	+8.5	US MM	3.26	3.31	AUTONOMES MONÉTAIRES Cour		Eff
Object 10 97(I)	21.63	+3.05	Cons Asset All(r)	13.41	-0.31	MM(r)	4.05	4.13	MANUVIE-CABOT	3.26	3.31	C.U. FONDS DISTINCT(n)	3.56	3.62
Pharmaceut 96(I)	34.70	+2.21	Env Sci & Tech	15.87	+1.18	MM SUS BPI(r)	3.99	4.07	MARATHON RENDEMENT	3.88	3.95	MM(r)	3.09	3.14
Pharmaceut 97(I)	24.74	+2.40	Fixed Income(r)	11.98	+0.64	CT FONDS PL - SÉR ÉPARG	3.62	3.69	Cdn Cash Mgr(r)	4.05	4.13	L'EQUITABLE	3.09	3.14
Pharmaceut 98(I)	16.81	+3.89	Glo Balanced	14.99	+2.9	MM(r)	4.04	4.12	MAWER MUTUAL FUNDS	4.05	4.13	HARTFORD VIE	2.56	2.59
Pharmaceut 99(I)	14.84	+2.27	Global equity	11.88	+1.85	Pr MMF(r)	3.70	3.77	Cdn MMF(r)	3.93	4.01	MM(r)	3.43	3.49
REIT & RE TR 98(r)	11.11	+0.9	Int'l equity	21.73	+8.1	CARTIER FONDS MUTUELS	3.42	3.48	MAXXUM	3.93	4.01	MARITIME LIFE - SERIES B(n)	4.80	4.91
Technologi 97(I)	27.22	+7.17	US Sml Cap Équ	10.43	+1.17	CI MUTUAL FUNDS C\$	3.92	4.00	MCLEAN BUDDEN	4.10	4.18	NN FINANCIERS(n)	3.42	3.47
Technologi 98(I)	21.27	+7.86	US Value Growth	12.38	+0.95	CI MUTUAL FUNDS US	3.91	3.99	Monétaire(r)	4.10	4.18	Bons du Trésor(r)	4.25	4.34
Technologi 99(r)	15.00	—	Short Term(r)	10.75	+0.15	CIBC (PLACEMENTS INC.)	3.75	3.82	MD (GESTION)	4.06	4.14	MMF(r)	3.80	3.87
FIRST TRUST CANADA US(n)			BOLTON TREMBLAY			B-Trés(r)	3.71	3.78	MUTUELLE SUPERIEURS	3.66	3.73	RSB FONDS PLACEMENTS	3.80	3.87
GI 15 Tar 97 US(I)	11.96	+1.10	Actions EAFF(r)	18.86	-1.90	MM(r)	3.75	3.82	O'DONNELL GROUP OF FUNDS	3.47	3.53	RSB Monétaire(r)	3.80	3.87
Grandes Marq US(I)	11.04	+5.5	Actions amér US(r)	19.65	+1.42	MM(r)	3.70	3.77	Sh Term(r)	3.27	3.32	STANDARD LIFE(n)	3.77	3.84
Obj 10 99 US(I)	11.00	+2.23	Actions can(r)	17.01	-0.9	MM SUS	4.13	4.21	PHILLIPS, HAGER & NORTH	4.10	4.18	Idéal MMF(r)	3.71	3.78
Object 10 96 US(I)	16.05	+3.08	Can petite cap(r)	17.08	-2.58	PrBTrés(r)	4.13	4.21	Monétaire MD(r)	4.30	4.39	TD GREEN LINE SEGREGATED	3.71	3.78
Object 10 US 97(I)	14.82	+3.06	Court terme(r)	10.00	—	CLARINGTON GROUP CDNS	4.05	4.13	PRIMUM GESTION-CONSEIL(n)	4.53	4.63	Gtd Money Mkt(r)	3.71	3.78
Objectif10 98US(I)	12.55	+2.37	Momentun TSE100(r)	14.43	-0.72	DESJARDINS (FONDS)	4.01	4.09	MM(r)	3.65	3.72	TRIMARK SEG FONDS (AIG)	4.02	4.10
Pharmaceut96 US(I)	23.78	+2.28	Obligations int(r)	9.77	-1.66	MM(r)	4.01	4.09	ROYAL MUTUAL	3.65	3.72	Intérêt(r)	4.02	4.10
Pharmaceut97 US(I)	16.95	+2.48	Revenu fixe(r)	11.30	+0.39	DYNAMIC MUTUAL FUNDS(n)	3.69	3.76	B-TCan(r)	3.76	3.83			
Pharmaceut98 US(I)	11.52	+3.97	act mondiales(r)	18.06	-0.81	Dyn MM(r)	3.69	3.76	MM SUS	4.46	4.56	FONDS COMMUNS AUTONOMES		Cour
Pharmaceut99 US(I)	10.17	+2.42	Équilibré(r)	12.51	-0.10	ELLIOTT & PAGE	3.02	3.07	MM Plus(r)	4.46	4.56	Eff		
Technologi97 US(I)	18.65	+7.18	CIBC MELLON(n)			Bons Trésor(r)	3.88	3.95	MM Can(r)	3.80	3.87	CIBC MELLON(n)	4.70	4.81
Technologi98 US(I)	14.57	+7.93	Act Can(r)	93.61	-0.4	ETHICAL FUNDS	3.42	3.48	US MMF(r)	4.06	4.14	MM	4.69	4.80
Technologi99 US(r)	10.28	—	Act Globally	14.39	+2.1	ÉVOLUTION - ALTUM	2.37	2.39	MM(r)	3.99	4.07	MCLEAN BUDDEN POOLED(n)	4.69	4.80
FRIEDBERG (LP)(n)			Act Int'l(y)	13.30	+0.83	FIGADRE (FONDS)	3.83	3.90	SAGIT GROUP	4.06	4.14			
Currency	22.56	-1.05	Act US(y)	67.02	+2.29	MM(r)	3.40	3.46	TC MMF(r)	4.06	4.14			
Diversified	9.29	-7.29	Hypothécaires(r)	93.68	+0.7	FIDELITY C\$	3.40	3.46	SPECTRE FUNDS	3.99	4.07			
Equity-Hedge	7.68	+1.32	Obligations(r)	9.12	-0.11	FIDELITY US	3.70	3.77	MMF(r)	3.59	3.66			
Futures	10.62	-4.15	Pet Entreprises(r)	46.00	-1.10	US MMF	3.70	3.77	FONDS SCOTIA	3.78	3.85			
Intl Sec	7.69	+2.6	Équilibré(r)	14.44	+0.7			CanAm MM US(r)						
GLO MANAGER (OFFSHORE) US(n)			L'IMPERIALE VIE SERV FIN	10.54	-0.52									
German Bear(I)	2.76	-4.09	Act Can 1 (S)(r)	10.72	-0.55									
German Geared(I)	30.54	+6.08	Act Can 2 (S)(r)	10.72	-0.55									
German Index(I)	19.97	+2.09	Act Mond (T) 1(r)	13.01	+0.13									
Hong Kong Bear(I)	4.09	-3.19												
Hong Kong Index(I)	14.14	+2.94												

TOUT MON BAGAGE  
CHEZ POULIOT MERCURE



Louis Coallier, Litige commercial et général

**POULIOT MERCURE**  
AVOCATS

CASSELS POULIOT DOUGLAS NORIEGA  
TORONTO MONTREAL VANCOUVER MEXICO

CABINET AFFILIÉ / Minneapolis  
INTERJURIST / Genève-Luxembourg

La Tour CIBC, 31<sup>e</sup> étage, Montréal, 514.875.5210

# Jannock et Spar sont mises en vente au plus offrant

Des actionnaires activistes font entendre leur voix

Dominique  
Beauchamp

Sous la pression d'actionnaires institutionnels activistes voulant maximiser leur placement, Spar Aérospatiale (Mtl. SPZ, 8,30 \$) et Jannock (Tor., JN, 17 \$) ont toutes deux été mises en vente.

Ces sociétés ont au moins un actionnaire activiste en commun, Enterprise Capital, un fonds d'arbitrage de Toronto créé pour déclencher des changements dans les sociétés qui contribuent à hausser leur valeur boursière. C'est d'ailleurs cette firme composée de trois financiers, Jim MacDonald, Jim Doak et David Smith, qui a discrètement piloté le processus qui a mené à la mise en vente de ces deux sociétés peu performantes.

Déjà l'ombre d'elle-même, Spar a récemment distribué 50 M\$ ou 3,35 \$ l'action à ses actionnaires, à la demande de ses investisseurs institutionnels en mai. Le conseil d'administration a finalement conclu que le meilleur moyen de cristalliser le reste de la valeur de Spar serait de solliciter des offres pour toute la société.

Les scénarios envisagés incluent aussi la vente de sa principale division d'exploitation : les services de remise à neuf d'avions. Spar a retenu les services de Nesbitt Burns à cette fin. Cette division réalise des revenus de 125 à 145 M\$ et un bénéfice de 9 à 10 M\$.

Un acquéreur potentiel, dans les coulisses depuis longtemps et membre du groupe des actionnaires dissidents, est IMP Group, d'Halifax, qui a déjà accumulé 15 % de Spar. Spar a une valeur boursière totale de 124 M\$, mais elle est l'objet d'une poursuite de 135 M\$ US pour le bris d'un satellite. Le procès aura lieu en octobre en Californie.

Spar a vendu ses divisions les plus connues dans un effort pour redresser sa rentabilité. Malgré leur notoriété internationale dans le domaine séduisant de l'espace, la division de communications satellitaires de Sainte-Anne-de-Bellevue et sa division de robotique n'ont pas donné à Spar les rendements escomptés.

De son côté, le fabricant de matériaux de construction Jannock a cédé aux pressions

des investisseurs mécontents du désinvestissement, sans consultation, de ses principales activités de fabrication de briques et de vinyle. Des actionnaires dissidents cumulant 52 % de ses actions ont rencontré l'équipe de direction de Jannock.

La société, qui avait décidé de réinvestir le produit de ces ventes dans ses 47 usines de fabrication de métal et dans des acquisitions dans ce secteur, a maintenant embauché

Merrill Lynch pour trouver un acheteur plutôt que de distribuer 220 M\$ de ses liquidités à ses actionnaires.

Valeur de 600 à  
770 M\$ à Jannock

Les analystes accordent une valeur de 600 à 770 M\$ à Jannock et spéculent que la société de portefeuille Onex Corp. (Tor., OCX, 25,75 \$) pourrait être intéressée. Tony Hue, de Canaccord Capital,

croit qu'un acquéreur américain est plus probable.

« Les actionnaires sortent gagnants. L'industrie du métal est très cyclique et commande des multiples faibles », a indiqué l'analyste Steve Laciak, de Valeurs mobilières Yorkton. Il lui accorde une valeur de 18 à 20 \$ l'action.

La vente de la société ne sera pas facile, selon lui, en raison de la rareté d'acquéreurs naturels et du peu d'in-

térêt qu'aurait un fabricant pour les terrains que possède Jannock près de Toronto.

Il vendrait le titre de Jannock s'il monte à 18 \$ en raison de ces risques. Si la société ne réussit pas à vendre sa division de métal et qu'elle verse un dividende spécial de 10 \$ l'action, les actionnaires se retrouveraient avec un titre en défaveur générant un profit de 0,40-0,50 \$ par action. L'action retomberait alors à 15 \$, croit-il. ■

*Et le plaisir lui ?*

*J'veux puissance.*

*J'veux l'intérieur en cuir.*

*Celle-là consomme peu d'essence.*

*De l'espace de rangement.*

*Les vitres électriques, ça me tente...*

Berline Accord EX-V6 1999

Trophée «10 meilleures voitures 1999»

Berline Accord EX-V6 1999

La berline Accord.

Avec elle, vous êtes vraiment sortis du bois.

Quand on regarde pour une nouvelle voiture, on peut facilement se perdre dans les détails. À moins, bien sûr, de vous retrouver devant la berline Accord 1999... l'accord parfait de la performance, du confort et de l'habitabilité. La berline Accord 1999. Vous verrez, une simple balade et tout devient parfaitement clair.

À compter de 22 000 \$\*

POUR OBTENIR UNE BROCHURE OU L'ADRESSE DU CONCESSIONNAIRE LE PLUS PRÈS, COMPOSEZ LE 1 888 9-HONDA-9.

**HONDA**

CONÇUE ET CONSTRUITE SANS CONCESSION

\*P.D.S.F. de la berline Accord DX 1999 (modèle CF854X) à boîte manuelle. Transport et préparation (850 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente du concessionnaire peut être inférieur. Tous les détails chez votre concessionnaire Honda.

## COMMUNIQUÉ

SERVICE DE  
MESSAGERIE  
«CIRCUIT DE PRESSE»  
RÉGULIER ou RADIO-  
TÉLÉ MATINAL

TROIS CUEILLETES ET  
DÉPARTS DE LIVRAISON  
À CHAQUE JOUR

POUR DE L'ACTION EN 90  
MINUTES SEULEMENT

**Blitz 24**

(514) 593-7399

aussi:

RÉPERTOIRE DE  
MÉDIAS DU CANADA



# Les investisseurs redeviennent complaisants

Malgré l'imminence d'une première hausse de taux en deux ans, les indices américains ont bondi de 3 à 4,7 % la semaine dernière, dans un nouvel élan de complaisance.

En six mois, le *Dow Jones* s'est apprécié de près de 18 %. C'est plus que pendant l'année 1998 et ce, malgré la faiblesse des grandes multinationales de produits de consommation telles que *Gillette* (NY, G, 42,19 \$ US) et *Coca-Cola* (NY, KO, 63,44 \$ US).

La chute de 34 % depuis le 24 mars, en raison de deux trimestres de baisse inattendue de 20 % de ses profits, n'empêche pas *Gillette* de se négocier encore à 33 fois ses profits prévus en 1999. *Coca-Cola* commande un multiple de 45 fois ses profits de 1999, après plusieurs trimestres de déclin de sa rentabilité.

Le *Nasdaq* s'est même permis le meilleur gain de son histoire, 103 points, le 16 juin, nourri par les meilleurs résultats que prévu d'*Oracle*

## Les indices américains à quelques points de leur sommet (en date du 21 juin)

Dow Jones	- 2,9 %
S&P 500	- 1,8 %
Nasdaq	- 1,5 %
TSE 300	- 10,9 %

Source : Reuters  
Tableau : LES AFFAIRES

**Corp.** (Nasdaq, *ORCL*, 35,06 \$ US) et d'**Adobe Systems** (Nasdaq, *ADBE*, 82,56 \$ US).

Même le marché obligataire a connu sa meilleure performance en cinq mois : le rendement des obligations à long terme du gouvernement américain a chuté de 20 points de base, à 5,95 %.

Rassurés par l'inflation inchangée en mai à un plancher de 33 ans, les investisseurs se sont rattachés à l'espoir que la **Réserve fédérale américaine** pourra s'en tenir à un seul resserrement monétaire,

de 0,25 % à 5 % le 30 juin, pour prévenir l'inflation. C'est une gageure de taille, fait valoir **Nesbitt Burns**, dans son bulletin hebdomadaire.

« Personne, en 1988 et en 1994, ne croyait que la *Fed* allait être si vigoureuse dans ses hausses de taux, qui ont totalisé au moins 3 % », peut-on lire dans le document de **Nesbitt Burns**. « Une telle hausse de taux est peu probable cette fois, mais l'expérience passée laisse présager une correction additionnelle du marché obligataire », poursuit l'économiste principal, **David Rosenberg**.

### Une autre occasion d'achat

Au début d'un cycle de resserrement monétaire, les actions font mieux que les obligations, car qui dit hausse de taux dit économie en santé, et cela signifie que les entreprises sont capables de hausser leurs prix. « Initialement, les meilleures perspectives de profit sont l'antidote au relèvement des taux d'intérêt », explique **M. Rosenberg**. L'optimisme règne à cet égard. Les analystes américains colligés par **First Call** prévoient une progression respective de 15 % et de 20 % des profits d'exploitation des entreprises du *S&P 500* pour le deuxième trimestre et le troisième trimestre, après une amélioration de 10,5 % au premier trimestre.

Cette fois, le marché obligataire a peut-être devancé les événements en se corrigeant de 15 %, alors que les actions ne sont qu'à 2 % de leur sommet.

Le courtier rappelle que la Bourse se corrige au premier resserrement monétaire. Même la hausse isolée de mars 1997 avait entraîné une brève correction de 10 % du *Dow Jones* et du *S&P 500*. La correction dure généralement deux mois et les cours perdent environ 10 %.

« Tant que les craintes d'une récession restent lointaines, les actions retrouvent leur sang-froid après le premier choc. Même après les hausses de taux en cascade de 1994, le *S&P 500* a terminé l'année à la hausse. » La principale différence cette fois : un multiple de 33 fois les bé-

néfices des quatre derniers trimestres pour le *S&P 500*, comparativement à des multiples d'un peu plus de 20 fois en 1988 et 1994.

Même ceux qui ne croient pas à une seule hausse de taux prévoient que la banque centrale américaine reviendra sur son resserrement monétaire plus tard cette année, une fois que l'économie américaine aura ralenti son train d'enfer. Ces observateurs voient donc la correction appréhendée comme une autre des multiples occasions d'achat du long marché haussier.

Personne ne sait quelle dose de remède de cheval **Alan Greenspan** devra injecter pour mâter la consommation interne débridée. L'économie américaine croît à un rythme réel de plus de 4 % depuis trois ans.

### Marché canadien en avance en 1999

« Il y a peu de justification pour maintenir des taux de temps de crise financière alors que le Japon montre des signes de redressement, que les économies allemande et britannique réagissent bien à leur propre assouplissement monétaire », a écrit **Nesbitt Burns**. Le *Nikkei 225*, du Japon, a atteint un sommet de 20 mois, à 17 431. La Bourse

## Transactions boursières de la semaine se terminant le 18 juin 1999

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	544	-	1537	-	3722	-
Titres en hausse	238	43	663	43	2181	59
Titres en baisse	242	44	676	44	1257	34
Titres inchangés	64	13	198	13	284	07
Hauts 52 semaines	15	-	64	-	209	-
Bas 52 semaines	37	-	87	-	331	-

Tableau : LES AFFAIRES

mexicaine *Bolsa* s'est appréciée de 44 % depuis le début de l'année. **Nesbitt Burns** spécule que la *Fed* pourra porter son taux directeur à 5,5 % si elle veut arrimer les taux à court terme avec la tendance du produit intérieur brut (PIB). Dans un tel environnement, la rotation sectorielle en faveur des titres cycliques devrait se poursuivre.

Depuis le début de l'année, le *TSE 300* maintient son avance sur le *S&P 500* si on convertit les gains de l'indice américain en dollars canadiens, pour un investisseur d'ici. L'appréciation de 4,6 % du dollar canadien transforme en effet le bond de 9,1 % du *S&P 500* en un gain de 4,5 %, alors que le *TSE 300* a gagné 7,5 % grâce au retour en force des pâtes et papiers



Dominique Beauchamp

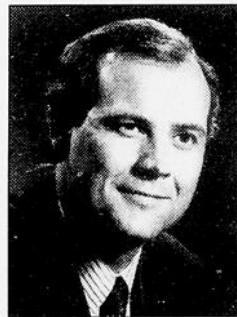
## Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	99-06-18	en 1 semaine	Cours /bén.		
<b>Bourse de Montréal</b>					
XXM	3798,85	33,96	20,51	3885,59	2719,24
Banque	5977,53	118,13	14,11	7641,97	4657,46
Mines et métaux	2077,31	45,69	86,62	2261,81	1448,10
Pétrole et gaz	2506,62	6,87	n.d.	2820,86	1773,10
Prod. forestiers	2488,57	178,30	46,08	2494,84	1786,75
Prod. industriels	3905,68	27,38	99	4208,78	2667,02
Serv. publics	4136,92	63,36	19,07	4521,33	3587,37
<b>Bourse de Toronto</b>					
TSE 300	7005,06	87,93	33,31	7476,85	5325,79
TSE 200	416,64	3,15	n.d.	431,69	311,44
TSE 100	426,56	5,75	24,21	459,70	323,63
TSE 35	403,82	5,72	27,54	413,01	289,62
Mines et métaux	3794,06	127,18	n.d.	3877,98	2412,49
Or et métaux précieux	4926,96	-44,09	n.d.	7532,41	4228,88
Pétrole et gaz	5819,23	11,62	n.d.	6154,92	3955,33
Pâtes et papiers	4558,33	337,22	n.d.	4558,33	3151,15
Produits de consommation	13929,38	7,28	29,16	14156,51	8894,03
Prod. industriels	5837,20	95,71	n.d.	5837,20	3394,98
Immeubles et construction	2257,61	25,86	11,85	2695,92	1901,76
Transport + Envir.	6137,92	230,75	n.d.	7432,40	4821,65
Pipelines	5898,81	56,51	23,83	7075,65	5496,96
Services publics	8355,54	187,87	19,02	8725,66	5531,01
Comm. & médias	17522,83	180,05	16,82	19783,03	11714,56
Commerce	5397,58	33,14	64,34	6792,47	4537,72
Serv. financiers	7657,26	-15,86	14,03	10332,22	6158,98
Conglomérats	9007,79	232,05	13,10	10404,01	7271,64
Biotechnologie	2015,43	18,89	58,87	2166,19	1179,75
<b>Bourses (États-Unis)</b>					
DJ, 30 ind	10855,56	365,05	26,40	11130,67	7379,70
DJ, transport	3396,34	51,87	17,20	3797,05	2260,24
DJ, serv. publics	330,10	1,38	21,10	330,72	267,68
DJ, 65 actions	3265,83	78,64	n.d.	3369,20	2358,69
DJ, Internet, composé	222,21	51,40	n.d.	318,32	42,24
NYSE, composé	636,55	17,05	n.d.	653,11	462,69
Amex	768,57	2,75	n.d.	801,49	554,70
S & P 500	1342,84	49,20	34,93	1375,98	923,32
NASDAQ	2563,44	115,56	n.d.	2677,76	1357,09
<b>Bourses (international)</b>					
Francfort (Dax)	5415,51	2,26	n.d.	6171,43	3896,08
Hong Kong (H.S.)	13408,27	3,20	n.d.	13408,27	6660,42
Londres (F.T.100)	6493,60	0,14	n.d.	6679,00	4648,70
Mexique (IPC)	5716,65	9,21	n.d.	5964,46	2856,10
Paris (CAC)	4539,56	3,51	n.d.	4398,13	2959,97
Tokyo (Nikkei 225)	17431,26	1,35	n.d.	17264,34	12879,97
Europe, Asie, Extrême-Orient	939,10	18,80	n.d.	936,30	662,80
<b>Dollar canadien</b>					
	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1997-1998	
	99-06-18	99-06-11	99-06-04	Haut	Bas

Tableau : LES AFFAIRES

**ÉQUITÉ: EMBAUCHEZ DES PERSONNES HANDICAPÉES!**  
AIM CROIT-IAM CARES  
Téléphone: (514) 744-2944  
Télécopieur: (514) 744-5711  
ATS: (514) 744-2613

## LOBLAW COMPANIES LIMITED



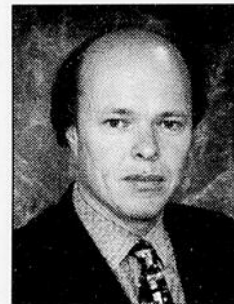
John M. Cassaday

Monsieur W. Galen Weston, président de **Loblaw Companies Limited**, a le plaisir d'annoncer la nomination de Monsieur John M. Cassaday au sein du conseil d'administration.

Monsieur Cassaday est président et chef de la direction de **Corus Entertainment Inc.** Il siège également aux conseils de **Manulife Financial** et de **Premdor Inc.** et il est impliqué dans sa communauté. Monsieur Cassaday détient un MBA de l'Université de Toronto; il est marié et a trois enfants. **Loblaw Companies Limited** est la plus grande entreprise de vente au détail et de distribution de denrées alimentaires au Canada avec, en 1998, des ventes de 12 milliards de dollars.

## NOMINATION

à l'Association des ingénieurs-conseils du Québec



Jean-Pierre Sauriol, ing.

Lors de sa 25<sup>e</sup> assemblée annuelle, les membres de l'Association des ingénieurs-conseils du Québec ont élu M. Jean-Pierre Sauriol, ing., à la présidence pour 1999-2000.

Jean-Pierre Sauriol est diplômé en génie civil de l'École Polytechnique de Montréal depuis 1979 et a complété le programme du «Owner President Management» au Harvard Business School en 1993. En 1984, il accède à la vice-présidence du Groupe Dessau où il assume la responsabilité du développement des affaires et la direction de plusieurs départements et filiales. Après avoir été nommé premier vice-président et directeur général en 1989, il devient président-directeur général en 1992. En 1998, monsieur Sauriol concrétise avec son équipe une étape importante dans l'histoire du génie-conseil au Québec. En effet, le Groupe Dessau se fusionne avec **Soprin-ADS** pour former le nouveau Groupe **Dessau-Soprin**, occupant désormais le deuxième rang des firmes de génie-conseil au Québec et employant près de 1 000 personnes.

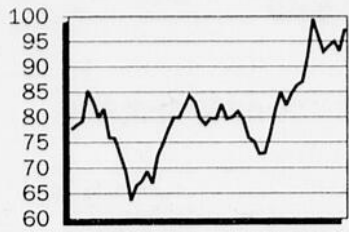
Fondée en 1974, l'Association des ingénieurs-conseils du Québec (AICQ) est depuis le porte-parole des firmes de génie-conseil au Québec. L'AICQ regroupe des firmes d'intérêts privés qui offrent principalement des services d'ingénierie auxquels elles peuvent intégrer des services complémentaires. Ses membres proposent à leurs clients des technologies, des produits et des services avec un souci constant d'intégrité et d'impartialité. L'AICQ réunit 120 firmes de génie-conseil employant ensemble plus de 10 000 personnes au Québec et plusieurs milliers d'autres dans le reste du Canada et à l'étranger.



ASSOCIATION DES INGÉNIEURS-CONSEILS DU QUÉBEC

INVESTIR

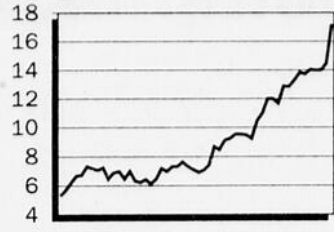
➔ **Canadien National, 97,50 \$, gain de 4,40 \$**



Du 26-06-98 au 18-06-99

Les Chemins de fer Canadien National (Mtl, CNR) émettront 4 M d'actions à 91,45 \$ l'unité, et 200 M\$ US de débetures convertibles, à 50 \$ US (taux d'intérêt de 5,25 %, conversion à 76,95 \$ US, soit une prime de 23 %). La transaction d'environ 726 M sera complétée le 23 juin, mais les titres seraient déjà tous vendus. C'est ce qui a propulsé le titre qui se situe désormais 53 % au-dessus de son plancher des 52 dernières semaines de 63,65 \$.

➔ **Groupe Forex, 17,20 \$, gain de 2,25 \$**

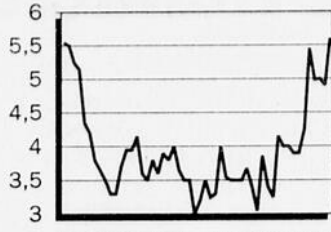


Du 26-06-98 au 18-06-99

La hausse du prix du panneau d'OSB a fait grimper le titre du Groupe Forex (Mtl, FOX.B) qui a plus que triplé sa valeur au cours de la dernière année. Son action a connu un volume de transactions d'un demi-million la semaine dernière, beaucoup plus élevé que la normale. L'acquisition d'un concurrent a peut-être fait monter les enchères. Le géant américain des produits forestiers Weyerhaeuser offre 3,6 milliards pour MacMillan Bloedel.

Gagnants & perdants

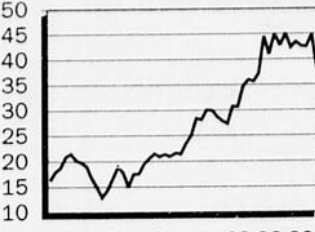
➔ **Teknor Ordinateurs ind., 5,60 \$, gain de 0,60 \$**



Du 26-06-98 au 18-06-99

Teknor Ordinateurs industriels (Mtl, TIC) a annoncé de bons résultats au second trimestre. La compagnie a également réglé hors cours ses différends avec son actionnaire majoritaire Michel Gareau : l'entreprise lui remboursera 700 000 \$ US et il s'engage à voter en faveur de la vente de la division d'ordinateurs industriels de Teknor pour 35,3 M\$. Cette somme combinée avec les 14,2 M\$ obtenus d'un financement privé réduira la dette de la firme.

➔ **Qwest Communications, 37,94 \$ US, perte de 6,94 \$ US**



Du 26-06-98 au 18-06-99

Qwest Communications (Nasdaq, QWST) a lancé des offres d'achat hostiles pour deux compagnies traditionnelles de téléphone : Frontier et US West. La jeune compagnie de télécommunications, dont le titre avait explosé à cause d'Internet, utilise maintenant sa riche évaluation boursière pour mettre la main sur des entreprises établies. Ses actionnaires en quête de forte croissance n'ont pas apprécié : le titre a perdu 28 % depuis son sommet d'avril.

➔ **Newcourt Credit, 20,60 \$, perte de 4,75 \$**



Du 26-06-98 au 18-06-99

Alors que son acquisition par l'américaine CIT Group est sur le point de s'effondrer, Newcourt Credit (Mtl, NCT) a vendu sa division de prêts automobiles à Associates First Capital Group. Pendant ce temps, CIT, qui devait acheter Newcourt pour 4,2 milliards, pourrait réduire ou retirer son offre d'échange de 0,92 de ses actions contre chaque action de Newcourt. Le titre de Newcourt est tombé à un plancher de 19,25 \$. (SG)

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 18 juin 1999

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt. \$	Var. \$	Vol. 00	Div. %	Bén. \$/ben.	Cours \$/ben.
----------	---------	------	---------	--------	----------	---------	---------	--------	--------------	---------------

A/B

190	0,31	ABL Cda	ABL	0,96	0,91	-0,01	123			0,19 2,2
5,50	5,30	AD Opt	AOP	5,50	5,30		342			
715	1,91	ADS	AAL	2,65	2,25	-0,14	1135			0,05 53,0
0,19	0,06	AFCA	AFK	0,08	0,08	+0,02	240			-0,01
11,25	8,05	AGRA Inc	AGR	11,25	11,25	+0,20	600	14		0,97 11,6
0,30	0,05	ARCA Expl	ACX	0,08	0,08		2762			-0,04
88,00	23,25	AT&T Cda	TEL	86,65	86,65	+0,65	4			-6,83
43,50	30,00	ATCO I	ACO	43,25	42,30	-0,75	297	1,8		3,05 14,2
43,50	30,00	ATCO II	ACO	43,50	42,65	-0,85	20	1,8		3,05 14,3
0,20	0,03	Alcour	ABJ	0,08	0,08		20			0,62 11,9
20,25	11,65	AlbHCons	A	16,60	14,90	-1,55	4899	24		-1,04
8,50	7,00	AlciTerA	LER	7,00	7,00		5			0,62 7,5
115,00	95,25	AlciTerB	LER	95,25	100,00	+4,75	685			
112,50	99,00	AlciTerC	LER	102,25	102,25		180			
9,00	4,10	AlEterna	AEL	4,80	4,65	-0,15	473			-0,23
8,90	4,35	AlEterna	AEL	4,80	4,65	-0,15	473			-0,23
1,10	0,20	Agntek	AGK	0,35	0,20	-0,15	825			-0,04
13,30	5,15	AirCda	AC	6,05	5,70	-0,35	8611			0,10 60,0
12,00	4,55	AirCda	AC	5,00	4,75	-0,25	8611			0,10 49,5
46,10	28,00	AltaEnrg	AEC	45,75	44,35	-1,40	235			0,9 0,33
49,35	28,85	Alcan	AL	49,35	49,10	-0,25	3737	1,8		u1,37 24,5
1,06	0,18	Allyne B	AGN	0,65	0,52	-0,13	522			-0,12
0,65	0,30	Algo A	AO	0,38	0,35	-0,03	232			0,08 4,8
4,50	3,50	Algo p1	AO	3,50	3,50		nt			
4,50	3,50	Algo p2	AO	3,50	3,50		nt			
23,25	17,25	AlcoucheAATD	AATD	21,10	21,10	-0,65	6			0,81 26,0
21,65	14,00	AlcoucheAATD	AATD	20,95	19,15	-1,80	245			0,81 24,1
1,840	2,26	AllBio	AXB	2,52	2,26	-0,26	24			2,26
32,25	18,50	AllnCAIA	AAC	18,75	18,50	-0,25	6			1,35
32,50	16,50	AllnCATIB	AAC	17,25	16,50	-0,75	514			-1,66
24,00	12,75	AllnCFRST	ALP	12,75	16,80	+4,05	324			0,58 30,6
1,20	0,75	ArtQst B	AQ	0,95	0,90	-0,05	24			-0,07
0,30	0,03	ArtQst W	AW	0,10	0,10		nt			
0,75	0,20	Allican	ALI	0,70	0,60	-0,10	191			-0,03
0,65	0,10	Altavista	ATA	0,14	0,13	-0,01	47			-0,10
9,10	6,25	Am Inc LP	AI	9,00	8,55	-0,45	247	179		
11,25	5,05	Amisco	IAC	9,05	8,55	-0,50	50	1,7		0,77 11,7
2,30	1,00	Amisk A	AS	1,87	1,56	-0,31	367			0,50 3,6
2,79	2,00	Amisk pf	AS	2,56	2,31	-0,25	37	84		
0,91	0,18	AnglSwissASW	ASW	0,30	0,26	-0,04	740			-0,01
0,15	0,03	Antoro	ORE	0,04	0,04		210			

LES GAGNANTS

SRI O&G	115	1,00	0,75	1,00	+0,30	+42,9
Asbestos	19	11,50	9,05	11,50	+2,00	+21,1
Forex Grp B	4473	11,65	14,65	12,20	+2,75	+19,0
Forex Grp A	680	11,90	14,80	17,75	+2,80	+18,7
Devtek A	57	4,90	4,50	4,71	+0,71	+12,8
Reitman's	7	21,00	21,00	21,00	+3,00	+16,7
Teknor Indl	13079	5,60	4,75	5,60	+0,70	+14,3
Metroworks	1385	5,65	4,41	4,90	+0,61	+14,2
NAR Resources	3229	1,85	1,52	1,85	+0,20	+12,1
Falconbridge	1951	19,90	18,25	19,90	+2,15	+12,1

LES PERDANTS

High Liner	53	5,50	14,05	4,50	-1,45	-24,4
Newcourt Cred	421	24,95	119,25	20,60	-4,75	-18,7
Pebercan	310	1,00	1,00	1,00	-0,21	-1,8
Dumont Nickel	862	1,08	0,90	0,90	-0,17	-15,9
DTM Info Tech	339	3,85	2,65	2,70	-0,50	-15,6
Matco Ravyn B	8	1,70	1,85	1,45	-0,25	-14,7
Centosis	236	1,25	1,00	1,00	-0,17	-14,5
Methanex	54	6,05	5,20	5,20	-0,80	-13,3
Phoenix Life	7409	10,25	9,55	9,75	-1,35	-12,2
Logibec Gr	66	1,15	1,10	1,10	-0,15	-12,0

LES PLUS ACTIFS

Domtar	27304	12,85	11,60	12,45	+0,50	+4,2
TransCda Pipe	27204	20,70	19,85	20,45	+0,50	+2,5
Bombardier B	16562	23,95	22,65	23,00	-0,60	-2,5
Banque CIBC	15437	36,20	35,00	35,25	-0,55	-1,5
Teknor Indl	13079	5,60	4,75	5,60	+0,70	+14,3
Imasco	11188	39,55	38,25	38,75	+0,25	+0,6
BCE Inc	9529	73,95	69,85	73,95	+1,95	+2,7
TD Mtg HYBRID	9090	100,25	99,00	100,00		
Cdn Pac	8714	35,90	34,10	35,90	+1,00	+2,9
Air Canada	8611	6,05	5,70	6,00	+0,15	+2,6

Source: Star Data Systems Inc./ The Financial Post

C/D

0,65	0,07	Bruneau	BRM	0,24	0,23	-0,01	185			-0,10
33,00	14,75	GMAC	CMS	30,50	29,60	-0,90	880			1,04 28,8
12,85	7,85	CAE	CAE	9,20	8,35	-0,85	4436	1,8		0,70 12,9
19,25	13,90	CCB	CCB	15,10	15,05	-0,05	54	2,1		1,27 11,9
39,25	16,05	CGI A	GIB	33,95	31,80	-2,15	2930			0,50 63,9
42,00	24,00	CINAR A	CIF	39,00	37,50	-1,50	6			0,70 55,7
43,25	22,70	CINAR B	CFV	39,00	37,50	-1,50	31			0,70 55,6
11,00	4,50	COM DEV	CDV	7,15	6,75	-0,40	49			-0,84
		CSD A	CSD				nt			-2,91
		CSD pf					nt			
66,35	4,75	CTF Inc	CFS	65,50	64,90	-0,60	14	1,7		2,53 25,8
24,50	15,15	CTV	TV	22,35	22,00	-0,35	772			0,19
2,39	1,00	CbleSatS	CSX	2,19	2,14	-0,05	1306			-0,35
0,38	0,05	Caldera	CDR	0,18	0,16	-0,02	276			-0,03
28,25	9,00	CallNet	CN	10,15	9,80	-0,35	34			-4,11
28,00	8,80	CallNetB	CN	10,05	9,80	-0,25	155			-4,11
1,55	0,16	Calvally	CVI	0,30	0,24	-0,06	1196			-0,08
0,55	0,09	Calbex	CBX	0,37	0,33	-0,04	1825			-0,22
9,75	4,01	Cambior	CBJ	4,74	4,01	-0,73	1373	1,7		0,29
13,35	7,75	Cambridge	CBG	8,25	8,20	-0,05	1287			-0,22 32,3
6,60	3,50	Camco	COC	6,30	6,30		66	2,9		0,43 14,7
42,80	24,05	Caneco	CCO	31,50	29,90	-1,60	1728	1,7		0,60 50,0
0,68	0,25	CanNet	CCN	0,44	0,41	-0,03	513			-0,15
0,75	0,05	Canoco	CSE	0,12	0,09	-0,03	1186			-0,08
20,25	16,25	CanMarc	CMV	18,00	17,85	-0,15	140	1,6		1,06 16,8
100,25	63,65	Can Rail	CNR	92,50	92,65	+0,15	113	1,2		1,19 81,9
32,20	13,20	CanOndt	COX	21,70	20,80	-0,90	3455	1,4		1,20
8,00	6,25	CanRim	CRX	7,65	7,65		20			9,8 1,54
18,50	9,50	CanSat	SAT	18,50	1					



INVESTIR

Bourse de Toronto

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 18 juin 1999

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, volume, and percentage change.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, volume, and percentage change.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, volume, and percentage change.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, volume, and percentage change.

Advertisement for Paquette Gadler Avocats, featuring a logo and text: 'Lorsque les choses deviennent sérieuses! Vous laissez faire ou réagissez. Votre décision. Si vous décidez d'agir, nous pouvons vous aider.' Includes contact information for 514-849-0771.

Table titled 'LES GAGNANTS' and 'LES PERDANTS' listing top and bottom performing stocks with their respective price and volume.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' listing the most active stocks with their respective price and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, volume, and percentage change.

Table of stock market data for various companies, including columns for company name, price, volume, and percentage change.



INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data for Toronto, organized into columns for various sectors and individual stocks. Includes columns for stock name, price, change, and volume. Sectors include O/P, S/T, U/V, and Y/Z.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 18 juin 1999

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$, Div. Bén. Cours \$/bén.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$, Div. Bén. Cours \$/bén.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$, Div. Bén. Cours \$/bén.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$, Div. Bén. Cours \$/bén.

A/D

Table of stock prices for section A/D, including companies like AFLAC, ALFA, ALZ, AMR, ASA, AT&T, etc.

E/L

Table of stock prices for section E/L, including companies like Case, Catalyst, Caterpillar, Cavalier, etc.

M/R

Table of stock prices for section M/R, including companies like MBIA, MBNA, Madeco, Malaysia, etc.

M/R

Table of stock prices for section M/R, including companies like MBIA, MBNA, Madeco, Malaysia, etc.

A/D

Table of stock prices for section A/D, including companies like AFLAC, ALFA, ALZ, AMR, ASA, AT&T, etc.

E/L

Table of stock prices for section E/L, including companies like Case, Catalyst, Caterpillar, Cavalier, etc.

M/R

Table of stock prices for section M/R, including companies like MBIA, MBNA, Madeco, Malaysia, etc.

M/R

Table of stock prices for section M/R, including companies like MBIA, MBNA, Madeco, Malaysia, etc.

Bourse de New York

INVESTIR

Table of stock market data for New York Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

S/Z

Table of stock market data for S/Z section, listing various stock symbols and their corresponding values.

H/P

Table of stock market data for H/P section, listing various stock symbols and their corresponding values.

A/G

Table of stock market data for A/G section, listing various stock symbols and their corresponding values.

Q/Z

Table of stock market data for Q/Z section, listing various stock symbols and their corresponding values.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 18 juin 1999

Main table of Nasdaq stock market data, organized into columns for different stock categories and their respective prices and volumes.

# La Banque Nationale achète First Marathon : son évaluation de crédit est maintenue

L'agence d'évaluation **Canadian Bond Rating Services (CBRS)** a conservé son évaluation de la qualité du crédit de la **Banque Nationale**

(Mtl, NA, 19,90 \$) qui a annoncé l'acquisition de la firme de courtage ontarienne **First Marathon** (Tor., FMS.A, 25,55 \$) pour 712 M\$.

La Banque fusionnera sa propre division de courtage **Lévesque Beaubien Geoffrion** avec **Valeurs mobilières First Marathon**, qui deviendra une de ses filiale à part entière. La division aura des revenus combinés d'environ 600 M\$ et un capital d'environ 500 M\$.

CBRS juge que la transaction permettra à la Banque Nationale d'augmenter la proportion de ses revenus provenant de l'extérieur du Québec.

Sa division de courtage prendra une envergure nationale et haussera ses revenus hors Québec de 10% à 40-45%.

La firme d'évaluation ajoute que les activités des deux entreprises comportent peu de recoupements, ce qui permettra de réaliser des synergies importantes grâce aux économies d'échelle et au marketing croisé.

Par contre, CBRS croit que l'intégration des deux cul-

tures d'entreprises posera un défi. (SG) ■

## Celestica s'implante au Brésil

La société torontoise **Celestica** (Tor., CLS, 57,75 \$) s'implantera au Brésil et en Malaysia. Le chef de file mondial de la fabrication de composants électroniques compte ainsi répondre à la demande croissante dans ces marchés clés.

Les installations, qui seront établies dans la région de Campinas, au Brésil, seront pleinement fonctionnelles dès le troisième trimestre. Quant à l'usine de Kulim, en Malay-

sia, elle sera prête pour le quatrième trimestre. Avec quelque 15 000 employés, Celestica dispose déjà de 26 établissements de fabrication à travers les Amériques, l'Europe et l'Asie. (SG) ■

## Boardwalk Equities veut récolter 40 M\$

La société immobilière **Boardwalk Equities** (Tor., BEI, 16,25 \$) vient de déposer un prospectus préliminaire en vue d'une émission publique d'actions ordinaires d'environ 40 M\$. C'est la firme de courtage **Scotia McLeod** qui dirigera le syndicat de preneurs fermes.

La société de Calgary utilisera la somme récoltée à la Bourse pour réaliser des acquisitions de propriétés. Mais, à court terme, le montant lui permettra de rembourser sa dette. La société se spécialise dans l'achat et la gestion de projets résidentiels partout au Canada. Elle possède environ 24 000 logements. (SG) ■

## Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %	Cotes hebdomadaires			
		28 mai 99	11 juin 99	04 juin 99	12 juin 98
<b>Ass. des pompiers de Mtl</b>					
•Fonds A.P.M. équilibré	-0,25	12,161	12,179	12,812	
<b>Barreau du Québec</b>					
•Équilibré	2,63	12,884	12,909	13,036	
•Obligations	4,05	10,457	10,509	11,179	
<b>Féd. des policiers du Québec</b>					
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	4,35	13,528	13,666	13,117	
<b>Ingénieurs du Québec-Férique (Cotes au 16-06-99, rendement au 31-05-99)</b>					
•Revenu à court terme	4,80	34,580	34,569	34,475	
•Obligations	4,40	36,579	36,501	38,843	
•Actions	-2,00	43,545	43,406	46,672	
•Équilibré	1,20	46,141	46,033	49,279	
•International	12,10	10,321	10,244	10,851	
•Américain	21,20	14,605	14,249	14,490	
•Croissance	3,5	11,577	11,539	11,290	
<b>Maitres-électriciens</b>					
•Fonds CORMEL Équilibré	1,61	14,920	14,949	14,760	
<b>Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)</b>					
•Équilibré	4,97	13,557	13,685	13,474	
<b>Médecins Omnipraticiens du Québec</b>					
•Omnibus	0,57	80,370	81,024	79,017	
•Fonds de placement	4,34	21,690	22,020	21,162	
•Marché monétaire	4,86	10,014	10,014	10,014	
•Obligations	4,71	10,208	10,327	10,603	
•Actions canadiennes	-4,60	15,727	15,831	16,210	
•Actions internationales	13,01	10,983	11,005	11,050	
•Équilibré	n.d.	11,013	11,143	n.d.	
<b>Professionnels du Québec</b>					
Fonds de retraite:					
•Équilibré	3,10	12,033	12,041	12,688	
•Actions américaines	n.d.	11,077	11,274	n.d.	
•Actions asiatiques	n.d.	14,125	13,313	n.d.	
•Actions canadiennes	-5,60	18,541	18,542	19,925	
•Actions européennes	n.d.	10,950	10,695	n.d.	
•Obligations	3,40	10,970	11,038	11,443	
•Court terme	5,20	9,512	9,506	9,480	
•International-actions	10,30	14,794	14,572	16,759	
•Croissance et revenus	-1,80	11,132	11,151	11,712	
<b>Union des Artistes (CSS)</b>					
Caisse de sécurité du spectacle					
•Équilibré	0,72	51,619	51,727	49,912	
•Obligations	3,59	12,738	12,844	12,518	
•Actions10	-5,81	10,452	10,507	10,575	

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

## Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	1,74 \$ par part	15-06-99
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,32 \$ par part	16-06-99

Tableau : LES AFFAIRES

## Les devises Le 18 juin 1999, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	4,0957	Jamaïque	Dollar	25,1897
Afrique française	Franc CFA	433,0600	Japon	Yen	83,7900
Allemagne	Mark	1,2912	Liban	Livre	1 031,1100
Antilles anglaises	Dollar	1,8462	Maroc	Dirham	6,8280
Argentine	Peso	0,6837	Mexique	Nuevo peso	6,3900
Australie	Dollar	1,0442	Nicaragua	Gold Cordoba	8,0500
Autriche	Schilling	9,0800	Norvège	Couronne	5,3532
Bahamas	Dollar	0,6838	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,2833
Barbade	Dollar	1,3675	Pakistan	Roupie	35,3700
Belgique	Franc	26,6300	Pays-Bas	Florin	1,4549
Bermudes	Dollar	0,6838	Pérou	Newsol	2,2926
Brésil	Real	1,2021	Philippines	Peso	25,9200
Chili	Peso	333,5100	Porto-Rico	Dollar	0,6838
Chine	Renminbi	5,6600	Portugal	Escudo	132,3600
Colombie	Peso	1153,5000	Rép. dominicaine	Peso	10,9900
Cuba	Peso	15,7265	Rép. tchèque	Koruna	24,2462
Danemark	Couronne	4,9061	Roumanie	Leu	10 790,4274
Egypte	Livre	2,3335	Royaume-Uni	Sterling	0,4297
Espagne	Peseta	1009,8400	Russie	Rouble	16,6393
États-Unis	Dollar	0,6838	Singapour	Dollar	1,1679
Finlande	Mark	3,9254	Slovaquie	Koruna	29,7800
France	Franc	4,3306	Sri Lanka	Roupie	48,4500
Grèce	Drachme	214,2700	Suède	Couronne	5,7641
Haiti	Gourde	11,4853	Suisse	Franc	1,0541
Hong Kong	Dollar	5,3041	Tunisie	Dinar	0,8218
Inde	Roupie	29,5111	Turquie	Lire	281 777,4400
Iran	Rial	2 051,2800	Union européenne	Euro	0,6602
Israël	New shequel	2,7951	Venezuela	Bolivar	412,6500
Italie	Lire	1 278,7700			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

**PASSEZ LE MOT à un chercheur d'emploi handicapé:**

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



Puissance. Éléance. Et une offre alléchante. S.V.P. pas de bousculade.



La CL 1999 (modèle 3.0CL illustré)

Location à compter de **348 \$/mois** \* pendant 48 mois.

À ce taux de location de 4,8%\*, ce coupé sport raffiné possède : choix de puissants moteurs VTEC • suspension indépendante à double fourchette aux quatre roues • deux coussins gonflables (SRS) • habitacle garni de cuir • système d'entrée sans clé • chaîne sonore à 6 haut-parleurs avec lecteur CD dans le tableau de bord • toit ouvrant électrique • roues en alliage • système de freins antiblocage (ABS) • services d'assistance routière 24 heures sur 24 • renseignements supplémentaires au 1 888 9-ACURA-9.

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

\*OFFRE DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE portant sur l'Acura 2.3CL 1999 à cinq vitesses (modèle YA315X) et faite par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. seulement, sous réserve d'approbation du crédit. Mensualité de location de 348 \$ pendant 48 mois. Acompte de 5 225 \$, ou échange équivalent, et première mensualité exigibles. Taux annualisé de location de 4,8%. Coût total de location de 21 929 \$. Franchise de 96 000 kilomètres; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (850 \$) inclus; aucun dépôt de sécurité (350 \$); taxes, immatriculation et assurance en sus. Option d'achat au terme de la location-bail moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. †P.D.S.F. de 35 000 \$ pour la 3.0CL 1999 (modèle YA225X); transport et préparation (850 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Pour plus d'information, consultez votre concessionnaire Acura.

# De meilleurs résultats que prévu pour Transat

Daniel Renaud

Le bond de 22 % du bénéfice d'exploitation de Transat A.T. (Mtl, TRZ, 6 \$) a agréablement surpris au moins un analyste. Jacques Kavafian, de Yorkton Valeurs mobilières, a réitéré

sa recommandation d'achat du voyageur en vue d'un cours cible de 9 \$. L'expert se dit surpris de la bonne tenue de la société puisque la période a été difficile pour plusieurs transporteurs aériens. La faiblesse du dollar canadien et la forte concurrence prévalant sur la desti-

nation de la Floride ont nui à la rentabilité des sociétés du secteur. Au deuxième trimestre, Transat A.T. a réussi à accroître ses revenus de 22 % en raison d'une bonne performance de ses activités européennes. Look Voyages affiche une croissance de 48,5 % de ses revenus. En revanche,

celle-ci a essuyé une perte inchangée de 2 M\$. Fait à souligner, Transat a utilisé une somme de 26 M\$ de son encaisse afin de réduire son endettement et de racheter 500 000 de ses actions. Selon M. Kavafian, la société devrait réaliser un bénéfice par action de 0,70 \$ pour l'exercice 1999. Son cours cible de 9 \$ se fonde sur un multiple de 13 fois ses prévisions. Son groupe-repère s'échange à 20 fois les profits. À la fin d'avril, Transat avait une encaisse de 107 M\$. Elle pourrait terminer l'année avec 4 \$ d'encaisse par action. ■

# Spectra Premium a des plans ambitieux

Le fabricant de réservoirs d'essence et de radiateurs Spectra Premium (Mtl, SPD, 13,50 \$) ne manque pas d'ambition. La société fonctionne à un rythme de vente de 250 M\$. Son chiffre d'affaires bondirait à 400 M\$ si ses deux usines étaient utilisées à pleine capacité.

Le bénéfice par action du premier trimestre (0,12 \$) est légèrement inférieur à celui d'un an plus tôt et en deçà des attentes des analystes qui avaient prévu 0,15 \$. Cela s'explique par un recul du volume des ventes de réservoirs au premier trimestre, après un hiver doux. Néanmoins, la marge bénéficiaire de la division des réservoirs d'essence est passée de 52,6 % à 54,1 %, alors que celle de la nouvelle division des radiateurs est passée de 25 % à 33,7 %.

Afin de ne pas diluer davantage ses actionnaires, la société entend faire appel à une marge de crédit maximum de 100 M\$ pour conclure ses prochaines acquisitions. (DR) ■

## Déclarations de dividendes

- **Apollo Gas Income Fund** : div. trim. de 0,306 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Canada Trust Investment Management** : div. mensuel de 0,05 \$ payable le 20 août aux actionnaires inscrits le 30 juillet.
- **Canadian Apartment Properties REIT** : div. mensuel de 0,08 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Canadian Resources Income Trust** : div. trim. de 0,0319 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Canadian Resources Income Trust II** : div. trim. de 0,0365 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **DDJ Canadian High Yield Fund** : div. trim. de 0,50 \$ payable le 16 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Decoma International** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Diversified Monthly Income** : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 22 juin.
- **Diversified Utility Trust** : div. mensuel de 0,1021 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 29 juin.
- **First Asia Income Fund** : div. trim. de 0,13 \$ payable le 16 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **First Australia Prime Income Investment** : div. mensuel de 0,08 \$ payable le 16 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Groupe Saputo** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 9 juillet aux actionnaires inscrits le 25 juin.
- **Legacy Hotels REIT** : div. trim. de 0,23 \$ payable le 20 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **PanCanadian Petroleum** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 30 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **Pembina Pipeline Income Fund** : div. mensuel de 0,08 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **PRT Forest Regeneration Income Fund** : div. trim. de 0,2189 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Royal Host REIT** : div. mensuel de 0,10 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 24 juin.
- **SMP** : div. trim. de 0,1021 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 29 juin.
- **Superior Propane Income Fund** : div. trim. de 0,33 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **TransCanada Power LP** : div. trim. de 0,57 \$ payable le 30 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Tritech Precision** : div. trim. de 0,12 \$ payable le 30 juin aux actionnaires inscrits le 23 juin.
- **West Fraser Timber** : div. trim. de 0,135 \$ payable le 9 juillet aux actionnaires inscrits le 25 juin.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.



Gilles Brunet

## Il a atteint les plus hauts sommets.

La société Les Services Investors Limitée est fière de souligner l'excellence professionnelle et l'engagement remarquable de ce conseiller à servir nos clients. Grâce à ses conseils financiers avisés et à son service hors pair, il est devenu inestimable, pour nos clients et pour nous.

Les Services Investors Limitée est une filiale de Groupe Investors Inc., l'une des plus grandes sociétés de services financiers au pays. Depuis plus de 70 ans, le Groupe Investors fait figure de pionnier dans son domaine, offrant une gamme complète de produits et de services financiers. Aujourd'hui, il gère un actif de plus de 30 milliards de dollars en fonds de placement pour le compte d'environ un million de gens comme vous.

Pour plus de renseignements, composez le (514) 493-1669 ou (450) 883-3363.



Les Services Investors Limitée

® Marque de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés affiliées.

## Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Acier Leroux	509	3 379	0,04	0,23	136 116	116 419	3 m.	30-Avr-99
Agra	1 046	5 909	0,08	0,40	250 174	220 092	6 m.	30-Avr-99
Coscient (Groupe)	5 979	3 565	0,20	0,12	316 911	240 899	3 m.	30-Avr-99
DTM (Groupe Informatique)	20 183	6 788	0,68	0,23	931 645	600 427	9 m.	30-Avr-99
Dundee Precious Metals	1 444	787	0,07	0,05	29 319	29 997	3 m.	30-Avr-99
Goodfellow	1 467	1 939	0,07	0,11	81 640	89 529	9 m.	30-Avr-99
Helix Biopharma	83	417	0,02	0,12	16 079	17 602	3 m.	30-Avr-99
Hubbard (Gestion)	(419)	677	(0,12)	0,20	40 937	47 435	9 m.	30-Avr-99
Leitch Technology	(4 900)	(3 400)	(0,65)	(0,46)	n.d.	n.d.	3 m.	30-Avr-99
Logibec (Groupe informatique)	2 358	1 411	0,57	0,34	109 196	93 159	3 m.	31-Mai-99
Matco Ravary	3 509	2 476	0,85	0,60	266 911	239 596	9 m.	31-Mai-99
MDS	(972)	(1 843)	(0,07)	(0,13)	1 260	1 018	9 m.	30-Avr-99
Mosaïd Technologies	(72)	177	(0,02)	0,04	4 024	4 166	3 m.	30-Avr-99
Reitmans Canada	(201)	292	(0,04)	0,06	7 626	8 225	6 m.	30-Avr-99
Reliance Services	3 352	5 492	0,13	0,21	36 032	36 409	3 m.	30-Avr-99
Rose Corporation	26 252	23 393	0,98	0,89	173 233	147 743	12 m.	30-Avr-99
Salter Street	131	201	0,03	0,05	1 991	2 388	3 m.	30-Mar-99
Spectra Premium	538	702	0,07	0,10	12 341	10 473	3 m.	30-Avr-99
Sun Ice	323	210	0,07	0,05	22 875	18 346	6 m.	30-Avr-99
T. Eaton	22 200	20 500	0,38	0,36	296 400	252 000	3 m.	30-Avr-99
Teknor	41 700	35 500	0,73	0,63	568 400	481 000	6 m.	30-Avr-99
Transat A.T.	(3 302)	3	(0,46)	0,00	7 443	9 569	3 m.	30-Avr-99
UGG	(10 175)	5 211	(1,42)	0,67	22 776	41 379	12 m.	30-Avr-99
Visionwall	38 465	3 015	4,23	0,34	91 618	81 935	3 m.	1-Mai-99
	102	s.o.	0,01	s.o.	2 848	s.o.	3 m.	31-Mar-99
	(219)	s.o.	(0,03)	s.o.	6 943	s.o.	9 m.	31-Mar-99
	(249)	174	(0,01)	0,01	3 600	2 500	3 m.	30-Avr-99
	835	1 111	0,04	0,05	11 800	5 600	9 m.	30-Avr-99
	1 192	590	0,17	0,12	11 125	6 074	3 m.	30-Avr-99
	1 788	939	0,25	0,18	31 267	11 664	6 m.	30-Avr-99
	55	64	0,01	0,01	869	1 355	3 m.	30-Avr-99
	(3 049)	(77)	(0,36)	(0,01)	1 925	2 300	9 m.	30-Avr-99
	(9 700)	(800)	(0,26)	(0,03)	767 500	1 037 000	3 m.	30-Avr-99
	(14 200)	16 100	(0,38)	0,54	2 536 900	3 068 000	9 m.	30-Avr-99
	(10 102)	(2 049)	(1,02)	(0,32)	697	360	3 m.	30-Avr-99
	(14 569)	(5 442)	(1,49)	(0,86)	1 921	1 364	9 m.	30-Avr-99
	3 757	3 054	0,12	0,13	33 966	15 466	3 m.	30-Avr-99
	10	(42)	0,02	(0,07)	18	247	3 m.	30-Avr-99
	(35 981)	(22 721)	(1,47)	(2,82)	408 744	421 666	3 m.	22-Mai-99
	(3 983)	(6 727)	(0,25)	(0,42)	13 812	9 744	3 m.	31-Mai-99
	(8 678)	(9 202)	(0,54)	(0,61)	24 086	18 173	6 m.	31-Mai-99
	7 553	6 111	0,22	0,18	451 445	368 747	3 m.	30-Avr-99
	4 674	1 250	0,14	0,04	814 914	668 993	6 m.	30-Avr-99
	1 130	1 381	0,05	0,07	465 127	435 051	3 m.	30-Avr-99
	(6 206)	1 217	(0,42)	0,02	1 293 010	1 343 942	9 m.	30-Avr-99
	15	(204)	0,00	(0,01)	4 601	3 724	3 m.	30-Avr-99

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

## Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Domco	28 juin	16 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Osisko Exploration	28 juin	13 h 00	Tour de la Bourse, 4e, Montréal
Cantol	29 juin	09 h 00	1900, Sherbrooke O. bur. 300, Montréal
Datamark	29 juin	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Ditem (Exploration)	29 juin	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Dynacor (Mines)	29 juin	14 h 00	1, Place Ville-Marie, 4e, Montréal
MAAX	29 juin	11 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
MRRM	29 juin	11 h 00	Montréal Aéroport Hilton, Dorval
Molson	29 juin	11 h 00	Le Winsor, Montréal
Raudin (Exploration)	29 juin	16 h 00	630, boul. René-Lévesque O., Montréal
Robex	29 juin	14 h 30	Cercle de la gamison, Québec
Suzy Shier	29 juin	11 h 30	Hôtel Omni Montréal, Montréal
Cassidy	30 juin	14 h 30	1155, Metcalfe, 7e, Montréal
Consoltex (Groupe)	30 juin	11 h 00	8555, Transcanadienne, St-Laurent
Matamec Explorations	30 juin	09 h 00	2160, de la Montagne, bur. 410, Montréal
Western Québec (Mines)	30 juin	16 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Jourdan (Ressources)	05 juillet	10 h 30	417, St-Nicolas, bur. 200, Montréal
Château du Canada (Magasins)	07 juillet	11 h 00	Omni Montréal, Montréal
Labopharm	07 juillet	10 h 00	Omni Montréal, Montréal
Ste-Geneviève (Ressources)	08 juillet	14 h 00	630, René-Lévesque O. 16e, Montréal
Pantorama (Les Industries)	09 juillet	09 h 00	Holiday Inn, Pointe-Claire
Appalaches (Ressources)	12 juillet	10 h 00	Auberge Le Navigateur, Rimouski
Domco	13 juillet	16 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Diabex	15 juillet	10 h 00	625, René-Lévesque O., bur. 710, Montréal

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

# Immobilier

## ● Ivanhoé prend sa place en Europe centrale

Le grand propriétaire de centres commerciaux, dont le principal actionnaire est la Caisse de dépôt et placement du Québec, vient d'ouvrir un bureau à Varsovie p. 58

## ● La valeur des terres agricoles augmente, estime la Société du crédit agricole

Les terres agricoles du Québec se sont appréciées plus rapidement que partout ailleurs au Canada au cours du second semestre de 1998 p. 59

**ANTREV**

Espace commercial à louer

Courriers protégés

(514) 499-1997

Time Equities (Canada)

# Les baby-boomers assureront l'avenir du secteur

Le marché immobilier profitera de leurs goûts... et de leur argent

aussi les mains. Les recettes en or qu'ils engrangent depuis deux ans devraient se maintenir, principalement dans les secteurs liés au divertissement, à l'éducation et à la culture (librairies, salles de cinéma) et à la restauration spécialisée (*eatertainment*).

Les magasins à grande surface offrant des marchandises variées à bas prix qui ont su adapter leur image au goût évolutif des consommateurs et qui personnalisent le service sont les plus susceptibles d'attirer les foules. Il s'agit de grands noms déjà réputés : Wal-Mart, Sears, Canadian Tire. D'autres grandes firmes feront elles aussi des alliances stratégiques. Les partenariats tels que ceux de Chapters/Starbucks, Tim Horton's/Wendy's, Laura Secord/Hallmark sont appelés à se multiplier.

Enfin, les marchés de produits luxueux connaîtront une croissance importante tandis que ceux de la consommation rapide, tels les restaurants *fast food*, seront moins populaires. Les commerces qui ont pignon sur des rues de prestige, comme Sainte-Catherine à Montréal, seront certainement avantagés par rapport aux boutiques installées dans des centres commerciaux.

« Nous assisterons à une vague de consolidation des grandes entreprises qui font des affaires dans le commerce de détail et qui chercheront à se trouver une niche dans un des créneaux du divertissement », prévoit Tom Burns, analyste chez J. Barnicke.

### Montréal bien placée

Malgré une chute des investissements de 21,6 % au premier trimestre 1999, comparativement au 4<sup>e</sup> trimestre de 1998, le marché immobilier commercial au Canada est considéré « très bon, fondamentalement », estime Ross

Moore, vice-président, recherche, de Colliers International.

« Il y a moins d'investisseurs, dit-il, moins de compétition et les immeubles sont de moindre qualité. Malgré tout, pris de façon locale, les marchés profitent d'une abondance de liquidités dans les entreprises et chez les consommateurs. »

Montréal est en bonne position pour en profiter. Alors que Toronto a connu une baisse de ses investissements de 41 % au cours du premier trimestre, ceux de Montréal n'ont chuté que de 12 %.

« Les investisseurs du marché de Montréal sont fermement attirés par des achats qui procurent de hauts rendements », constate M. Ross. De son côté, Pierre Lacroix, de CB Commercial Québec, croit que la performance de Montréal résulte de sa place dans la nouvelle économie. Les entreprises du secteur des télécommunications et de l'information ont besoin d'espace et il n'y a pas suffisamment de nouvelles constructions pour répondre à leurs attentes. Par conséquent, des entreprises se sont tournées vers des immeubles de catégorie B. En 1998-99, 865 000 pi<sup>2</sup> de superficie supplémentaire ont été loués par les entreprises.

### Hôtellerie

Dans le domaine de l'hôtellerie, la clientèle d'affaires et celle des condos-hôtels devraient permettre à la majorité des propriétaires de maintenir la remontée qu'ils connaissent depuis deux ans.

C'est ce qu'estime Raymond Chartrand, vice-président exécutif et chef des services financiers, d'Atlic, une chaîne d'hôtels affiliée à Ocean Properties. « Un bon produit, dit-il, installé dans un bon marché et une acquisition au bon moment » n'est pas qu'une simple formule mais

une manière, jugée essentielle, de brasser des affaires.

A titre d'exemple, Ocean Properties consacrera la grande partie de ses énergies à la bannière Marriot et ses quatre branches afin de couvrir la clientèle la plus vaste possible. Au Québec, après le Château Champlain, l'hôtel La Citadelle, l'acquisition des

Holiday Inn à Longueuil et Pointe-Claire, l'entreprise américaine cherche à acheter l'hôtel Clarendon, à Québec.

« Nous sommes dans un cycle ascendant qui devrait durer entre 5 et 12 ans, mais on connaît mal l'effet des baby-boomers. Si ça dure sept ans, nous serons contents », ajoute M. Chartrand. ■



Denise Proulx

Dieu soit béni ! Les baby-boomers sont en santé, ils ont de l'argent et ils veulent profiter des belles années qui leur restent pour s'offrir luxe et plaisir !

Les investisseurs immobiliers estiment que c'est grâce à ces consommateurs âgés entre 40 et 55 ans que la croissance de leur secteur se maintiendra encore pendant deux à cinq ans. Leur influence se fera sentir de différentes manières.

Voilà ce qui se dégage clairement des commentaires émis par de nombreux observateurs qui ont participé récemment, à Montréal, au Congrès de l'Institut canadien des évaluateurs au cours duquel les grandes tendances dans le marché immobilier ont été explorées.

Dans le secteur résidentiel notamment, l'optimisme est à son comble. Le Québec pré-

sente la meilleure reprise de toutes les provinces. Certains quartiers de Montréal sont rapidement passés, au cours des derniers mois, d'un marché de vendeurs à un marché équilibré. Royal LePage prévoit que cette tendance se maintiendra parce que, notamment, les parents des baby-boomers laisseront en succession quelque 40 milliards (G\$) de dollars au cours des prochaines années. « Avec tout cet argent disponible, bien des baby-boomers se réfugient dans l'investissement immobilier », dit l'analyste Guy Gionet.

Ce sont d'ailleurs les acheteurs d'une deuxième maison, généralement plus luxueuse que la première, qui donnent une poussée au marché de la construction neuve au Québec.

### Le commerce

Les propriétaires d'immeubles dans le secteur du commerce de détail se frottent

**Croyez-vous que les courtiers sont les seuls à obtenir de l'information de première main?**

Cotes  
Écran dynamique  
Nouvelles  
Alarmes  
Top-100  
Analyse technique  
Graphiques  
Recherche & recommandations  
Fonds mutuels  
et bien plus...

WWW.TELEQUOTE.COM

**TÉLÉCOTE WEB**  
un service de

**E.M.S. Inc**

SYSTÈMES DE MARCHÉ BOURSIER E.M.S. INC  
Montréal: (514) 982-9608  
Sans frais: 1-800-667-8625

# Carrefour

# LES AFFAIRES

Visitez aussi notre site Internet [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

## Index

### ✓ Franchises

page 64

### ✓ Occasions d'affaires

pages 64 et 65  
Agents manufacturiers demandés

Associés demandés  
À 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 d'emploi  
Offres de services  
On demande  
Partenaires  
Placements  
Services financiers  
Services spécialisés  
Véhicules récréatifs  
Voyages

### ✓ Immobilier commercial

page 65

Abris fiscaux  
Bureaux à louer  
Condos commerciaux  
Construction  
Divers à vendre - à louer  
Entrepôts à louer  
Espaces à bureaux demandés

Espaces commerciaux  
à louer  
Espaces industriels à louer  
Financement  
Gestion immobilière  
Hors frontières  
Immeubles à revenus  
Immeubles commerciaux  
à vendre ou à louer  
Immeubles industriels  
à louer  
Immeubles industriels  
à vendre

### ✓ Immobilier résidentiel

pages 65 et 66  
Appartements de luxe à louer

Concessions de l'État  
Condos à louer  
Condos à vendre  
Condos vacances  
Chalets  
Co-propriétés  
Développements résidentiels  
Divers à vendre - à louer  
Domaines  
Fermes  
Hors frontières  
Laurentides  
Maisons de campagne

### ✓ Carrefour de l'auto

page 66

### ✓ Pour publication

(514) 392-7782  
Jour de tombée:  
Lundi avant 17h00  
Interurbain sans frais:  
Tél.: 1-800-361-7210  
Fax: (514) 392-2056

## ✓ Franchises

### SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- ✓ 13 412 restaurants dans 65 pays dont 210 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 50 000 \$
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple

**Pain frais du jour**

**Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles**

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:  
**(800) 888-4848 - USA ou (514) 939-1171 - Montréal**  
[www.subway.com](http://www.subway.com)

**Agence de voyages bien établie dans l'est de Montréal.**

Ventes totales : 1 440 000 \$  
Prix demandé : 72 500 \$  
**(514) 252-0150**

Pour rejoindre les dirigeants de p.m.e.

### Le magazine de l'entrepreneurship québécois

Disponible en kiosque

### ✓ Franchises

Ne manquez pas cette semaine en page 15 notre série d'articles mensuels sur les franchises. Vous y trouverez d'autres franchiseurs qui s'y annoncent.

## ✓ Occasions d'affaires

### ✓ Commerces

<b>AUBERGE ET MOTEL AU CENTRE DES ÎLES-DE-LA-MADELEINE</b> Très bien situé, à proximité des plages. 15 c. à c. modernes, petite s. à d. + 4 unités de motel, une cuisine const. récemment incluant petit bar avec permis. <b>René (418) 823-3312</b>	<b>COMMERCE DE TABAGIE À VENDRE À ST-JEAN-SUR-RICHELIEU</b> demandez Marcel <b>(450) 349-3353</b>	<b>CENTRE DE SANTÉ À VENDRE ST-HYACINTHE</b> Spécialités: amincissement et cellulite, boue volcanique, sauna, massothérapie, esthétique. <b>(450) 771-0220</b>	<b>BÂTISSSE COMMERCIALE À REVENUS DE 25 X 60 À LACHINE</b> Comprenant commerce + logement. Aussi, terrain adjacent 25 X 75. Le tout convertible. <b>(514) 634-8589</b>	<b>VOUS CHERCHEZ UN B &amp; B EN ESTRIE</b> Je peux vous l'offrir à partir de <b>189 000 \$</b> . Appelez-moi pour réaliser votre rêve. <b>Maria Kis (819) 563-3000</b> La Capitale Estrie (Coop)	<b>TERRAIN DE CAMPING ABITIBI - EST</b> Restaurant 75 places Résidence + 1 logement Étang de pêche à la truite. <b>(819) 824-4152</b>	<b>RESTO-FAMILIAL SAISONNIER. BASSES-LAURENTIDES.</b> Très bon chiffre d'affaires, magnifique emplacement pay-sager, grand stat. <b>À VOIR ABSOLUMENT!</b> <b>(514) 249-5028</b>	<b>OCCASION D'AFFAIRES</b> Petit domaine dans Charlevoix (St-Siméon), près du fleuve, micro-climat confortable à l'année, vue splendide s'appropriant merveilleusement à l'accueil d'amis. Prix : 114 000 \$. <b>(418) 638-5142</b>	<b>SALON DE BRONZAGE</b> Luxueux. 9 cabines. Établi depuis 11 ans. Très bonne clientèle. Face des métros. Pour vente rapide: 49 000 \$. <b>Denis cell. : (514) 942-8298</b>
<b>PAVILLON EN SANTÉ MENTALE AVEC PERMIS</b> Situé en Estrie. Très bonne rentabilité. Idéal pour couple. Grande superficie de terrain. <b>(819) 566-5458 (819) 823-6028</b>	<b>À VAL-DAVID CAFÉ-BISTRO À VENDRE</b> Très bon emplacement, en plein essor. <b>(819) 326-9321</b>	<b>LAURENTIDES BOUTIQUE CADEAU</b> Située dans un hôtel, très bonne rentabilité, vendue clés en main. <b>(819) 322-3477</b>	<b>HÔTEL-MOTEL</b> Québec, 30 ch. rénovées à neuf, restaurant, log. pour proprio. Potentiel énorme. Idéal pour couple, très sérieux seulement. <b>Tél. : (418) 871-8623 Fax : (418) 871-5519</b>	<b>RENDEMENT EXCEPTIONNEL</b> Très belle résidence pour personnes âgées dans Lanaudière, 62 chambres, toujours occupées, site A1, agrandissement possible. <b>Les Immeubles Optimum Louis Doucet (514) 891-3131</b>	<b>À VENDRE</b> Entreprise de décoration pour événements de tout genre, (vente et location), établie depuis 5 ans. <b>(418) 836-9801</b>	<b>CHARLEVOIX, POINTE-AU-PIC PETIT COIN DE PARADIS</b> 2 maisons centenaires situées au quai à 7 min de marche du casino. Vue superbe au bord du St-Laurent. Une avec petit hôtel et boutique. Beaucoup de potentiel, établi depuis 6 ans. Cause: retraite, femme seule. Prix révisé. <b>(418) 665-6793</b>	<b>BOUTIQUE</b> Cadeaux et cuisine, grand local, bien situé, bons revenus, beau-coup de potentiel. <b>Lyse Séguin Actuel ctr. imm. (450) 622-2237</b>	
<b>BOUTIQUE DE COSMÉTIQUES CENTRE ROCKLAND</b> Pour 38 000 \$, vous pourriez vous joindre comme associé(e) à 50 % à cette franchise existante depuis 1984. Local acheminé. Entraînement fourni. <b>(450) 466-2681</b>	<b>AGENCE DE VOYAGE À VENDRE</b> Rentable sur la rive nord de Montréal. Chiffre d'affaires 2 400 000 \$, revenus 275 000 \$. Prix: 175 000 \$. <b>(450) 471-7597 (514) 393-8950</b>	<b>NATURE, CHASSE &amp; PÊCHE</b> Occasion exceptionnelle, superbe pourvoirie 4 étoiles dans une réserve, 20 chalets, capacité 100 personnes. La pêche 4 espèces, centaine de lacs. Capital requis : 400 000 \$. <b>La Capitale Select Champlain Laurent Bernier (418) 627-3333</b>	<b>ST-JOVITE CENTRE-VILLE</b> Commerce et bâtisse à vendre ou à louer. Restaurant et bar (en opération). Faut voir plusieurs possibilités pour ce local (5 111 pi ca.). <b>Pour plus d'information (819) 425-8442</b>	<b>CHARCUTERIE FINE</b> Plats cuisinés et buffet traiteur, clientèle établie. Idéal chef cuisinier, restaurateur ou commerçant d'expérience. 90 000 \$. Montréal centre-ouest. <b>Re/Max Longueuil courtier Robert Hill (514) 594-2014</b>	<b>DISCO-BAR</b> Site de villégiature, aucune concurrence, disco 500 places, bar 50 places, potentiel immense, logement à l'acheteur. Financement déjà en place. <b>Gilles Foucault (450) 438-6868 Sutton Laurentides</b>	<b>Entreprise de réfrigération, climatisation À VENDRE</b> Située dans Lanaudière. Bon chiffre d'affaires, bonne clientèle, 4 camions de service, inventaire et équipement. Aussi possibilité d'acheter entrepôt et résidence. <b>Demandeur Michel (450) 755-1366</b>	<b>BISTRO-BAR / BÂTISSSE COMMERCIALE À VENDRE (ST-JÉRÔME)!!!</b> En opération. Faut voir!!! Plusieurs possibilités! <b>Voir site internet: http://www3.sympatico.ca/pytha-gore/pytha-gore/index1.html</b> <b>Demander Michel (450) 569-2885</b>	<b>PÉPINIÈRE</b> établie depuis 1968, 189 120 pi ca. total. Face au fleuve à Repentigny, inclus 2 bâtiments. Secteur en pleine croissance. 899 000 \$. <b>Stéphan Vincent (450) 443-5929 (514) 996-5926</b>

### Les Mignonneries

Micro-entreprise Un commerce conçu Concept d'avenir pour vous mesdames

*Une façon simple et agréable de débiter en affaires qui vous permet d'atteindre la réussite.*

- Meubles d'appoint signature Les Mignonneries
- Conception florales (fleurs séchées et soie)
- Articles de décoration
- Formation complète • Excellente rentabilité

*Est-ce que votre rêve de devenir indépendant financièrement est assez important pour nous téléphoner ?*

**Tél.: (514) 729-1394 fax: (514) 428-5817**

### LA PERLE DES LAURENTIDES

Superbe foyer pour personnes du troisième âge + autonomes, 53 unités modernes (chambres et bachelors), ascenseur. Très grand terrain avec énorme potentiel d'expansion. Bâtisse neuve (7 ans). Très bon revenu annuel = 550 000 \$. Valeur 2 600 000 \$.

Prix demandé 1 750 000 \$.  
Investissement de première classe.

★★★★★ **ROBERT MAILLÉ ★★★★★**  
agent imm. affilié La Capitale Est de Montréal  
cell. (514) 591-4294 bur. (514) 353-9942

### PETITE ÉBÉNISTERIE

Très bien équipée à St-Hubert. Idéal pour ébéniste sérieux qui veut partir à son compte. Prix: 25 000 \$. Faut voir!  
**(514) 592-4272**

### RÉSIDENCE POUR PERSONNES ÂGÉES PAT

9 personnes. À échanger. Équité 75 000 \$.  
**(514) 949-4315**

### AU COEUR DE PERCÉ

Motel Natabel, 12 unités + résidence d'été. Terrain de 61 500 pi ca.  
**Prix: 215 000 \$ (418) 782-2565 ou (418) 782-5058**

### COMPLEXE D'UNE AUBERGE ET B & B

Notoriété provinciale - Dans la région de Haut-Saint-François. Chiffre d'affaires très intéressant. 2 s. à manger avec cuisine prof. 12 acres de terrain.  
**Maria Kis agent imm. (819) 563-3000 La Capitale Estrie**

### CAMPING + PARC MAISON

Rentable, 1 500 000 \$.  
C.P. 230, succursale S, Montréal, H4E 4J8

### ÉQUIPEMENT COMPLET D'USINE

d'assemblage de palettes de bois. Camion, chariot-élévateur, etc.  
**(819) 227-3333**  
Laissez message.  
e-mail [www.quepal.com](mailto:www.quepal.com).  
@qc.aira.com

### RECHERCHE ASSOCIÉ CAMP DE CHASSE & PÊCHE

Secteur Triton, accessible par avion, gardien sur place toute la saison, coût de la part: 11 000 \$ + 2 300 \$ / an pour opération.  
**(418) 839-0100**

### PART À VENDRE CLUB DE GOLF LE BLAINVILLIER

40 pi x 67 pi pour entrepôt, garage, etc...  
À vendre pour déménager.  
Sainte-Foy  
**(418) 687-2525 #302 (514) 875-3558**


**✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782** Tombée pour l'édition du 3 juillet: vendredi 25 juin, 17 h.

# ✓ Occasions d'affaires

<b>✓ Distributeurs demandés</b> <b>ENTREPRENEURS/LEADERS DEMANDÉS! NOUVEAU AU QUÉBEC</b> La nutrition cellulaire, produits de qualité supérieure, entreprise solide établie depuis 6 ans, cotée à la bourse NASDAQ, croissance annuelle de 126%, expansion internationale, pas d'inventaire, commissions lucratives et bonus de leadership. <b>Seta Der Artinian ou Hubert Krause</b> 800-675-7237 Site web: <a href="http://www.serida.com">http://www.serida.com</a>		<b>✓ Entreprises à vendre</b> Commerce à temps plein dans votre région, mise de fonds: <b>10 000 \$, financement, possibilité de revenus 60 000 \$ et +++ sans frais</b> 1-888-324-9770 <b>COMPAGNIE DE TRANSPORT</b> À vendre avec 3 camions. Contrats à l'année avec clientèle aux U.S.A. Chiffre d'affaires 480 000 \$. Contacter René Charbonneau: (450) 463-4308 (450) 670-4654		<b>✓ Services spécialisés</b> <b>ACQUISITION ET VENTE D'ENTREPRISES</b> Groupe multidisciplinaire de professionnels vous assiste dans l'acquisition ou la vente d'entreprises et de compagnies. Évaluation, vérification diligente, négociations, fiscalité, plan d'affaires, transfert de technologie, recherche de financement. 20 ans d'expérience. <b>LEXTEC INC. (514) 395-8583</b> <b>VOTRE CONTACT EN IMMOBILIER</b> Gestion et Administration Multi-Résidentiel, Condo, Commercial, Reprise Hyp. Achat de projet & Partenariat Services Immobiliers <b>Pagesco (514) 363-4463</b> E-mail: <a href="mailto:Pagesco.aei.ca">Pagesco.aei.ca</a>		<b>✓ Investisseurs demandés</b> <b>LES LAURENTIDES. OCCASION UNIQUE RECHERCHE PARTENAIRES-INVESTISSEURS</b> Projet innovateur, unique au Canada, site de villégiature extraordinaire, équipe dynamique et créative. Clinique médico-chirurgicale de qualité supérieure, jumelée à un Centre de santé, d'hébergement et restauration haut de gamme. SPEQ en formation. Contacter Mme. Julie Cyr, agent de projet (819) 326-8080 Courtiers: Prière de s'abstenir <a href="mailto:belvoir@polyinter.com">belvoir@polyinter.com</a>	
<b>«MONEYMAKER #1»</b> (Gagnez plus de 100 K \$ - 250 K \$ ++ par an) Territoires exclusifs de distribution. Aucune expérience requise. Fournissons clients potentiels. Aucuns frais de franchise. Potentiel de revenus illimités. Soutien complet et retour sur investissement rapide. Programme de réussite éprouvé offert par entreprise A1 établie. Fabricant de produits chimiques uniques. Pour utilisation industrielle, gouvern./résidentiel, etc. Investissement à partir de 9 500 \$ à 22 500 \$. Support des stocks, publicité et formation. Pour R/V ou info: 1-888-517-8899		<b>✓ Offre</b> de services <b>Traduction de Qualité à Prix Abordable</b> Anglais / Français et Français / Anglais Stéphane Pinsonneault (450) 674-2563 <a href="mailto:stef@francocomedia.qc.ca">stef@francocomedia.qc.ca</a>		<b>✓ Billets</b> hockey-spectacles <b>HOCKEY CENTRE MOLSON</b> Deux paires de billets de saison, section rouge, derrière le banc du Canadien. (450) 689-7845		<b>✓ Entreprises demandées</b> <b>Robert Landry &amp; Associés</b> Consultants en entreprise Entreprises recherchées Fabrication, distribution, services. Dossier confidentiel. Une approche différente et avantageusement reconnue Voyez nos investisseurs sur notre site internet <a href="http://www.icl-riaadry.com">www.icl-riaadry.com</a> (450) 446-0222 • Montréal (514) 990-5805	
<b>✓ Informatique</b> <b>SERVICE DE PROGRAMMATION CONCÉLOGIC</b> Sites Web commerciaux, bases de données et conception de logiciel (514) 817-6627		<b>OCCASIONS D'AFFAIRES</b> pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux! Pour les rejoindre, annoncez dans le <b>Carrefour Les Affaires</b> (514) 392-9000		<b>✓ Véhicules</b> récréatifs <b>A-A-A LOCATION MOTORISÉE / ROULOTTE ET TENTE-ROULOTTE</b> Location spécialisée pour sinistrés. (514) 951-5891			
<b>✓ On demande</b> <b>OCCASION D'AFFAIRES POUR MÉDECINS</b> Nous cherchons un ou plusieurs médecins pour ouvrir une clinique médicale dans un centre commercial en Estrie. Local fourni gratuitement. Jour (450) 546-3215 après 18 h (450) 546-0932		<b>IMMOBILIER RÉSIDENTIEL</b> «Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.» M. Jean-Pierre Ranger, Parc Safari et Les forfaits Québec		<b>IMMOBILIER RÉSIDENTIEL</b> «Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.» M. Jean-Pierre Ranger, Parc Safari et Les forfaits Québec			

# ✓ Immeuble commercial

<b>✓ Bureaux à louer</b> <b>VILLE ST-LAURENT</b> Sur la Transcanadienne, 2e étage, 600 à 4 500 pi ca., climatisé, libre immédiatement. (514) 336-5050		<b>HENRI-BOURASSA / ST-DENIS</b> À deux pas du métro Espaces de 400 à 2 500 pi ca. climatisés et bien éclairés. Josée Gareau (514) 384-5410		<b>PRÈS DE MÉTROPOLITAIN</b> Entre Papineau et St-Michel Espaces de 250 à 2 700 pi ca. Aménagement de qualité, air climatisé, stationnement. Jean-Pierre Gervais (514) 987-9600		<b>ROSEMONT</b> Bureau de prestige rénové, 1 200 pi ca., à l'étage, chauffé, éclairé, climatisé, libre 1er juillet 99, 1 200 \$ par mois. (514) 725-2431		<b>Espaces à bureaux de luxe</b> <b>CENTRE-VILLE</b> 427 pi ca. à 9 000 pi ca. (514) 842-2966 (514) 990-4303 courtiers protégés		<b>BOUL. ST-JOSEPH OUTREMONT</b> Près de 1 000 pi ca. Bureau privé, possibilité équipée, chauffage et électricité inclus. Idéal professionnel (zone professionnelle). (514) 495-9193		<b>ESPACES DE BUREAUX INDIVIDUELS MONTRÉAL</b> Avec service de secrétariat, salle de conférence. 1 955 Boul. René-Lévesque Est. jour: (514) 596-1919 soir: (514) 523-5387	
<b>ESPACES DE BUREAUX À LOUER</b> <b>VILLE DE ST-HUBERT</b> 3350 Wilfrid-Laurier 20 000 à 30 000 pi ca. Ample stationnement, très grand terrain disponible de 350 000 pi ca. et plus (excellent pour cie de transport). Immeubles Durimo Ltée (450) 466-8658		<b>À SOUS-LOUER AU CENTRE DE COMMERCE MONDIAL</b> Bureau fermé avec vue sur la rue Saint-Jacques, espace prévu pour secrétariat incluant toutes les facilités. Disponible immédiatement. Contacter Aline Mélançon ou Roger Fafard au (514) 281-0903		<b>CENTRE-VILLE, MONTRÉAL</b> Bureaux luxueux, décor professionnel, mur de brique, foyer, 3 750 pi ca., sous-location avec option d'achat. Idéal pour professionnels. (514) 891-1233		<b>ANJOU</b> De 400 à 4 000 pi ca. (Climatisation, aménagements, stat. disponible). Libre immédiatement. (450) 667-4050		<b>PIERREFONDS</b> 15000 boul. Pierrefonds / boul. Jacques-Bizard Haut de caisse populaire De 400 à 4 500 pi ca. (Climatisé, aménagement de qualité, vaste stationnement) Prix compétitif Jean-Pierre Gervais (514) 987-9600		<b>BUREAU DE COMPTABLES AGRÉÉS</b> Dans l'édifice du Board of Trade (rue St-Sacrement). Désire partager espace avec autres professionnels. Espace très bien aménagé. Jacques Desautels CA (514) 982-6000			



**4200 St-Laurent**

**LOFTS COMMERCIAUX**

AVEC VUE SUR LE CENTRE-VILLE ET SUR LA MONTAGNE

- Immeuble de 14 étages,
- Plateau Mont-Royal
- Climatisé
- Stationnement intérieur
- 500 pi<sup>2</sup> - 25 000 pi<sup>2</sup>

COURTIERS PROTÉGÉS

**Aussi 6767, Côte-des-Neiges, 10 000 pi<sup>2</sup> disponibles**

# ✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

**TECHNOBASE**  
SAINT-HUBERT

Un site unique, des avantages exceptionnels

À 15 minutes du centre-ville de Montréal, la TECHNOBASE offre :

- De nombreux édifices et terrains à vendre
- Des prix très compétitifs

Société immobilière du Canada  
Canada Lands Company

**4610, CH. CHAMBLY**  
4610 ch. Chambly Immeuble commercial à louer, environ 31200 pi<sup>2</sup>, grand terrain, près de la route 116, idéal pour commerce de détail.

**Bâtiment n° 65**  
Immeuble à bureaux, environ 24 800 pi<sup>2</sup>, sur 3 étages, tout brique, excellentes conditions.

Canada

# ✓ Espaces industriels à louer

**MONTREAL-NORD**  
Près des boul. Pie IX et Industriel, bâtisse à louer, climatisation centrale, 2 portes de garage, const. 1990.  
 (514) 324-0910

**COMPLEXE DE LA TRENTE, SOREL**  
560 000 pi ca. de disponible pour location ou vente.  
 Hauteur libre 26 pi, système de gicleurs.  
 Desservi par Hydro-Québec, Gaz Naturel.  
 Pour information : Denis (450) 746-9595

**ANTREV** (514) 499-1997  
Time Equities (Canada)

<b>✓ Terrain</b> <b>TERRAIN COMMERCIAL</b> 189 120 pi ca. total. Face au fleuve à Repentigny, inclus 2 bâtiments. Secteur en pleine croissance. 4,75 \$/pi ca. Stéphane Vincent (450) 443-5929 (514) 996-5926	<b>✓ Immeuble</b> à revenus <b>ST-JÉRÔME</b> 8 logements, brique, excellent revenu, bien situé, tout loué. (450) 431-4853
--	---

**MONTRÉAL IMMEUBLE COMMERCIAL**  
 Très bien situé (95 % occupé), 17 locataires domaine médical (polyclinique). Baux notariés long terme. Revenu net: 164 000 \$/an. Vendeurs très motivés.  
 Michel Letendre  
 Tél.: (450) 658-6686 cell.: (514) 592-0210

**✓ Divers à vendre - à louer**

**MOTEL** 72 chambres, 2 restaurants, près métro Langelier, grand terrain.

**RUE PEEL** Superbe immeuble commercial, face aux Cours Mont-Royal. Environ 2 500 pi ca. par étage. Idéal pour détaillant - propriétaire occupant.

**ST-JACQUES (MDG)** Petit immeuble commercial-bureaux, 6 000 pi ca., vacant pour utilisateur.

**7064 ST-HUBERT** Sur la Plaza, 50 pi de façade, 2 étages, tout loué.

**TERRAINS - St-Lazare** : 15 arpents boisés, pour fermette.  
 • Verdun : 7 190 pi ca. pour 9-plex.  
 Les Immeubles UNIVEST Ltée  
 Maurice Fefer (514) 878-1797

# ✓ Immeuble résidentiel

<b>✓ Chalets</b>  <b>SUTTON</b> Belle vue en face des pentes de ski. 4 c. à c., 2 s. de b. garage double. Chalet (450) 538-4323 Maison (450) 771-2384	<b>✓ Propriétés</b> à revenus <b>79 LOGEMENTS</b> 3 bâtisses à Shawinigan, beau site près cégep, chauffage électrique propriétaire, const. 1978, revenus bruts 384 400 \$. Prix demandé: 1 605 000 \$. Actuellement 4 vacants. François Laroche 1-800-461-3770	<b>✓ Région de Québec</b> <b>CONDO À LOUER À QUÉBEC</b> Le Louisbourg. Magnifique vue, face aux Plaines, 7e étage, 3 c. à c., 2 s. de b., s. à m., tout meublé, tout équipé. Service et sécurité 24 h. 2 places de stat. int. Piscine, sauna, dépanneur. Disp. 1er sept. 1 800 \$/mois négoc. après 19h, Jacqueline (514) 523-2930
<b>À LOUER</b> Chalets 2 - 7 jours et + ÉTÉ, ACTIVITÉS (514) 873-9012 1-888-993-4616	<b>CHALET 3 SAISONS</b> Arthabaska, Bois-Franc, à 30 min de l'aut. 20, 9 acres de terrain, boisé en montagne, rte 263, cadastré et zoné. Petit domaine et sucrerie, 40 000 \$. (819) 357-2193	<b>IMMOBILIER RÉSIDENTIEL</b> « Le Journal Les Affaires: Une excellente façon de vendre le rêve d'une vie de château au Québec » Andrée Plouffe, Royal LePage, courtier immobilier agréé

**IMMOBILIER**

# Construction d'un Centre des conférences à Tremblant

**Denise Proulx**

**Tremblant** entreprendra dans quelques semaines la construction d'un centre des conférences d'une valeur de 13 M\$, afin de compléter les infrastructures en place qui mettent en valeur ce centre de villégiature auprès d'une clientèle d'affaires.

Le Centre de conférences sera équipé à la fine pointe de la technologie, en mesure de

fournir le support logistique pour la tenue de congrès, colloques et autres événements d'envergure tout en accueillant 1 000 personnes dans un seul

et unique lieu. L'ouverture du Centre est prévue pour juin 2000. Quelque 100 nouveaux emplois sont liés à ce projet. Dans un second temps, Trem-

blant compte mettre en chantier la phase II de la *Tour des Voyageurs*, un hôtel de 51 suites de luxe, faisant ainsi passer le nombre d'unités habitables à

1 800 logements. Le projet, d'une valeur de 45 M\$, permettra de récupérer les pertes (estimées à 700 M\$ en 1998) liées à l'incapacité de répondre

à la demande des gens d'affaires. Ces deux projets portent à 695 M\$ les investissements d'*Intrawest* à Tremblant depuis 1992. ■

## Évaluateurs : le Groupe LCBA s'affilie au Groupe Altus

Le Groupe LCBA, un cabinet regroupant une équipe de 14 évaluateurs et consultants immobiliers, vient de s'affilier au **Groupe Altus**, un regroupement canadien de firmes d'évaluateurs agréés qui partagent des informations dans tous les

marchés au Canada.

« Cette affiliation nous aidera à faire face à la mondialisation des marchés », estime **Jean Guy Bernard**, l'un des associés de LCBA.

En étant membre du Groupe Altus, le Groupe

LCBA pourra compter sur le service *InvestPlus*, qui publicise les transactions immobilières importantes au Canada. Le lancement officiel de l'affiliation aura lieu lors du tournoi de golf annuel de LCBA, le lundi 30 août prochain. (DP) ■

### ✓ Immeuble résidentiel

#### ✓ Résidences de prestige

##### MONT ST-HILAIRE

**NOUVEAU PRIX**  
Prestigieuse, style Tudor, 2 foyers, garage double, terrain boisé, piscine creusée, 24 000 pi ca. 5 min route 116, 10 min route 20. 329 000 \$.  
**Alain Messier**  
Groupe Sutton Actif  
(514) 990-5991

**MAISON DE PRESTIGE À LONGUEUIL**  
Domaine très privé de 120 arpents boisés avec opulent manoir à l'arrière de montagne de Rougemont. **1 650 000 \$**  
**Pierre Vincent** (450) 464-1000  
Agent immobilier affilié

Pour vivre dans la nature, cour arrière boisée. 10 pièces, 2 foyers, syst. alarme, intercom int. ext., verrière au salon, bureau à l'entrée, 4 chambres à l'étage, chambre des maîtres avec spa, garde-robe cèdre. Cuisine ultra moderne, thermopompe. Beaucoup d'extras. Cause décès. Prix : 315 000 \$.  
(450) 677-0408

**LAC BLANC, ST-DIDACE**  
Domaine superbe, boisé, intime, 314 000 pi ca. Architecture élégante, pleine de surprises, bâtiments reliés, disposés en L, cour avant fermée, entrée intime, porte cochère, toit en cuivre, 11 pces, 5 c. à c., 2 s. de séjour, bureau, solarium, atelier... 600 pi plage de sable, subdivisible, eau cristalline. À 5 min d'un golf.  
Tél./Fax : (450) 835-5846  
Prospectus sur demande

**LAC MEMPHRÉMAGOG "CONNAISSEURS"**  
Face coucher du soleil et Mont Owl's, dans la partie la plus large du lac, site d'une grande beauté, vue magnifique, domaine de 8 acres, 386 pi plage, boat house, quai, const. 89, style victorien moderne, déclin cèdres. Une authentique résidence de campagne où vous en ferez votre oasis de paix.  
**Martine Chamard La Capitale Estrie**  
(819) 876-5039

**BORD DE L'EAU LAC DEUX-MONTAGNES**  
Bungalow style loft 40 X 50, garage double 20 X 20, terrain 17 248 pi ca.  
Prix : 195 000 \$.  
(450) 473-0979

**LAVAL-DES-RAPIDES**  
BORD DE L'EAU NAVIGABLE, AVEC PERMIS POUR HYDRAVION. Propriété spacieuse sur un même plancher, rénoverée et décorée avec goût, fenêtres panoramiques, éloignée de la rue, terrain 28 695 pi ca., piscine creusée, garage double.  
**Les Imm. Louise Simard Inc.** (450) 689-5414

**DOMAINE - LAURENTIDES**  
Maison haut de gamme sur domaine de 94 acres. À vendre cause maladie. Visitez-nous sur site WEB : [www.clubduparticulier.com/domaine25.htm](http://www.clubduparticulier.com/domaine25.htm). Toute offre raisonnable acceptée pour vente rapide.  
e-mail : [decotret@aiservice.com](mailto:decotret@aiservice.com)  
Tél. : (450) 533-6571

**DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF**  
Magnifique domaine de prestige, région Basses-Laurentides, 137 acres, 2 lacs à la truite et 4 trous de golf. 2 résidences + autres bâtiments.  
**Pas d'agent. Prix à discuter.**  
(450) 533-4773  
[www.numero-un.com/domaine18.htm](http://www.numero-un.com/domaine18.htm)

**LAC MEMPHRÉMAGOG**  
Terrains 53 000 pi ca. et +, sans ou avec vue sur lac, 12 000 \$ et +, plage, marina, golf, ski à quelques min. Financement disponible.  
(514) 944-1198

**CHALET HABITABLE À L'ANNÉE**  
Directement bord paisible lac Magog, près autoroutes 10 et 55, meublé ou non, très éclairé. 159 000 \$, très grand terrain. Faut voir!  
(819) 864-4288  
(819) 820-9427

**LAC VICEROY (Montebello)**  
Magnifique maison à colombages de 2 200 pi ca à caractère unique. Terrain boisé, 7,7 acres, très privé, + atelier/studio, remise jardin/bois.  
(819) 428-2648  
[www.orbit.qc.ca/lesage](http://www.orbit.qc.ca/lesage)

**VILLE MONT-ROYAL** Face à un joli parc. Résidence prestigieuse, spacieuse et lumineuse. Grandes pièces, 2 foyers, air climatisé, terrain plus de 11 500 pi ca., piscine et plus encore! Prix : 1 150 000 \$.  
**Phyllis A. Tellier** agent immobilier affilié (514) 731-7575  
Re/Max du Mont-Royal Inc. Courtier immobilier agréé

**VUE MAGNIFIQUE SUR RIVIÈRE DES PRAIRIES**  
Laval, Duvernay. Spacieux cottage, rénovations majeures, terrain superbe, 11 pièces, 4 c. à c., salle de gym., foyer, thermopompe, ch. des maîtres 12 1/2 pi x 22 1/2 pi, garçonnière si désiré, grand balcon, terrasse, vue sur tout Montréal.  
**Jacques Collette** (450) 661-8546  
Re/Max Immo-Contact Inc.

#### ✓ Résidences

**COTTAGE ANGLAIS STE-JULIE**  
Maison modèle près école et polyv., 3 c. à c., 2 s. de b. avec équipement supérieur, syst. d'alarme, décorée, foyer. 140 000 \$ taxes incl.  
(450) 922-5076

**ST-BRUNO**  
Cottage 4 + 1 c. à c., 2 1/2 s. de b., 2 salles familiales, sur 3 étages, piscine creusée, grande terrasse, près des écoles et autobus. Pas d'agent.  
(450) 461-1947

**BORD DE L'EAU**  
Maison 2 étages, const. 91. Près de Granby, lac de Roxton Pond, 3 c. à c., foyer, terrasse, terrain paysager 100 pi x 150 pi, 130 pi de façade sur le lac. Navigable.  
(450) 378-8572

#### ✓ Terrains résidentiels

**ÎLE VERTE BAS-ST-LAURENT**  
Terrain 324 000 pi ca. Bord de mer. Prairie et boisé.  
**À VOIR ABSOLUMENT**  
(514) 845-8586

**ST-CALIXTE**  
Terre de 147 arpents à vendre. Evaluation municipale.  
**Martin**  
(514) 288-4241

**BROMONT - SITE UNIQUE**  
50 acres en montagne, pommeraie 1 500 pommiers nains matures, érablière, prairies, grange-écurie, (30 km sentiers équestres), 2 lacs et ruisseau. Résidence princ., 5 ch., + résidence pour invités. 2,5 km des services, 3 min du ski et golf. Prix demandé : 595 000 \$.  
Tél. et fax (450) 534-2424

**LAC AYLMEYER**  
Propriété de prestige, 382 pi en bordure du lac, terr. 9 acres, 5 ch. à c., 3 s. de b.  
Normand Laprise 1-800-640-2340  
[www.normandlaprise.com](http://www.normandlaprise.com) Royal LePage Estrie

**LAC AYLMEYER**  
317 pi sur le bord de l'eau. Terr. 84 338 pi ca. Des arbres et encore des arbres.  
Normand Laprise 1-800-640-2340  
[www.normandlaprise.com](http://www.normandlaprise.com) Royal LePage Estrie

#### ✓ Laurentides

**MONT ST-SAUVEUR**  
Condo à mi-sommet, 6 1/2, 3 c. à c., vue panoramique, patio, abri d'auto. Skiez immédiatement la côte 68 ou Mont Avila (idéal pour enfants). L'acheteur peut offrir ce condo en location. 159 000 \$.  
(450) 373-5000

**MORIN HEIGHTS**  
B & B rénové, sur 65 000 pi ca. de terrain, 7 c. à c., 5 s. de b., semi-meublé, fournaise électrique, foyer, combustion lente et poêle à bois (1937).  
**R.D.V.**  
(450) 226-1218

**VAL-DAVID Bord de l'eau**  
Lac privé de 7,4 acres, terrain 16 acres, maison, 3 c. à c., chalet 4 saisons, pièces sur pièces en cèdre. Prix : 335 000 \$.  
après 18 h  
(819) 322-5357

#### ✓ Divers

à vendre - à louer  
**REPENTIGNY**  
Industriel/commercial Bâtisse 26 000 pi ca. - 22 pi clair / pas de colonne À vendre ou à louer **28 MILLIONS DE P.C. / TERREBONNE** près du golf et de la 640, 0.15 \$ p.c.  
**BORD DU GOLF LE VERSANT**  
Terrebonne / 640 708 000 p.c., 0.75 \$ p.c.  
**FERMETTE AVEC RIVIÈRE**  
Terrebonne, 65 arpents 210 000 \$  
**ST-ADOLPHE D'HOWARD**  
3 terrains boisés, 2 avec lacs privés, approx. 100 acres ch. 100 000 \$ à 250 000 \$ ch.  
**SITE ENCHANTEUR**  
Fermette 80 acres Retirée, avec rivière et boisé  
**Frelighsburg 170 000 \$**  
Sur sem. de 7h30 à 17h  
1-800-363-2336  
(450) 585-4224

**WENTWORTH-NORD (LAUREL)**  
Bords de lac et ruisseau, 165 à 600 pi de façade, aussi autres terrains avec vue panoramique.  
(450) 226-7572

**DOMAINE FORESTIER**  
85 acres boisés, avec maison, lac artificiel, zoné blanc. 1 000 à 1 200 cordes de bois prêt à couper.  
(819) 849-3593

**Lac William Bernierville**  
Superbe villa, terrain 179 000 pi ca., accès au lac, idéal pour centre de santé, B & B etc. À voir sur Internet:  
[www.ivic.nc.ca/abriweb/villa](http://www.ivic.nc.ca/abriweb/villa)  
(418) 428-3711

**MAISON DE CAMPAGNE À VENDRE**  
Endroit tranquille, très belle vue. Prix modique, libre le 1er juillet. Chauffage au bois et électrique. Maison de 2 étages, garage attenant. Activités environnantes de toutes sortes.  
Tél.: (819) 844-2472  
Fax: (819) 844-0107

**À ST-CHARLES-SUR-RICHELIEU**  
20 min tunnel Lafontaine, 56 arp. boisés, érablière en régénération; garage, possibilité construction; étang; chevreuil... 60 000 \$.  
b.v. : (514) 990-5114

#### ✓ Carrefour de l'auto

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** ou visitent notre site Internet [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com) pour trouver les meilleures propositions.

**À LABELLE**  
Sur la 117, à 15 min de Mont-Tremblant, 2 min de la piste cyclable, grande maison à revenus: résidence 4 c. à c., 4 espaces à bureau + salle d'attente, un espace commercial de 25 pi x 25 pi, grand terrain paysager. Pourrait servir de maison d'accueil ou de B & B.  
(819) 274-3023

**MORIN HEIGHTS AU BORD DU TRÈS RÉPUTÉ LAC ÉCHO!**  
Propriété avec magnifique terrain de plus de 2 acres. ENVIRONNEMENT UNIQUE! 649 000 \$.  
Sutton Courtier imm. agréé  
**Marie-Andrée Dupras** agent immobilier agréé (450) 227-2611

**ONTARIO**  
Superbe terrain de 185 000 pi ca. avec 400 pi sur le bord de la rivière des Outaouais à l'Original. Site exceptionnel. 130 000 \$.  
**Kurt** (613) 675-2326

**SAAB 9000 CS 1996**  
Argent, automatique, intérieur cuir, 110 000 km. 22 500 \$.  
(613) 565-2102

**Carrefour de l'auto**  
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!  
(514) 392-9000

**Carrefour de l'auto**  
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!  
(514) 392-9000

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Édition du 3 juillet : vendredi 25 juin, 17 h.

# Baisse de 10 % des mises en chantier à Québec

Denise  
Proulx

Les mises en chantier ont légèrement chuté en mai dans la région de Québec. Elles ont totalisé 418 logements, selon les dernières compilations de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL). C'est une baisse de seulement 13 unités par rapport à 1998.

## La maison unifamiliale toujours en demande

Dans le secteur de la maison unifamiliale, il y a eu 296 constructions neuves, avec une prédominance des maisons détachées. C'est deux fois plus que l'an dernier à pareille date.

Du côté des logements multiples, la SCHL observe une diminution de 11 % du nombre de mises en chantier, due principalement à un recul de la construction dans le secteur locatif avec seulement 13 nouveaux logements en mai, comparativement à 33 il y a un an.

Le logement en copropriété connaît un regain de popularité, notamment avec le projet de 79 unités dans le secteur de Sainte-Foy.

Les résultats du mois de mai portent à 828 le nombre total de mises en chantier depuis le début de l'année 1999, soit

## MBA pour cadres en immobilier

Les professionnels qui sont appelés à travailler régulièrement en immobilier peuvent encore s'inscrire à un MBA offert par l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM), afin de parfaire l'exercice de leur fonction.

Une série de cours, totalisant 36 crédits, porte sur les fondements de l'immobilier, la communication, la négociation et l'éthique, le management stratégique, la gestion des installations et plusieurs autres sujets complémentaires.

Le programme est offert à temps partiel et la formation s'étend sur deux ans. L'enseignement est fourni par des professeurs en provenance de l'UQAM, d'autres universités et écoles, et parfois de l'étranger. Un groupe d'étudiants commencera en janvier 2000 et, si la demande le justifie, une autre cohorte sera lancée en janvier 2001.

Pour obtenir des informations sur le programme de MBA pour cadres en immobilier, il faut communiquer avec **Robert Seitoyan**, professeur à l'École des sciences de la gestion à l'UQAM. (DP) ■

10 % de moins qu'au cours de la même période l'an dernier.

## Marché de la revente

Si le marché de la résidence neuve connaît un début d'année plutôt calme, celui de la revente de propriétés existantes se porte relativement bien depuis le début de 1999.

Au cours du premier trimestre, 1 814 ventes sur le système inter-agences (SIA) ont été enregistrées, soit une hausse de 16 % par rapport à la même période l'an dernier. Ce niveau d'activité est le meilleur de la décennie.

Le ratio vendeurs-acheteur sur une base annuelle, pour l'ensemble des produits, est de 15,7 (près de 16 vendeurs pour un acheteur). C'est le plus bas niveau depuis six ans.

## La région de Montréal se porte bien

Le secteur de la construction résidentielle continue à progresser dans la grande région de Montréal. Pour un huitième mois consécutif, les mises en chantier ont progressé.

En mai, 1 515 logements ont levé de terre, soit une augmentation de 2 % par rapport au nombre enregistré en mai 1998.

Seules les régions de Laval et de la Rive-Nord présentent une légère baisse d'activité de 10 % depuis le début de l'année.

Du côté de la Rive-Sud, les mises en chantier ne cessent de progresser depuis janvier. La hausse de 21 % doit toutefois être mise en perspective avec le fait que la région avait été gravement touchée par la crise du verglas en 1998.

Sur l'île de Montréal, le bilan de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) fait état d'une hausse de 42 % du nombre de logements en construction, comparativement à l'an dernier. L'île de Montréal accaparera environ le tiers de l'activité métropolitaine.

Toutefois, les nouvelles sont moins reluisantes dans les autres régions du Québec. La construction domiciliaire a chuté de 44 % dans la région de Sherbrooke en mai, de 35 % dans celle de Hull et de 11 % dans celle de Chicoutimi. Quant à Trois-Rivières, elle a connu une légère hausse de 4 % des mises en chantier. (DP) ■

Tous les secteurs ont bénéficié de la forte demande de propriétés, mais ce sont les quartiers centraux qui se démarquent.

Les ventes ont progressé de 32 % dans le Centre Nord du Québec métropolitain, comparativement à des hausses de 9 % dans la périphérie nord et de 6 % sur la Rive-Sud de Québec.

Les produits les plus en demande sont les copropriétés de 70 000 \$ et plus ainsi que les maisons jumelées et en rangée dont le prix commence à 90 000 \$.

Ces produits attirent principalement les acheteurs de deuxième maison, qui sont majoritairement des *baby-boomers*.

Les copropriétés connaissent un regain appréciable avec une hausse de 35 % du nombre de transactions, ramenant du coup à 23 le nombre

de vendeurs pour un acheteur dans ce secteur.

La SCHL rappelle toutefois que le marché est encore loin d'une situation d'équilibre caractérisée par un ratio de 15 pour un. Le marché de la copropriété devrait continuer à s'améliorer tout au long de l'année.

Pour l'ensemble des ventes de copropriétés dans la région de Québec, le prix médian est

passé de 66 100 \$ en 1998 à 71 700 \$ en 1999.

## Le premier acheteur en retrait

Finalement, la clientèle de premiers acheteurs est effacée depuis le début de l'année, surtout si on la compare à celles des deuxièmes et troisièmes acheteurs.

Bien qu'encore actifs sur le

marché de la revente, leur activité est demeurée stable dans le créneau des maisons de moins de 75 000 \$.

Le premier trimestre est ainsi caractérisé par l'achat de produits plus coûteux. La vente de maisons jumelées et en rangée de 90 000 \$ et plus a doublé et le segment des maisons détachées de 95 000 \$ et plus a également attiré une vaste clientèle. ■

## ÉDITION 1999

### LES 500 PLUS IMPORTANTES ENTREPRISES AU QUÉBEC

La référence du monde financier, économique et commercial.

LES **AFFAIRES** Le journal des décideurs 1999  
HORS SÉRIE 4,95 \$

Le défi de la performance

Les **500** plus importantes entreprises au Québec

<b>MANUFACTURIER</b> La technologie, un allié pour tous les secteurs	<b>SERVICES</b> Communications et médias : en ébullition continue	<b>FINANCE</b> Création de géants grâce aux regroupements	<b>RESSOURCES</b> Le bioalimentaire conquiert les marchés étrangers
---	--	--	--

1330, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal, QC, courriel de deuxième classe. Extrait de Poste-Éditions - Enregistrement no 00385

LES **AFFAIRES**

dossier spécial

immobilier commercial

L'IMMOBILIER ET LA LOI



Annoncez vos services professionnels et vos espaces commerciaux aux décideurs.

date de parution : 21 août 1999

date de tombée : 6 août 1999

Pour informations : (514) 392-9000

PRÉSENTEMENT  
**EN KIOSQUE**

# Ivanhoé prend sa place en Europe centrale

Denise  
Proulx

Ivanhoé inc. pose des gestes concrets depuis le printemps dernier pour prendre sa place en Europe centrale.

Le grand propriétaire de centres commerciaux, dont le principal actionnaire est la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ), vient d'ouvrir un bureau à Varsovie et y installe Gilbert Boulanger, qui occupe le poste de directeur général, Europe centrale, depuis août 1998. À partir du mois de juillet, M. Boulanger travaillera directement de la capitale polonaise afin de suivre de plus près les affaires de la société.

Ivanhoé commençait il y a quelques semaines la construction d'un centre commercial en banlieue de Varsovie et planifie en mettre un second en chantier, à Budapest, en Hongrie, avant la fin de 1999. « Notre objectif est d'établir à Varsovie du personnel de qualité qui apportera une expérience importante aux entrepreneurs locaux avec qui nous travaillerons », explique René Tremblay,



■ René Tremblay, président d'Ivanhoé.

président d'Ivanhoé inc.

En avril dernier, l'entreprise investissait une somme de 30 M\$ US dans cette région d'Europe, à l'occasion de la création d'une coentreprise, la Central European Retail Property Fund. Les partenaires financiers d'Ivanhoé inc. sont Lehman Brothers, Bouygues et John Lang LaSalle Corporate Finance.

La nouvelle société entend se tailler une place dans

l'économie en émergence de l'Europe de l'Est en développant des centres commerciaux en Pologne, en République tchèque et en Hongrie. Le fonds d'investissement global de 150 M\$ US servira à construire des complexes d'une superficie variant entre 25 000 et 70 000 m<sup>2</sup>. Ils abriteront des boutiques, un supermarché, des salles de cinéma et des magasins à bannières populaires et réputées.

Une partie du capital de développement sera réservé à la construction d'entrepôts et de propriétés commerciales de grande surface, telles que nous les connaissons en Amérique du Nord. « Nous sommes dans les mêmes villes que TrizecHahn, mais nous ne visons pas nécessairement les mêmes marchés. TrizecHahn veut développer des centres de divertissement, alors que nous resterons dans le secteur des centres commerciaux et que nous évoluerons selon les besoins des consommateurs », soutient M. Tremblay.

Les travaux de construction des deux centres commerciaux seront supervisés par Bouygues, un groupe indus-

triel d'origine française spécialisé en construction et qui est présent dans des dizaines de pays.

## L'Espagne et le Portugal

Tout en cherchant les bons investissements en Europe centrale, Ivanhoé poursuit son implication en Espagne, par le biais de sa participation dans le groupe financier Filo S.A. L'entreprise québécoise a acquis une participation de

16,1 % dans Filo en janvier 1998 et devenait ainsi propriétaire de quatre centres commerciaux. Depuis cette transaction, Claude Dion, le deuxième vice-président d'Ivanhoé, y a emporté ses pénates et travaille à Barcelone, à titre de directeur général, centres commerciaux. Sous sa supervision, Filo achetait récemment un des 10 centres commerciaux dominants de l'Espagne, le Gran Casa, situé à Zaragoza.

Malgré sa présence dans la

péninsule ibérique par l'intermédiaire de Filo, Ivanhoé n'exclut pas l'idée de réaliser des investissements directs dans cette région de l'Europe, dont le Portugal, où elle reste à l'affût des bonnes occasions d'affaires.

« Nous ne sommes pas très actifs au Portugal, mais il est possible que nous y fassions des investissements. Notre stratégie est claire et nous irons là où le rendement est le plus intéressant », indique le président, René Tremblay. ■

## Profac dans le parc immobilier ontarien

La Société immobilière de l'Ontario (SIO) vient d'adjuger le contrat de gestion et d'exploitation de 2 200 immeubles des régions de Toronto et du sud de la province à Profac, dont c'est la première incursion dans le parc immobilier de la province.

Profac, propriété à parts égales de Bracknell, de Toronto, et de SNC-Lavalin, de Montréal, est connue comme gestionnaire exploitant des immeubles des Postes canadiennes (550 établissements en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique) et de Radio-Canada (50 immeubles). Elle administre aussi le parc de la Gatineau, dans la région de la capitale fédérale (38 000 hectares).

Le contrat ontarien, d'une durée de cinq ans,

est évalué à 442,5 M\$. Profac effectuera l'analyse des activités d'exploitation, l'identification des compétences managériales et l'installation de nouveaux systèmes ou de nouvelles technologies.

L'adjudication de ce marché à une entreprise du secteur privé découle de la nouvelle politique de la Société immobilière de l'Ontario, désormais favorable à la sous-traitance des activités d'exploitation. La SIO espère ainsi économiser environ 80 M\$ pendant la durée des contrats.

Profac prévoit employer quelque 500 personnes pour effectuer le travail et embauchera en priorité les personnes qui se trouvaient auparavant à l'emploi de la SIO. (AD) ■

P R I O R I T É S 1 9 9 9 - 2 0 0 0

## L'Ordre des CMA du Québec : un phare pour les organisations et les décideurs

L'Ordre des comptables en management accrédités du Québec (CMA) sera plus que jamais tourné vers les besoins des gestionnaires en exercice, au cours de la prochaine année. « Que ce soit à travers les programmes de formation ou les services tels que celui du placement, l'Ordre met tout en œuvre pour répondre encore mieux aux besoins spécifiques des décideurs », affirme M. Alphonse Galluccio, CMA, qui vient d'être élu président du Bureau de l'Ordre pour l'exercice 1999-2000.

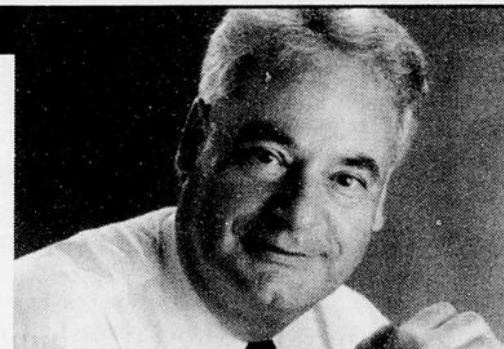
Pour M. Galluccio, directeur principal chez PricewaterhouseCoopers, le nouveau Programme exécutif CMA-MBA illustre très bien l'engagement de l'Ordre envers les gestionnaires. « Offert à compter de janvier 2000 à l'Université du Québec à Montréal, le Programme exécutif CMA-MBA permettra de cheminer en même temps vers le titre de CMA et le diplôme de MBA, souligne M. Galluccio. Ce programme suscite beaucoup d'intérêt parmi les gestionnaires d'expérience, tout comme le Programme exécutif CMA, qui est aussi offert à l'Université Laval à Québec et, en anglais, à l'Université Concordia à Montréal. »

Au cours du prochain exercice financier, l'Ordre accentuera les travaux de l'Observatoire CMA des pratiques en comptabilité de management. Mis sur pied

il y a trois ans, l'Observatoire a comme mission de faire de la vigie sur les pratiques de pointe en comptabilité de management et en management. « L'Observatoire participe entre autres activement aux travaux du tout nouveau Centre d'études sur les processus d'affaires de l'École des HEC, indique M. Galluccio. Les résultats de ces travaux pratiques de benchmarking permettront aux entreprises d'être encore plus performantes. » L'Observatoire a aussi inauguré, en mai, des débats en ligne sur le site Web de l'Ordre ([www.cma-quebec.org](http://www.cma-quebec.org)), qui ont pour but de faire mieux connaître les pratiques de pointe et leurs applications en organisation.

L'Ordre des CMA du Québec continuera également d'être un partenaire actif au sein de CMA Canada quant à la bonification des outils qui permettent aux entreprises d'être plus performantes. On parle ici entre autres des Politiques de comptabilité de management, du magazine CMA Management et du Programme professionnel CMA, le programme de formation et d'initiation à la vie professionnelle que doit suivre tout futur membre de la profession.

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



M. Alphonse Galluccio, CMA, nouveau président du Bureau de l'Ordre des CMA du Québec

des entreprises, parce que leur formation en comptabilité de management et en management en fait des gestionnaires aguerris, en mesure d'exercer un leadership et d'apporter un soutien concret aux autres membres de la direction.

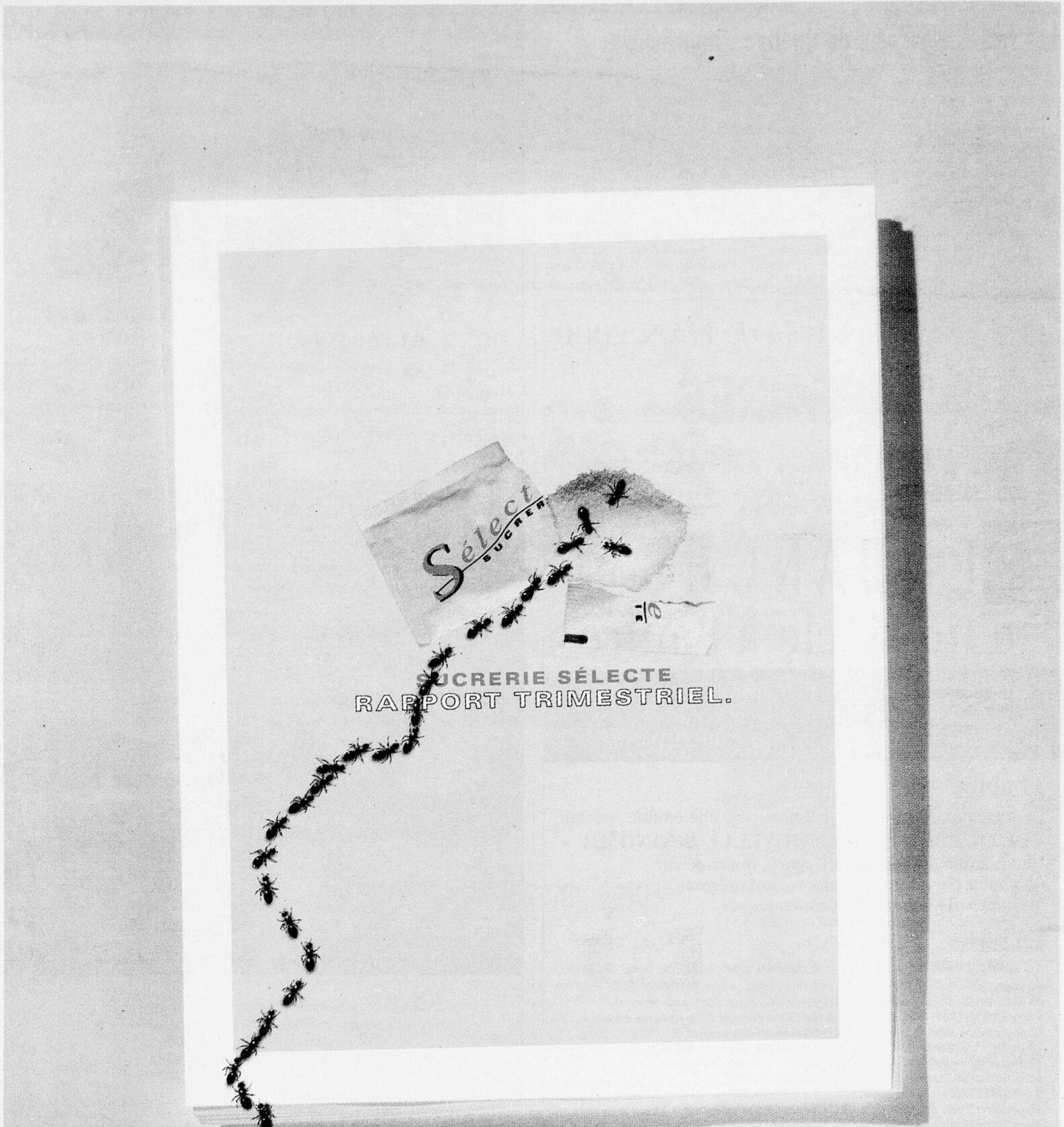
### Le Comité administratif

En plus de M. Galluccio, le Comité administratif de l'Ordre des CMA sera formé de : à la vice-présidence, M. Michel Milot, CMA, directeur, technologies de l'information, Domtar inc.; à la trésorerie, M<sup>me</sup> Andrée Perreault, CMA, directrice générale, Planification financière, Bell Canada; au poste d'administratrice nommée par l'Office des professions du Québec, M<sup>me</sup> Madeleine Baril, directeur adjoint, Communications, à la Chambre immobilière du Grand Montréal; au poste d'administrateur élu, M. Jacques Côté, CMA, directeur, Comptabilité, systèmes et politiques financiers, Direction générale des finances, Environnement Canada. M. François Renaud, CMA, président-directeur général de l'Ordre, agira à titre de secrétaire.



ORDRE  
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT  
ACCREDITÉS DU QUÉBEC





SUCRERIE SÉLECTE  
RAPPORT TRIMESTRIEL.

**Canon**  
Imprimé par Canon.

Reprographie couleur aussi vraie que nature. Désormais offerte sur une imprimante réseau. Composez le 1 800 OK CANON. [www.canon.ca](http://www.canon.ca)

