

# Plan Paillé : 4 entreprises sur 10 en faillite p. 30

# LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE **BGL** LTÉE



COURTIERS EN DOUANE    TRANSPORT INTERNATIONAL

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

(514) 288-8111    1-800-800-XBGL

Semaine du 14 au 20 mars 1998

Vol. LXX No 11

104 pages

1,95 \$

## Cette semaine

### Impôt

Le logiciel *ImpôtRapide d'Intuit* est plus convivial, mais moins complet que le produit le plus populaire au Québec, *L'impôt personnel*, d'Informatrix p. 9



### La tournée des régions

En Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine, une bonne nouvelle arrive rarement sans une mauvaise. Une cimenterie de 310 M\$ sera construite, mais une papetière est en péril pp. 43 à 48



### Éducation

Les cégeps au bout du rouleau. Ils se disent incapables de couper 82 M\$ p. 11

### Nouveau collaborateur

Jean Lapierre, avocat, animateur à CKAC et analyste politique, rappelle que 24 heures



en politique, c'est une éternité. La démission de Daniel Johnson a brisé le momentum des péquistes p. 6

### Rubriques LES AFFAIRES

AFFAIRES ET LA LOI	40
BOURSES	78 À 84
CARRIÈRES	71
DE LA COLLINE	30
FISCALITÉ	39
FONDS MUTUELS	72 À 75
GAGNANTS-PERDANTS	78
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	67
IMMOBILIER	89 À 95
INVESTISSEMENTS	16-17
MARKETING	22-23
MONDE DU TRAVAIL	41
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
RÉSULTATS FINANCIERS	86-87
RESSOURCES NATURELLES	55, 58, 59, 61 À 66
REVUE DES MARCHÉS	77
TAUX D'INTÉRÊT	76
TECHNOLOGIE	24 À 28
VOTRE ARGENT	68

## Spécial placement 12 pages

# Les actions faute de mieux

- La Bourse conserve la cote malgré la cherté des actions pp. 3 et 49
- La confiance est encore très fragile en Asie du Sud-Est p. 54
- Les économistes prévoient une croissance de 10 % des profits des firmes canadiennes pp. 56-57



ILLUSTRATION: Susan Smith/SPOT

### Commerce de détail

## Le défi américain des Québécois

● Les États-Unis représentent une grosse marche pour les Jean Coutu, Aldo, San Francisco, Suzy Shier... pp. 4-5



### Pâtes et papiers

## 350 M\$ d'investissements

● Alliance investira 200 M\$ à Donnacona. MacLaren projette de moderniser son usine de Masson : 150 M\$ p. 2



Les meilleurs forfaits, font les meilleures affaires.



©Rogers Cantel Inc. AT&T Corp. Utilisé sous licence.

L'ACTUALITÉ

# Alliance investira 200 M\$ à Donnacona

Le producteur forestier veut y installer une nouvelle machine à papier

Gilles Lajoie  
Francis Vaillès

Les Produits forestiers Alliance, de Montréal, s'approprient à annoncer un projet de plus de 200 M\$ à leur usine de papier de Donnacona, à proximité de Québec.

« Il y a neuf chances sur 10 qu'on aille de l'avant avec notre projet, mais je ne peux rien annoncer pour le moment », affirme le président et chef de la direction d'Alliance, Pierre Monahan, qui prévoit prendre une décision définitive à ce sujet d'ici la fin d'avril.

Le producteur forestier veut moderniser son usine et la doter d'une nouvelle machine à papier surcalendré, un produit de haut de gamme. L'usine est équipée de trois machines à papier, dont deux sont trop petites et trop vieilles pour soutenir la concurrence.

« Notre usine est déjà spécialisée dans le papier bas de gamme. Nous voulons évo-

luer avec le marché », ajoute M. Monahan.

Le pdg a confirmé que des membres de la direction d'Alliance rencontrent des cadres et des employés de l'usine de Donnacona, le 12 mars, pour les mettre au parfum du projet de quelque 200 M\$.

Selon nos informations, Alliance a déjà adressé une demande auprès de Québec pour obtenir une aide financière de quelque 16 M\$ dans le cadre du Fonds d'accroissement des investissements privés et de la relance de l'emploi (FAIRE).

L'investissement aura peu d'impact sur le nombre d'em-

plis permanents à l'usine de Donnacona.

**L'objectif : moderniser**

Alliance, qui est un spin-off de Domtar, met les bouchées doubles depuis quelques années pour moderniser les quatre usines dont elle a hérité à la suite de sa fondation en 1994. L'année dernière, par exemple, elle a mis la dernière touche à un projet d'environ 225 M\$ à son usine de papier de Dolbeau.

L'entreprise y a installé une nouvelle machine à papier surcalendré, qui est en exploi-

tation depuis août. Cette machine a une capacité de production de 120 000 tonnes par année, comparativement à 80 000 pour la vieille machine n° 2 de l'usine.

Elle a aussi doté son usine d'une cogénératrice, qui est en marche depuis décembre et peut produire jusqu'à 21 mégawatts par année.

**Une proie ?**

Par ailleurs, M. Monahan confirme qu'aucun concurrent n'a approché Alliance avec l'espoir de faire l'acquisition de la société.

Depuis quelques mois, une

vague de fusions et d'acquisitions déferle sur l'industrie des pâtes et papiers à l'échelle mondiale, y compris au Québec.

Abitibi-Consolidated, de Montréal, a fait récemment une offre d'achat non sollicitée de 2 milliards de dollars pour Avenor, également de Montréal.

C'est finalement la société américaine Bowater qui la lui a ravie pour 2,5 milliards de dollars.

Les rumeurs veulent qu'Abitibi-Consolidated lorgne maintenant Alliance qui, tout comme Avenor, n'a aucun actionnaire majoritaire

qui pourrait contrecarrer les plans d'un prédateur.

Le président opérationnel du conseil d'Abitibi-Consolidated, Ron Oberlander, a laissé entendre, cette semaine, que sa société était toujours à la recherche d'une acquisition.

À l'exception d'une dragée empoisonnée (poison pill), M. Monahan affirme qu'Alliance n'a aucun plan de rechange pour éviter de subir le même sort qu'Avenor.

« Nous sommes des gestionnaires modernes. Nous sommes là pour représenter les actionnaires », dit-il seulement. ■

## MacLaren projette d'investir 150 M\$ à Masson

Moins d'un an après avoir tenté en vain de vendre leur usine de papier journal à Masson, près de Hull, les Industries James MacLaren évaluent sérieusement la possibilité d'y investir environ 150 M\$ pour moderniser l'installation.

La société a demandé 12 M\$ au du gouvernement provincial dans le cadre du Fonds d'accroissement des investissements privés et de la relance de l'emploi (FAIRE), selon nos sources.

MacLaren attend, entre autres, une hausse du prix du

papier pour concrétiser son projet, révèle un haut fonctionnaire. MacLaren veut se doter d'un système de pâte thermomécanique pour fabriquer son papier journal et rentabiliser l'usine, l'une des rares au Canada qui fabrique encore du papier à partir de

billes déchiquetées par des meules.

La nouvelle technologie permettrait à l'usine de s'alimenter de copeaux, plus économiques. « On change la façon de faire la soupe », indique un spécialiste de l'industrie. Le producteur ressusciterait ainsi un projet qu'il avait mis sur la glace, l'année dernière, au moment où il tentait de vendre l'usine. Au moment de mettre sous presse, il a été impossible de joindre le président et chef de la direction de MacLaren, Marc Daoust. (GL.FV) ■

LES AFFAIRES

**Service aux abonnés**

Téléphone :  
**(514) 392-2010**  
**1-800-361-7215**  
Internet :  
<http://www.lesaffaires.com>

**Publicité**

Téléphone :  
**(514) 392-9000**  
**1-800-361-5479**  
Télécopieur  
**(514) 392-4723**

Carrefour (petites annonces)  
**(514) 392-7782**

Courrier électronique  
[lesaffaires.pub@mail.transc.com](mailto:lesaffaires.pub@mail.transc.com)

**Rédaction**

Téléphone :  
**(514) 392-9000**  
Télécopieur  
**(514) 392-1586**  
Courrier électronique  
[lesaffaires.redaction@mail.transc.com](mailto:lesaffaires.redaction@mail.transc.com)

LES AFFAIRES-500  
[gellinasc@mail.transc.com](mailto:gellinasc@mail.transc.com)  
tél. : (514) 392-2005  
Courrier de la deuxième classe.  
Enregistrement no 0923

**LES COMPAGNIES DONT ON PARLE**

Abitibi-Consolidated . . . . .	2, 59	Canam Manac . . . . .	60	Glamis Gold Mines . . . . .	46	Morton Salt . . . . .	46	Richmont (Mines) . . . . .	61
Agnico-Eagle (Mines) . . . . .	61	Cancor (Mines) . . . . .	62	Groupe GTC . . . . .	14	Moules Cascapédia . . . . .	47	Robex (Ress.) . . . . .	61
Air Canada . . . . .	34	Cascades . . . . .	32, 59	Groupe RT . . . . .	42, 47	Moules Gaspé . . . . .	47	Rolland . . . . .	60
Aldo (Groupe) . . . . .	5	Cégep de Rosemont . . . . .	B7	GWI Realty Advisors . . . . .	94	NewAd Media . . . . .	23	Sachs Communications . . . . .	94
Appalaches (Ress.) . . . . .	63	Century Resources . . . . .	63	Habitations Mont-Carleton . . . . .	45	Nora (Explor.) . . . . .	66	San Francisco (Groupe) . . . . .	4, 5
Archivex . . . . .	19	Chez Cora déjeuneurs . . . . .	4, 5	Hallmark . . . . .	60	Noranda . . . . .	46, 61	SearchGold (Ress.) . . . . .	66
Armoires Fabritec . . . . .	13	Cinar Films . . . . .	78	Hartco (Entreprises) . . . . .	60	Novicourt . . . . .	61	Sextant Avionique . . . . .	17
AT&T . . . . .	B4	Cognicase . . . . .	88	Hurricane Hydrocarbons . . . . .	60	Nutrinor . . . . .	16	SHL Systemhouse . . . . .	88
Au Loup Marin Gaspésien . . . . .	45	Coleraine (Ress. minières) . . . . .	62	Inco . . . . .	61	Odysoft . . . . .	B6	Sirios (Ress.) . . . . .	62, 63
Aur (Ress.) . . . . .	61	COM DEV International . . . . .	78	Industries C-Mac . . . . .	60	Ohméga (Groupe) . . . . .	47	SNC Lavalin . . . . .	60, 78
Avenor . . . . .	2, 59	Consolidated Gold Hawk . . . . .	66	Industries James MacLaren . . . . .	2	OMERS Realty . . . . .	94	Spar Aérospatiale . . . . .	71
Axcan Pharma . . . . .	60	Coop forestière Saint-Elzéar . . . . .	17	Industries Lassonde . . . . .	23	Orléans (Ress.) . . . . .	61	SR Telecom . . . . .	88
Banque de développement . . . . .	37	Coreco . . . . .	87	ING Direct . . . . .	76	Oxford Properties . . . . .	94	Sunbeam . . . . .	78
Banque de Montréal . . . . .	76	Coscient . . . . .	60	Investors (Groupe) . . . . .	72	Pêcheries Marinard . . . . .	42, 47	Supermarchés GP . . . . .	17
Banque Laurentienne . . . . .	36	Counsel Corp. . . . .	60	Jean Coutu (Groupe) . . . . .	4, 5	Petland Québec . . . . .	23	Suzy Shier . . . . .	5
Banque Nationale . . . . .	85	Denbury Resources . . . . .	60	KPMG . . . . .	B7	Phelps Dodge . . . . .	63	Syscan International . . . . .	25
Banque Royale . . . . .	88	Diamond Field Resources . . . . .	63	L'Industrielle-Alliance . . . . .	36, 85	Phoenix International . . . . .	60	Technologies Novimage . . . . .	28
Barrick Gold . . . . .	61	Diesel . . . . .	23	Léger & Léger (Groupe) . . . . .	22	Pierce Leahy . . . . .	19	Téleglobe . . . . .	7
Bell Canada . . . . .	24	Domtar . . . . .	59	Lesseps (Explor.) . . . . .	63	Placements TAL . . . . .	72	The Laser Center . . . . .	60
Bombardier . . . . .	8	Donohue . . . . .	59	Lévesque Beaubien Geoffrion . . . . .	85	Placer Dome . . . . .	61	Thibault & Brunelle . . . . .	19
Boréale Exploration . . . . .	62	Dynacor (Mines) . . . . .	66	Lyon Lake (Mines) . . . . .	66	Poissonnerie Caron . . . . .	45	Thomas & Betts . . . . .	94
Bow Flex . . . . .	78	Eastmain Resources . . . . .	63	Matamec Explorations . . . . .	62	Pourvoirie Simdar . . . . .	17	TransAlta Utilities . . . . .	68
Bowater . . . . .	2	EIS International . . . . .	B4	Média Express . . . . .	B4	Prévost Car . . . . .	32	Transylve . . . . .	32
Bowater . . . . .	59	Environair Sipa . . . . .	32	Methylgene . . . . .	16	Prima . . . . .	B5	Tristan et Iseut . . . . .	4, 5
Bridgestone-Firestone . . . . .	16	Expos de Montréal . . . . .	10	Microsoft . . . . .	24	Pro-Or (Ress. minières) . . . . .	63	TrizecHahn . . . . .	94
Cabano Kingsway . . . . .	87	Fabrication Delta . . . . .	45	Mine Sigma . . . . .	16	Produits forestiers Alliance . . . . .	2	Trust Bonaventure . . . . .	76
Caisse de dépôt et placement . . . . .	85	Falconbridge . . . . .	61, 64	Mines Gaspé . . . . .	46	Promotions Atlantiques . . . . .	14	Trust Capital . . . . .	76
Cambior . . . . .	61	GAB International . . . . .	B6	Mines Richmont . . . . .	60	QIT-Fer et titane . . . . .	61, 64	Uniconseil . . . . .	B6
Canac . . . . .	34	Génécan . . . . .	85	Mines Seleine . . . . .	46	Québec-Cartier (Cie minière) . . . . .	64	Virginia (Mines d'or) . . . . .	62, 63
Canadian Utilities . . . . .	68	Gestion financière Talvest . . . . .	72	Modes Shirmax . . . . .	88	Quincailleries Richelieu . . . . .	60	Vision Québec . . . . .	B5
Canadien National . . . . .	34	Glace Carnaval . . . . .	19	Mont Saint-Sauveur Inter. . . . .	71	Raudin (Explor.) . . . . .	63	WideCom Group . . . . .	28

**NOUS  
voulons  
contribuer  
à votre REÉR.**

AVEC DES CONSEILS JUDICIEUX, NOUS POUVONS VRAIMENT AUGMENTER LA VALEUR DE VOS PLACEMENTS.

À la Banque CIBC, votre conseiller bancaire personnel peut apporter une contribution appréciable à la valeur de votre portefeuille REÉR. Il peut consulter, en tout temps, nos meilleurs spécialistes en placements pour vous orienter vers les meilleurs choix parmi notre vaste gamme de produits, dont les fonds mutuels, les CPG, les REÉR autogérés et les prêts REÉR au taux de base de la Banque CIBC.<sup>1</sup>

1 800 465-CIBC (2422) [www.cibc.com/francais/](http://www.cibc.com/francais/)



VOIR LOIN... UNE TRADITION<sup>SM</sup>

<sup>SM</sup> Marque de commerce de la Banque CIBC. Les Fonds mutuels CIBC sont offerts par Placements CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC. Les REÉR autogérés CIBC sont offerts par Services Investisseurs CIBC Inc., une filiale de la Banque CIBC. <sup>1</sup> Le taux de base de la Banque CIBC est offert pour une période limitée, sur les prêts REÉR d'une durée d'un an. Les prêts sont offerts uniquement aux emprunteurs qui répondent aux critères d'emprunt de la Banque CIBC.

Le point



# La conjoncture nord-américaine reste favorable aux marchés financiers

Réjean Bourdeau

Pour une fois, les économistes sont tous d'accord. L'économie nord-américaine poursuivra sa course dans un contexte idéal d'inflation modeste et de stabilité relative des taux d'intérêt pendant au moins un an.

Son rythme sera toutefois ralenti par l'essoufflement des consommateurs et la crise asiatique, mais personne n'a encore de lunettes assez puissantes pour voir une récession à l'horizon.

« Le champ est libre pour la Bourse », constate Maurice Marchon, professeur à l'École des Hautes Études Commerciales (HEC). Pour combien de temps ? Tant qu'il n'y aura pas de signes évidents de forte décélération économique.

« C'est normalement l'inflation qui part le bal en entraînant les taux d'intérêt à la hausse, poursuit le spécialiste. Pour l'instant, il n'y a rien de bien inquiétant en vue. »

En fait, l'inflation, ennemie numéro un des marchés financiers, a les épaules rivées au tapis. Benoît Durocher, économiste principal d'Addenda Capital, prévoit une hausse de 1,6 % de l'indice des prix à la consommation (IPC) au Canada et aux États-Unis.

## L'Asie tempère

La faiblesse du taux de chômage américain, à 4,6 % pour février, a beau exercer des pressions à la hausse sur les salaires, M. Durocher estime que la crise asiatique apporte un contrepoids en tempérant le prix des biens importés.

M. Marchon pense aussi que les difficultés financières de la Corée du Sud, de l'Indonésie, de la Malaisie et de la Thaïlande freinent les pressions inflationnistes sans causer de récession en Amérique du Nord. « Mais, on en saura un peu plus au cours des six prochains mois », souligne le professeur.

L'impact de l'Asie n'est pas négligeable. « Il nous a obligés à retrancher 1 % de croissance à nos prévisions de cette année », reconnaît David Rosenberg, économiste principal de Nesbitt Burns.

Les spécialistes s'attendent à ce que la somme des biens et des services produite par les économies canadienne et américaine augmente d'environ 3 % cette année, par rapport à 3,8 % l'an dernier.

Le produit intérieur brut (PIB) du Canada, moins avancé dans le cycle, devrait

## Perspectives de placement

- ✓ Stratégie de portefeuille : la Bourse conserve la cote des gestionnaires canadiens et des investisseurs tant que les profits sont au rendez-vous et que la crise en Asie reste indéchiffrable p. 49
- ✓ Europe : après des gains discrets et généreux depuis un an, les gestionnaires sont plus sélectifs p. 50
- ✓ États-Unis : le marché haussier demeure intact, mais les ratés au chapitre des profits pourrait malmener la Bourse américaine à court terme pp. 52-53
- ✓ Asie : la confiance est encore très fragile en Asie du Sud-Est et les risques, élevés. Les investisseurs proactifs peuvent y réinvestir timidement p. 54
- ✓ Métaux : les métaux usuels connaîtront une troisième année difficile, sauf pour l'aluminium. Le prix moyen de l'or devrait se relever à 310-320 \$ US l'once en 1998 p. 55
- ✓ Profits : les économistes prévoient une croissance de 10 % des profits des firmes canadiennes en 1998. Notre compilation révèle qu'ils ont fléchi de 1 % au quatrième trimestre pp. 56-57
- ✓ Pétrole : le prix du pétrole a probablement atteint un plancher à son creux récent de 14,32 \$ US le baril, mais les conditions ne favorisent pas une remontée rapide p. 58
- ✓ Forêt : la consolidation de l'industrie papetière donnera aux producteurs une meilleure maîtrise de leurs coûts et de leurs prix et relèvera leurs profits p. 59
- ✓ PME : trois spécialistes des titres à faible capitalisation recommandent 17 sociétés prometteuses p. 60

bénéficier d'un meilleur élan que celui des États-Unis.

### Plus d'obligations

M. Rosenberg pense que ce ralentissement, conjugué à la faiblesse de l'inflation et à l'amélioration de la situation budgétaire des gouvernements, prépare le terrain au

marché obligataire.

Il s'attend à voir les taux d'intérêt à long terme des deux pays reculer entre 5,25 % et 5,5 % d'ici la fin de l'année, ce qui donnera du tonus aux prix des obligations. L'économiste recommande aux investisseurs les échéances de 10 ans et plus.

Présentement, le porte-

feuille de Nesbitt Burns est composé à 43 % d'obligations. « On est surpondéré », précise-t-il.

D'autre part, les actions comptent quand même pour 52 %, alors que 5 % est en encaisse.

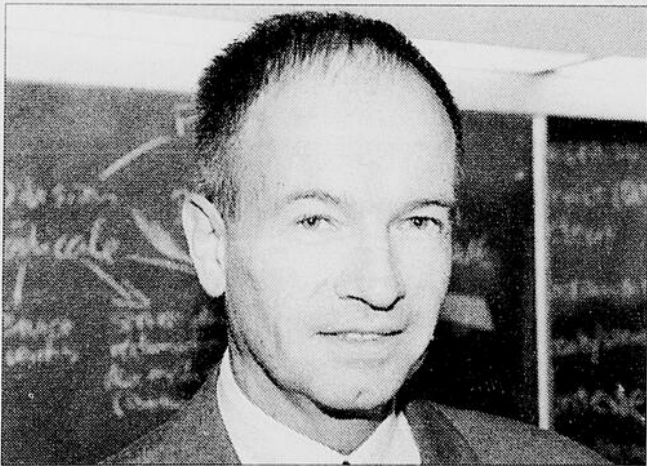
### Actions surévaluées

M. Rosenberg considère toutefois la Bourse chère, d'autant plus qu'il est convaincu que la croissance des profits des entreprises s'effritera au fil des trimes-

tres. Pour l'année, il prévoit une légère hausse de l'indice torontois TSE 300 à 7300.

Selon lui, les secteurs de l'immobilier, des services financiers et des communications devraient mieux tirer leur épingle du jeu.

M. Marchon convient que les marchés boursiers sont chers. Il remarque toutefois que la baisse des taux d'intérêt à long terme gonflera le ratio cours-bénéfice des entreprises.



■ Maurice Marchon : « C'est normalement l'inflation qui part le bal en entraînant les taux d'intérêt à la hausse. Pour l'instant, il n'y a rien de bien inquiétant en vue. »



Ne cherchez plus!  
Le voici ; un conférencier concret,  
captivant et différent...

### LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

pour solliciter efficacement

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

### PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 23 avril
- Québec: 24 mars

### LE COACHING D'UNE ÉQUIPE

pour obtenir le maximum de votre équipe

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

### PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 21 avril
- Québec: 26 mars

### AUTRES COURS DISPONIBLES

Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe

- Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation

Votre investissement: 159 \$

(taxes en sus • inscription requise • Admissible à la SQDM)

1-800-361-0666 • (514) 774-0666 • Fax: 774-2161

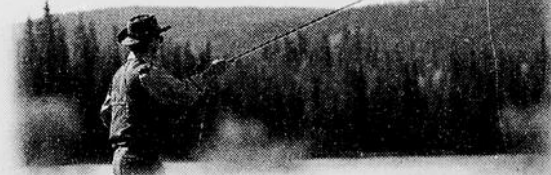


**GUY BOURGEOIS**  
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS



## LE NEC PLUS ULTRA

des clubs de pêche corporatifs au Québec



### LE MANOIR BRULÉ ET LE CLUB CORPORATIF DU LAC PORTAGE

- Relations avec la clientèle, réunions d'affaires et travaux d'équipe
- Service haut de gamme de qualité internationale
- Leader nord-américain en biologie de la truite mouchetée
- Gastronomie ★★★★★ étant la seule pourvoirie canadienne à participer au «Great Canadian Food Show/Table d'Hôte» des réseaux CBC et TVA. Série portant sur certaines des meilleures tables au pays.

Nombre de places limitées

RÉSERVATIONS (418) 848-5424

# Commerce aux États-Unis : des conseils pour ne pas se casser les dents

Il faut s'associer et confier la gestion à des Américains

Martine  
Turenne

Règle numéro un pour tous ceux qui veulent aller tâter le pouls du marché voisin : s'informer.

« Et il ne s'agit pas que d'études de marché ou de compilations de statistiques sur l'achalandage d'un centre commercial. Il faut s'imprégner de la culture commerciale américaine, sonder l'âme du voisin. Et s'armer de patience », dit Saïfo Elmir, conseiller commercial au ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST).

La patience, c'est le conseil que donne aussi François-Jean Coutu, président du Groupe Jean Coutu, qui possède 235 pharmacies aux États-Unis sous la bannière Brooks. « Pendant les premières années, à Springfield, au Massachusetts, on s'est fait la main, on a connu le marché américain. On est allé lentement. »

## Des gestionnaires locaux

Le Groupe Jean Coutu a aussi fait ce que Gérard Virthe, président de la société-



■ François-Jean Coutu : « On ne peut pas exploiter une entreprise aux États-Unis via satellite. Nous conservons une présence fiable là-bas, mais les gestionnaires sont Américains. »

conseil COGEM, recommande fortement : investir le marché américain par des acquisitions, et confier les rênes de l'entreprise à des gestionnaires locaux.

« C'est absolument essentiel, dit Gérard Virthe. Il ne faut surtout pas diriger soi-même le commerce. »

C'est ce qu'a fait aussi l'autre grand succès québécois en sol américain, Suzy Shier, présente sur le marché améri-

cain depuis 1984, où elle a lancé deux bannières exclusivement américaines de vêtements pour jeunes femmes : Contempo et The Wet Seal. Aujourd'hui, les 364 magasins réalisent des ventes de 400 M\$ US. Suzy Shier est de loin le plus important actionnaire, avec une participation de 33 %.

« La clé de notre succès est simple, dit Gérard Randoth, directeur financier de

Suzy Shier : nos gestionnaires sont tous américains. N'essayez jamais de gérer vous-mêmes, c'est une culture différente. Il faut trouver des gens qui comprennent ce marché. Ceux qui essaient de gérer à partir du Canada se cognent le nez. »

François-Jean Coutu renchérit : « On ne peut pas exploiter une entreprise aux États-Unis via satellite. Nous conservons une présence fiable et rassurante là-bas, mon frère Michel, mais les gestionnaires sont américains. »

Chez Cora Déjeuners l'a compris aussi. Pour percer le marché américain, l'entreprise veut s'associer avec un important franchiseur américain qui possède déjà 150 ou 200 restaurants sous trois ou quatre bannières différentes, et qui veut se lancer dans l'industrie du déjeuner pour compléter son éventail.

L'appui d'un associé déjà bien implanté aux États-Unis permettrait aussi de couvrir rapidement le marché. « Il peut y avoir un engouement rapide. Il faut être prêt à cette éventualité », dit Alain Villeneuve, vice-président exécutif de Cora.

Les gestionnaires locaux sont aussi au fait de tout ce qui se passe autour d'eux, un atout essentiel. « Tout va tellement plus vite aux États-Unis, dit Gérard Virthe. La

mortalité dans les commerces est énorme : ça ouvre, ça ferme. Il faut parfois prendre des décisions que l'on change dans l'heure qui suit. Il faut donc un gestionnaire qui connaît parfaitement ce marché. »

C'est avec un partenaire américain que Paul Roberge, président du Groupe San Francisco, veut éventuelle-

ment retourner sur le marché américain, après Toronto et Vancouver.

« Je vais faire les choses autrement cette fois, dit-il. J'ai reçu des offres pour implanter le concept des Ailes de la Mode dans plusieurs centres commerciaux, mais je vais y aller avec un partenaire américain. Pour réussir, ça prend ça. » ■

## Un pays aux tracasseries juridiques et douanières

Les États-Unis sont le paradis des tracasseries juridiques.

Récemment, Gilles Fortin, président de Tristan & Iseut, partait pour Manhattan avec un document d'un pouce d'épaisseur : « Je vais acheter le bail de quelqu'un à Soho, mais je dois régler un tas de choses; ce document est trop mince pour les Américains. »

Du temps de son incursion américaine, le président du Groupe San Francisco, Paul Roberge, se présentait une fois par mois en cour, à New York, pour régler les problèmes juridiques qui ont suivi l'ouverture du magasin Victoire Delage au centre commercial Hall of America, au Minnesota. L'aventure a duré un an. Au même endroit, la chaîne Victoria Secret (5 640 magasins) faisait la pluie et le beau temps. « Victoria Secret engageait des poursuites sur tout : copie du nom, copie du concept, proximité, etc. »

Par ailleurs, le concept de libre-échange est à prendre parfois avec beaucoup de relativisme. « Les douaniers font la vie dure aux Canadiens, dit Saïfo Elmir, conseiller commercial au ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie. À l'inverse, les Américains n'ont pas à subir le quart des tracasseries quand ils passent nos frontières. » (MT) ■

## Le Coaching de gestion

### LA GESTION NOUVELLE GÉNÉRATION

Coaching de gestion inc. est la première école de coaching au Québec à offrir une formation pratique sur cette nouvelle technique. Apprenez à gérer en mode coaching pour développer un leadership mobilisateur.

Notre programme exclusif, inspiré d'une approche américaine adaptée pour le Québec par un spécialiste du management, s'adresse à tout personnel d'encadrement, du superviseur de première ligne au pdg, peu importe la taille de l'entreprise.

La formation est donnée en trois journées ou six demi-journées non consécutives, le jour ou le soir, à notre école ou dans votre entreprise.

Inscrivez-vous. Vous consoliderez votre leadership et paverez la voie à une organisation nettement plus performante.

COACHING  DE GESTION INC.

425, rue Sherbrooke Est  
Bureau 12, Montréal (Québec)  
Téléphone : (514) 840-0404 • 1 888 764-3623  
Télécopieur : (514) 840-0405  
coaching@total.net

## DU NOUVEAU

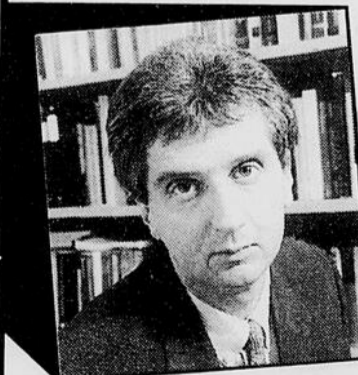
au Centre de perfectionnement



### Développez votre leadership : faites de vos employés des collaborateurs

16 et 17 avril 1998 - 9h à 17h

D'aucuns reconnaissent qu'il s'avère aujourd'hui particulièrement ardu d'exercer un leadership significatif. Ce programme permettra au dirigeant de maîtriser les techniques d'intervention concrètes et efficaces leur permettant de s'ajuster à la dynamique de la personnalité de leurs collaborateurs afin de solliciter leur dynamisme et ainsi améliorer leur rendement.



Animateur

M. Gérard Ouimet

M.Sc. (psychologie);

Ph.D. (science politique), U. de Mt

Professeur agrégé de psychologie organisationnelle et de management à l'École des Hautes Études Commerciales, M. Ouimet œuvre sur la scène internationale à titre de conférencier et de conseiller. Il agit également à titre d'expert en réingénierie des processus auprès d'entreprises privées et publiques.

Aucun préalable académique n'est requis.

<http://www.hec.ca/cphed/dl.htm>

(514) 340-6001

Sur mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.

# Les États-Unis : une grosse marche pour les détaillants québécois

Jean Coutu, Aldo, Suzy Shier, San Francisco, Cora...

Martine  
Turenne

« Le marché américain ? C'est le pire au monde. Je le dis à tous : n'y allez pas ! »

Gérard Virthe, président de la société-conseil CO-GEM, n'a aucun doute : à moins d'avoir beaucoup d'argent, de patience et de temps, il faut éviter ce marché comme la peste.

Au fil des ans, les échecs québécois en sol américain ont fini par créer une petite légende : après quelques années aux États-Unis, la filiale américaine d'Au Coton a dû se mettre sous la protection de la loi sur les faillites. Les Rôtisseries Saint-Hubert s'y sont cassé les dents, tout comme Canadian Tire, il y a 15 ans, qui a ouvert et fermé d'un seul coup 70 magasins au Texas.

Le Château, parti en grand, a dû faire marche arrière, comme le Groupe San Francisco et combien d'autres.

## L'immobilier aux États-Unis : un casse-tête

L'une des pires difficultés qu'a eu à affronter Chez Cora Déjeuners depuis que la chaîne tente sa chance aux États-Unis est en apparence fort simple : trouver un local pour installer le premier restaurant.

Dans la région de Boston, par exemple, le taux d'occupation est de 97 % ! « La mécanique est complètement différente. Ça peut prendre un an et demi pour dénicher un site, dit Alain Villeneuve, vice-président exécutif de l'entreprise. Tout se fait donc par contacts. Au Québec, les agents immobiliers cherchent des clients pour un local. Aux États-Unis, ils cherchent un local pour leurs clients. »

Pour louer un restaurant dans un centre commercial, il faut souvent se taper des audiences publiques, qui peuvent aller jusqu'à cinq mois. « On doit se bâtir un réseau de consultants locaux qui ne font que ça, explique M. Villeneuve : présenter des plans à la ville, connaître les zonages, préparer les audiences publiques. » Encore beaucoup d'argent investi. (MT) ■



■ Gilles Fortin : « Attachez vos tuques : ça prend de l'argent, beaucoup d'argent. »

Bref, La Mecque de la libre-entreprise semble plutôt être le paradis de la déconvenue. « C'est l'enfer », dit Gilles Fortin, président de Tristan et Iseut.

M. Fortin, cependant, fait partie de ce que l'on pourrait appeler les mi-succès, ou du moins, les succès en devenir. Moins naïfs et inexpérimentés que leurs prédécesseurs, une nouvelle génération de détaillants tâtent le marché américain plus discrètement, prudemment et en douceur.

« On s'y installera quand on sera certain d'y réussir », dit

Alain Villeneuve, vice-président exécutif de Chez Cora Déjeuners, qui vient de repousser de deux à... quatre ans l'ouverture du premier Cora's Breakfast en sol américain. « On rencontre beaucoup de difficultés. »

### Les succès

D'ici quelques semaines, Tristan et Iseut inaugurerait une deuxième boutique à New York, sa sixième aux États-Unis depuis 1993. Le Groupe Aldo ouvre huit nouvelles boutiques en Californie, qui s'ajoutent aux 60 que possède déjà le détaillant de chaussures. Certains connaissent même un franc succès : après plus de 10 ans en sol américain, le Groupe Jean Coutu y gère désormais 235 pharmacies sous la bannière Brooks, avec des ventes de 600 M\$ US et de gros profits. Tout comme Suzy Shier, qui possède aux États-Unis deux bannières (Contempo et Wet Seal) qui font des ventes de 300 M\$.

D'autres y tentent un retour, comme Le Château : au début des années 1980, le détaillant avait ouvert et fermé 26 bou-

tiques aux États-Unis... sauf une, rue Broadway, à New York. La société compte maintenant trois boutiques et y revient tranquillement. Elle a même réalisé un petit profit l'an dernier.

Mais qu'est-ce qui est si difficile avec le marché américain ? Les tracasseries bureaucratiques, juridiques, le marché protectionniste, la mise en marché différente, la clientèle récalcitrante mais aussi, et surtout, la sous-capitalisation des sociétés québécoises.

### Un gouffre financier...

Le marché américain englutit une quantité effarante de capitaux. Aux États-Unis, les détaillants québécois se frottent à des entreprises qui réalisent facilement quelque 800 M\$ US de chiffre d'affaires. « Et ce sont les plus petits !, dit Gilles Fortin. Ce n'est pas David contre Goliath, c'est pire. »

Ce sont des géants, dit Gérard Virthe, des monstres. « Les sociétés américaines sont très bien financées, elles ont Wall Street derrière elles et peuvent ouvrir, à l'instar de

Gap, plusieurs centaines de magasins chaque année. Que voulez-vous faire ? »

Tout coûte aussi plus cher aux États-Unis : du loyer à l'électricien, en passant par les avocats. « Il faut calculer au moins trois ou quatre ans avant d'atteindre son seuil de rentabilité, dit Saïfo Elmir, conseiller commercial au ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST).

### ...mais de gros profits

Pour tous ceux qui s'y sont frottés, le marché américain a aussi d'indéniables avantages. « Les bénéfices sont à la proportion des embûches », dit M. Fortin, qui considère que

VOTRE ASSURANCE  
DEVRAIT INCLURE  
LA CARTE MÉDICAMENTS

Utilisée par  
1,5 million de  
québécois

CAPSS  
(514) 281-2277

Acceptée dans  
toutes les pharmacies

PARLEZ-EN À VOTRE  
COURTIER, EMPLOYEUR  
OU SYNDICAT

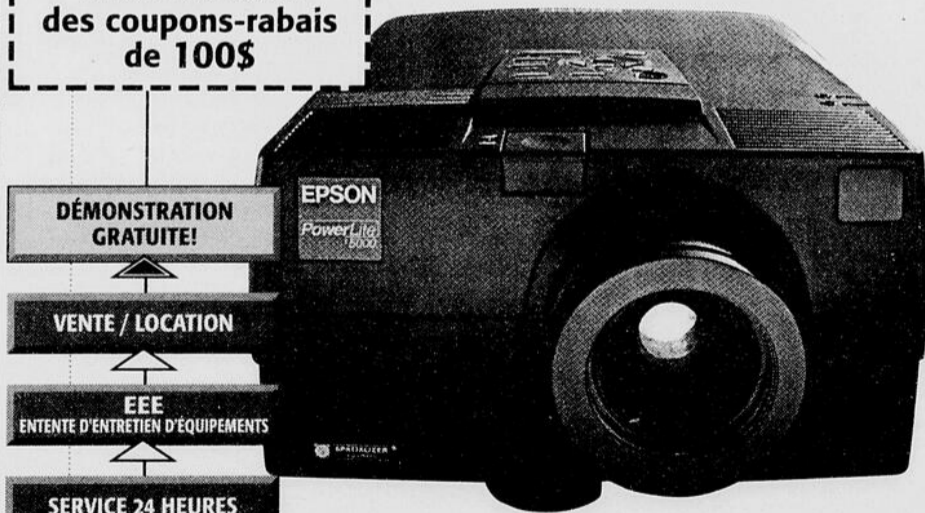
ses pires années sont derrière lui. Selon l'homme d'affaires, la concurrence y est plus intelligente, plus intéressante. « Ici, c'est du copiage. Aux États-Unis, chacun est fier de son concept. Gap ne fait pas du Banana Republic. C'est une autre mentalité. »

François-Jean Coutu, président du Groupe Jean Coutu, abonde dans le même sens. « Le marché américain est attirant, extraordinaire. Si on peut faire sa marque là-bas, le reste du monde nous appartient. » ■

PEU IMPORTE LA RÉOLUTION EXIGÉE,  
NOUS AVONS LA RÉPONSE...

LES PROJECTEURS MULTIMÉDIAS  
EPSON 5000 / 7000

Informez-vous  
des coupons-rabais  
de 100\$



LES PLUS BRILLANTS DE LEUR CLASSE

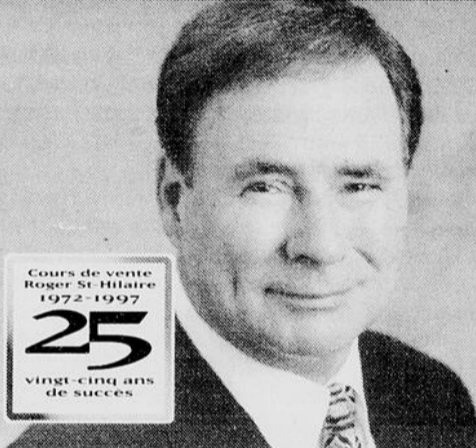


Un représentant vous fera une démonstration gratuite dans vos locaux, pour vous permettre d'expérimenter avec vos ordinateurs ou, venez visiter notre salle de montre.

10, rue King, Montréal (Québec)  
(514) 954-0000 1-800-567-7076  
Courriel: info@conceptav.ca  
Site internet: www.conceptav.ca

MONTRÉAL OTTAWA QUÉBEC TORONTO

25<sup>e</sup> ÉDITION 1997-1998  
formateur agréé à la SQDM



AUGMENTEZ VOS VENTES

Faites comme 66 000 personnes depuis 25 ans  
Inscrivez-vous maintenant

Séminaires

VENTE STRATÉGIQUE<sup>MD</sup>

Vous apprendrez comment :

- Faire face aux objections
- Communiquer plus efficacement
- Conclure vos ventes
- Développer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Fidéliser votre clientèle
- Argumenter avec aplomb
- Augmenter votre motivation

Montréal : 26 et 27 mars, 23 et 24 avril  
Québec : 14 et 15 avril

GÉRANCE DE VENTE

Vous apprendrez comment :

- Recruter des vendeurs à succès
- Diriger vos vendeurs
- Motiver votre équipe
- Organiser des réunions stimulantes
- Rémunérer vos vendeurs
- Organiser des concours de vente
- Évaluer vos vendeurs
- Former vos vendeurs

Québec :  
20, 21 et 22 avril

RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

Vous apprendrez comment :

- Conclure des ententes
- Maîtriser l'usage du téléphone
- Fidéliser votre clientèle
- Surmonter les réticences de vos clients
- Améliorer votre image
- Favoriser le développement des affaires
- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer avec vos clients

Montréal : 6 mai  
Québec : 1er avril

Mastercard et Visa acceptées  
Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés  
Tél. : 1 800 463-7246 / (418) 626-7498 / Fax : (418) 626-6264

Cours de vente  
Roger St-Hilaire

Regardez l'émission «Le saviez-vous?»  
le dimanche à 10 heures à T.O.S.

# Opinions

EDITORIAL

## Churchill Falls II et Gull Island : avantageux pour tous

Le projet hydroélectrique que les gouvernements du Québec et de Terre-Neuve viennent d'annoncer sur la Basse-Côte-Nord et au Labrador est avantageux pour les Québécois, les Terre-Neuviens et les Innus.

Même si ce projet n'est pas arrêté dans plusieurs de ses aspects, il vaut la peine que toutes les parties y collaborent de bonne foi, comme l'ont fait les deux provinces depuis qu'elles ont enterré la hache de guerre relativement à l'exploitation de Churchill Falls I (5 400 mégawatts de puissance, achetée presque entièrement par Hydro-Québec à prix d'aubaine grâce à un contrat valide jusqu'en 2041).

Le projet actuel prévoit deux centrales et probablement une troisième (Muskrat) éventuellement.

La première, Churchill Falls II, aura une puissance de 1 000 MW et Hydro achètera 100 % de sa production. Elle sera construite à côté de la centrale actuelle grâce à un apport d'eau provenant du détournement des rivières Saint-Jean et Romaine; les ouvrages de retenue sur les rivières Saint-Jean et Romaine seront situés à 170 et 190 kilomètres respectivement de l'embouchure du fleuve. Hydro réaménagera les rivières et créera des frayères pour que les saumons se rendent plus loin que les quelques dizaines de kilomètres qu'ils remontent actuellement.

Le deuxième complexe sera à Gull Island; il aura une puissance de 2 262 MW. Newfoundland and Labrador Hydro (HLH) achètera 7,5 des 13 térawattheures qu'il produira et Hydro, le reste.

Chaque centrale sera exploitée par une société en commandite appartenant à 34 % à Hydro et à 66 % à NLH. Ces sociétés, qui seront capitalisées à 30 %, vendront leur électricité à un prix couvrant leurs frais d'exploitation, de commercialisation et de transport et donnant un rendement de 11-12 %; leurs bénéfices seront retournés à leurs commanditaires au prorata de leur intérêt. Hydro recevra des honoraires de marketing de 2,8 % des prix du marché de gros.

Le transport de l'énergie en sol québécois sera assuré par TransÉnergie, division d'Hydro, et le transport en territoire terre-neuvien le sera par une société appartenant à 50-50 à Hydro et à NLH. TransÉnergie construira deux

lignes à 735 kV, une entre Gull Island et Churchill Falls et une autre entre Gull Island et le Poste des Montagnais, à la frontière du Labrador et du Québec, par où transite l'électricité produite à Churchill Falls I. Ces lignes, qui formeront une boucle, seront renforcées.

Le coût du projet est de 9,7 milliards de dollars, excluant Muskrat et le transport sous-marin entre le Labrador et Terre-Neuve; Hydro-Québec sera partenaire du projet de Muskrat s'il se réalise, mais ne participera pas au transport sous-marin. Les emplois directs et indirects pour la construction (2001-2008) sont de 49 000 années-personnes.

Le prix de revient de l'électricité est de 3 cents/kWh (4,2 cents avec le transport), alors que certaines transactions et certains projets récents ont été réalisés sur la base de 5,7 cents/kWh aux États-Unis. Hydro y a vendu l'an dernier son énergie de pointe à 4,9 cents. Quant on sait qu'Hydro-Ontario met au rancart sept réacteurs nucléaires et que la centrale nucléaire de Pointe-Lepreau (Nouveau-Brunswick) n'en a pas pour longtemps, tout indique qu'Hydro pourra vendre facilement et à bon prix l'énergie propre produite à Gull Island et Churchill Falls II.

Les questions environnementales sont importantes et Hydro a un dossier remarquable à cet égard. Il faudra négocier avec les Innus, à qui on offre de participer à une société en commandite qui recevra des redevances pour l'eau détournée des rivières Saint-Jean et Romaine aussi longtemps que les turbines tourneront.

Ce dividende permanent et les aménagements territoriaux qui pourront être réalisés donneront aux Innus une prospérité et des occasions d'affaires dont ils voudront sans doute profiter, une fois qu'ils auront analysé les avantages et les inconvénients du projet. ■



Jean-Paul  
Gagné



POINT DE VUE

## 24 heures en politique : une éternité !

Alors que se dessinaient des scénarios d'élections hâtives et de référendum appréhendé, tel un coup de tonnerre sous le firmament politique, Daniel Johnson a pris tout le monde par surprise. Par sa démission, il a probablement eu ainsi plus d'influence sur l'agenda politique qu'en aucun autre moment durant son règne.

Du coup, le momentum péquiste s'est brisé comme une vague sur le rivage, les élections sont reportées et la dynamique politique est complètement chambardée.

Un vieux dicton nous rappelle que 24 heures en politique, c'est une éternité. Le voilà encore une fois vérifié. Mieux encore, la perspective d'une élection facile de Lucien Bouchard irritait au plus haut point tout ce qui bouge au Canada anglais et déjà nous pouvions sentir une radicalisation face au Québec. Un congrès à la direction du Parti Libéral (PLQ) aura sûrement l'effet d'un Valium chez les activistes d'Ottawa et du Canada anglais.

Il était temps ! La panique d'une élection concédée à Lucien Bouchard et la perspective d'un troisième référendum avaient cristallisé toutes les énergies contre les « ingrats » Québécois. Même les convictions fédéralistes de M. Johnson étaient devenues suspectes. Était-il un crypto-séparatiste ? Les thèses les plus folles étaient développées : la partition, la coercition, le recours à la force.

Cela permet aussi aux péquistes une rencontre forcée avec leur modestie, eux qui sablaient presque le champagne et qui exultaient déjà. Le départ de M. Johnson a rebrassé le jeu de cartes et on n'entend plus dire que « ça en sera une facile ». Mieux encore pour les contribuables, certains pontifes du Parti québécois devront se mettre à la tâche, faire leurs devoirs et ne plus rien tenir pour acquis.

Les citoyens bénéficieront d'un répit de six mois à un an avant les élections et peut-être même un peu plus avant la reprise des hostilités pré-référendaires, s'il y a lieu.

Les libéraux sont maintenant à la recherche d'un chef... ou plutôt d'un gagnant, ses idées et ses convictions important moins que les sondages. Dans la catégorie « sauveur hypo-

thétique », seul Jean Charest se qualifie. Résistera-t-il au chant des sirènes qui viendront de partout : des caucus libéraux du Québec et d'Ottawa, du milieu des affaires et des élites du reste du Canada qui ne lui pardonneraient pas d'être un « déserteur » devant Lucien Bouchard. Cela reste à voir !

Pour un « sauveur », un congrès contesté ne serait pas de mise. Un couronnement s'impose. C'est pourquoi Jean Charest devra se décider d'ici deux ou trois semaines parce que personne d'autre ne voudra s'annoncer avant sa réponse finale, finale, finale ! S'il dit oui, le PLQ pourrait créer un événement médiatique grandiose, qui serait le lancement de sa campagne électorale.

S'il dit un non définitif, le nombre de candidats et la couleur de leurs propos deviennent un *must* pour le PLQ. On a déjà assez souffert d'avoir des assemblées « chloroformes » avec le chef démissionnaire. Il ne faudrait pas s'auto-flageller de nouveau !

Dans la « ligue midjet », il y a Guy Bertrand, Pierre Paradis, Liza Frulla, et même Yves Séguin, que certains voudraient voir revenir au bercail. En outre, les noms de Paul Gobeil et Guy Saint-Pierre sont toujours sur la liste. Dans cette catégorie, la qualité du spectacle pré-congrès est plus importante que le résultat final. Les libéraux attireront-ils assez de « petites vedettes » pour garder l'attention du public et le contrôle de l'agenda politique ? C'est tout un défi !

Qui aurait pu imaginer que Daniel Johnson avait autant d'influence ?

Le Roi est mort, vive le Roi ! ■



Jean  
Lapierre  
Avocat, animateur à CKAC  
et analyste politique

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

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

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

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

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

Impression : Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.  
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de deuxième classe, enregistrement no 0923  
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518  
Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services qui pourraient intéresser nos lecteurs. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal ou magazine.

# Julius Grey défendra le droit de ne pas faire partie d'un syndicat

Jean-Paul Gagné

L'avocat montréalais Julius Grey, qui a gagné des causes importantes sur la base de la *Charte canadienne des droits et libertés*, défendra le droit pour un salarié de ne pas faire partie d'un syndicat même s'il travaille dans un contexte syndiqué.

M<sup>r</sup> Grey a en effet confirmé aux AFFAIRES qu'il a accepté de représenter des travailleurs et des employeurs de la région de l'Outaouais qui viennent de perdre une cause à ce sujet devant la Cour supérieure du Québec, district de Hull.

« C'est une belle cause, a dit Me Grey. Je veux contribuer à régler la question de la liberté d'association devant la Cour suprême une fois pour toutes. »

Cette dernière s'est déjà penchée sur certains aspects de cette question, mais n'a jamais statué si la liberté d'association voulait aussi dire la liberté de ne pas faire partie d'un syndicat ou de ne pas payer de cotisation à un syndicat (*Formule Rand*).

En vertu de cette formule (baptisée du nom du juge qui en a décidé ainsi), tout salarié représenté par un syndicat doit payer une cotisation à ce syndicat même s'il n'en fait pas partie.

En pratique, tous les salariés d'une unité de travail

accréditée par un syndicat se sentent obligés de faire partie de ce syndicat, à qui ils paient obligatoirement une cotisation.

## Cour d'appel

M<sup>r</sup> Grey en appellera de la décision de la juge Johanne Trudel devant la Cour d'appel. La juge a rejeté la requête d'une quinzaine de travailleurs et d'employeurs de l'industrie de la construction qui contestaient l'obligation pour les travailleurs d'appartenir à un syndicat de la construction pour travailler dans cette industrie au Québec.

Jocelyn Dumais, président de l'Association pour le droit au travail (ADAT), qui a convaincu M<sup>r</sup> Grey de représenter les travailleurs et les employeurs de la construction qui contestent la légalité de la loi québécoise sur les relations de travail dans cette industrie, estime qu'il s'agit là d'un combat de plusieurs années parce que « ça va se rendre à la Cour suprême, quel que soit le jugement de la Cour d'appel ».

Selon les requérants devant la Cour supérieure, la loi québécoise va à l'encontre de la *Charte des droits et*

*libertés*, qui, selon eux, permet le droit de ne pas faire partie d'un syndicat. Leur avocat, M<sup>r</sup> Georges Dufour de Hull, et leur conseiller expert dans le dossier, Roger Bédard de Laval, ont fait valoir que le droit international avait établi que la liberté d'association voulait aussi dire la liberté de non-association et établi la prépondérance du droit individuel sur les droits collectifs.

La juge Trudel n'a toutefois pas retenu cette argumentation. Elle a soutenu que le régime québécois des relations de travail ne constituait pas « une atteinte excessive à la liberté d'association » parce que les syndicats ont la liberté d'appartenir au syndicat de leur choix, ni « davantage l'imposition d'une contrainte idéologique ».

La juge Trudel s'est appuyée largement sur le témoignage de Réal Mireault, sous-ministre du Travail, qui a fait l'histoire des relations de travail dans la construction au Québec et qui a longuement expliqué le bien-fondé du régime en place, qui prend sa source dans la loi sur les décrets de convention collective adoptée en 1934. ■

■  
Selon les requérants devant la Cour supérieure, la loi québécoise va à l'encontre de la *Charte des droits et libertés*.

# Edgar Bronfman conseillera Charles Sirois

Normand Saint-Hilaire

Edgar Bronfman fils, 42 ans, conseillera Charles Sirois, 43 ans, président du conseil et chef de la direction de *Télé globe*, sur le développement de cette société.

M. Sirois a en effet formé un conseil consultatif international auquel siègent des noms de prestige. À côté de M. Bronfman, président et chef de la direction de *Seagram*, s'assoiera une connaissance, Frank Biondi, président des studios *Universal* (propriété de *Seagram*). Il y côtoiera également Esther Dyson, présidente du conseil d'*Adventure Holding*, un fonds de capital de risque américain qui investit surtout en Europe de l'Est dans le domaine des technologies de l'information.

Ces trois personnages, Bronfman, Biondi et Dyson, figuraient sur la liste de *l'establishment* américain publiée à l'automne par la prestigieuse revue *Vanity Fair*, respectivement en 9<sup>e</sup>, 30<sup>e</sup> et 47<sup>e</sup> position. Le gratin.

## D'autres gros noms

À côté de ces têtes dirigeantes d'envergure planétaire, Diana Lady Dougan n'aura pas à avoir de complexes. Elle qui est membre senior du prestigieux *Center for Strategic and International Studies* de l'université *Harvard* et ex-collaboratrice du président Ronald Reagan, détient le titre permanent d'ambassa-

drice des États-Unis et représente son pays au sein de nombreux organismes scientifiques internationaux.

Michio Naruto, quant à lui, n'est pas que vice-président directeur chez *Fujitsu*, mais également président de la Commission d'orientation de l'Association de développement de l'industrie électronique japonaise, et membre d'un comité de sages pour le développement des relations entre le Japon et l'Europe.

Enfin, à 78 ans, Walter Bigelow Wriston, ex-président du conseil de *Citicorp*, première banque américaine, est probablement le vieux sage du groupe. C'est à lui qu'on attribue une grande part des

consultants  
informatique  
**MIS**  
2000  
SOLUTION  
1-888-462-0333

changements intervenus dans le secteur bancaire au cours des dernières années.

Le prestigieux comité se réunira deux fois par année dans le but « d'affiner notre vision stratégique », explique M. Sirois. Il fera des recommandations à *Télé globe* au chapitre de la recherche de nouveaux débouchés ou de partenariats.

Pour la compagnie, le prestige de ces personnes ayant accepté de la conseiller illustre son rayonnement international. ■

## LA CITATION DE LA SEMAINE

« Ce qui caractérise le capitalisme, c'est cette exceptionnelle capacité à renaître, tel le phénix, de ses cendres. Ce que nous vivons aujourd'hui, ce n'est pas une crise finale du capitalisme, c'est une crise d'adaptation et de mutation du capitalisme. »

Bernard Morel, *La Minute de l'emploi*, publication du Fonds de solidarité, février 1998.

**BOUTIQUE SALMO NATURE**  
Boutique de pêche spécialisée

**ORVIS**  
GARANTIE 25 ANS

Venez essayer nos nouvelles cannes au Stade Olympique du 18 au 22 mars 1998

110, McGill, Vieux-Montréal • Tél. : (514) 871-8447

# Projet d'acquisition ?

Votre Fonds régional de solidarité le comprend mieux que quiconque !

Appelez-nous sans frais au :

**1 888 755-3992**

Un réseau de capital de développement à votre portée

LE  
**FONDS**  
RÉGIONAL DE SOLIDARITÉ  
Société en commandite

Moteur de l'emploi

# El Nino fait baisser les ventes de *Ski-Doo* de Bombardier

Après un été difficile pour les *Sea-Doo*, un hiver décevant pour les *Ski-Doo*

Sophie  
Cousineau

À moins d'une avalanche de neige, la saison de motoneige qui s'achève accentuera les difficultés des produits récréatifs de Bombardier (Mtl, BBD.A, 32,20 \$).

Des feux de forêt qui ravagent l'Alberta en plein mois de décembre, du verglas qui paralyse la Montérégie en janvier, des pluies diluviennes qui noient la Gaspésie en février... Depuis trois mois, la nature fait des siennes et charge les motoneigistes.

L'hiver a été aussi méconnaissable au sud de la frontière. Dans la région des Grands Lacs en particulier, un temps anormalement doux a stoppé les avancées de la neige pendant tout l'hiver. Au Michigan, où se trouve l'Association internationale des fabricants de motoneiges (ISMA), les pistes sont même restées dénudées. « C'est du jamais vu en 30 ans », affirme Ed Klim, président de l'ISMA, quelques heures avant de s'envoler à destination de contrées enneigées.

En Amérique du Nord, qui compte pour plus de 90 % du marché mondial, les ventes de



■ L'an dernier, Bombardier affirmait avoir gagné du terrain sur ses rivales. Cette année toutefois, elle refuse de dévoiler ses parts de marché.

motoneiges ont chuté de 2 % cette année, ce qui met fin à la remontée observée depuis 1992, selon les premières estimations de l'ISMA.

« Au Canada, où l'économie se porte très bien, les ventes ont en fait légèrement progressé, mais pas assez pour compenser la chute aux États-Unis », explique M. Klim. Les États-Unis représentent les deux tiers du marché mondial de la motoneige, alors que le Canada compte pour environ le quart.

Gérard Contant, copropriétaire de la boutique Gaston Contant, de Saint-François, a vendu 700 *Ski-Doo* neufs et autant d'occasion, sa meilleure année depuis qu'il a commencé à vendre des motoneiges Bombardier, en 1970. Après s'être réapprovisionné chez d'autres concessionnaires, il ne lui reste que six motoneiges 1998 en stock. Et vive la reprise !

Claude Ste-Marie, propriétaire de Claude Ste-Marie Sport, de Saint-Hubert, a eu

moins de chance. Durant son plus gros mois de l'année, la tempête de pluie verglaçante a fermé sa boutique et éloigné ses clients habituels, des travailleurs de la construction. Normalement au repos pendant l'hiver, ils ont repris du service pendant et après cette crise. M. Ste-Marie conserve 30 motoneiges 1998, alors que sa boutique ne devrait plus en avoir que huit.

## Encore des stocks

Il est difficile de dire si Bombardier a mieux ou moins bien fait que ses concurrents, Arctic Cat, Polaris et Yamaha. En effet, tous les problèmes, comme les ennuis électriques des nouvelles trois-cylindres, ne s'expliquent pas par El Nino !

L'an dernier, Bombardier affirmait avoir gagné du terrain sur ses rivales : elle détenait 30 % du marché nord-américain et « près de 50 % » du marché européen. Cette année toutefois, Bombardier refuse de dévoiler ses parts, des données confidentielles, indique une porte-parole.

Chose certaine, Bombardier et ses concessionnaires sont aux prises avec des stocks importants. Sans pour autant les quantifier, le président motoneiges et VTT, Alain Brunelle, l'a reconnu lors du *Club Ski-Doo 99*, la rencontre an-

nuelle des concessionnaires Bombardier, à Valcourt, en février.

L'an dernier, Bombardier avait misé sur un bel hiver et avait encouragé ses concessionnaires à acheter beaucoup de motoneiges. (Les commandes pour la prochaine saison se prennent neuf mois avant, en février, mars.) Nombre de ceux qui ont suivi ces conseils sont restés pris avec des stocks importants, des concessionnaires américains et ontariens pour la plupart. « Ces gens-là ne sont pas heureux; certains ont même quitté le *Club Ski-Doo 99* en claquant la porte », précise M. Contant.

Devant cette saison décevante, la division des produits récréatifs a décidé d'aider ses concessionnaires en payant la moitié des intérêts sur leurs stocks (financés par Bombardier Capital) et cela, jusqu'à l'automne prochain. D'ici l'été, elle entend également financer des campagnes promotionnelles pour écouler les modèles 1998.

« Nos attentes seront plus réalistes cette année », indique Ken McLeod, nouveau directeur des ventes de motoneiges.

Celles des concessionnaires aussi. Il n'y a rien, disent-ils, comme une saison écourtée pour ralentir les ventes l'année suivante. « Quand l'hiver

finit mal comme ça, ce n'est jamais bon », dit M. Contant. « L'utilisateur reste sur son appétit, sa motoneige a moins de millage et il ne voit pas le besoin de la changer », ajoute M. Ste-Marie. Échaudé, celui-ci a joué de prudence et réduit la taille de sa commande. ■

## Bombardier suspend le développement d'un plus gros jet

Bombardier Aéronautique suspend son projet de développer un jet de 100 sièges.

Il y a un an et demi, Bombardier (Mtl, BBD, 32,20 \$) négociait avec le géant américain Boeing (New York, BA, 53,16 \$) et le constructeur japonais Mitsubishi la création d'un partenariat pour développer un avion de 100 sièges. Ce créneau, qui se trouve à la limite des jets régionaux (20 à 90 sièges) et des gros porteurs, est mal desservi par les aviateurs.

Boeing a toutefois décidé de faire cavalier seul. Elle maintient en vie le MD-95, un jet de 100 sièges en développement dont elle a hérité de McDonnell Douglas. Le sort de cet appareil coûteux était en suspens depuis la fusion du numéro un et du numéro trois de l'aérospatiale il y a plus d'un an; Boeing aura donc trouvé le moyen d'en réduire le prix.

« Il est hors de question que nous nous lancions seuls là-dedans; pour l'instant, le dossier du 100 sièges est en veilleuse », dit Ahmed Galipeau, directeur, relations publiques et communications, Bombardier Aéronautique.

La survie du MD-95, rebaptisé Boeing 717, est doublement lourde de conséquences. Les observateurs de l'industrie croient que Boeing se servira du 717 comme d'un point de départ pour une nouvelle famille d'appareils qui ira de 70 à 100 sièges. Or, de tels avions concurrenceraient directement le CRJ série 700 de Bombardier, un jet de 70 sièges en développement.

« Pour l'instant, nous restons le seul acteur sur la glace, dit M. Galipeau. Et nous avons au moins un an d'avance sur quiconque songe à construire un tel appareil. » (SC) ■

## DU NOUVEAU

au Centre de perfectionnement



### Les tableaux de bord de gestion stratégique et opérationnelle : valeur économique ajoutée et mesures de performance non financières

16 et 17 avril 1998 - 9h à 17h

Ce programme permettra aux décideurs financiers et opérationnels de se doter d'outils de planification et de contrôle de gestion stratégique et opérationnelle que sont les tableaux de bord. Appliqués tant aux secteurs manufacturiers qu'aux secteurs des services, ces nouveaux tableaux de bord introduisent des mesures innovatrices de la performance financière (valeur économique ajoutée) et de la performance non financière (mesures de productivité et de rendement aussi appelées *yields*). Atouts stratégiques indispensables, les tableaux de bord axés sur la création de la valeur économique servent plusieurs objectifs. Mentionnons, entre autres, la diffusion de la connaissance des procédés opérationnels au sein de l'entreprise et la mobilisation de tous les employés vers l'atteinte des objectifs organisationnels.



#### Animateurs

##### M. Paul André

Ph.D. (Financial Accounting and Finance), Waterloo; M.Sc. (sciences comptables), UQAM; CA

##### M. Raymond Morissette

Ph.D. (Management and Financial Accounting), Waterloo; CA; CGA; CMA

M. André et M. Morissette sont professeurs au Service de l'enseignement des sciences comptables à l'École des Hautes Études Commerciales.

Aucun préalable académique n'est requis.

<http://www.hec.ca/cphhec/tbgs.htm>

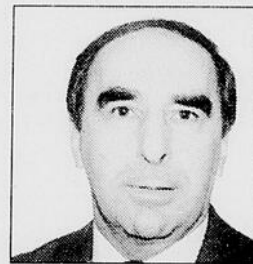
(514) 340-6001

Sur mesure

Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise ou votre association. Contactez-nous.



Corporation de développement de la base militaire et de la zone aéroportuaire de Saint-Hubert



L'honorable Jacques Olivier, président du conseil d'administration de la Corporation de développement de la base militaire et de la zone aéroportuaire de Saint-Hubert, est heureux d'annoncer les nominations de M. Claude Gladu et de M. Mario Messier au conseil d'administration de la Corporation.

À titre d'administrateur, M. Claude Gladu fera bénéficier la Corporation de son expérience dans le domaine municipal, le développement régional et celui des affaires. M. Gladu est Maire de la Ville de Longueuil, président de la Société de transport de la Rive-Sud de Montréal et préfet de la Municipalité régionale du comté de Champlain.

À titre de vice-président, M. Mario Messier, entrepreneur, et très actif dans le domaine de l'immobilier depuis plusieurs années, fera bénéficier la Corporation d'une solide expertise dans le domaine du développement et la gestion immobilière. M. Messier est fondateur et co-propriétaire de la société immobilière Thibault, Messier, Savard et associés inc. Il est très impliqué auprès d'organismes à vocation communautaire. Il est, entre autre, Patron d'honneur de la Fondation Mira.

La Corporation de développement de la base militaire et de la zone aéroportuaire de Saint-Hubert est un organisme à but non lucratif ayant pour mission de contribuer à la revitalisation du site de la base militaire de Saint-Hubert et à favoriser la transformation de la structure économique de cette région. Cette Corporation est financée par le gouvernement du Canada, par l'entremise du Bureau fédéral de développement régional (Québec).

Entre autres, la Corporation gère des programmes visant à favoriser le développement d'un pôle technologique axé sur les secteurs forts de la région dans la zone aéroportuaire ainsi que dans quatre sites périphériques des villes avoisinantes.

4505, rue Leckie, Saint-Hubert (Québec) J3Y 9E1 - Tel.: (514) 926-1800 / Fax: (514) 926-6440

# ImpôtRapide : plus convivial; L'Impôt personnel : plus complet

Banc d'essai des deux logiciels d'impôt les plus utilisés

Normand  
Saint-Hilaire

Le logiciel *ImpôtRapide*, d'Intuit, est plus convivial mais moins complet que le produit le plus populaire au Québec, *L'impôt personnel*, d'Informatrix.

Nous les avons comparés en compagnie de Claude Charron et de Michel Babeu, conseillers en fiscalité associés de Logifisc, de Montréal. Ils ont examiné les logiciels sous tous leurs bits puis le

journal LES AFFAIRES les a soumis à l'ultime test en assignant à ce reportage un nul en impôt (ahem...).

Conclusion générale : à prix égal (29,99 \$ chez Bureau en Gros) les deux logiciels se valent.

Si vous avez utilisé l'un ou l'autre l'an dernier, restez-lui fidèle afin de bénéficier du report automatique des données de votre déclaration précédente. Les logiciels permettent aussi l'importation des données emmagasinées dans

■ **Claude Charron, fiscaliste :** « Les deux logiciels sont de bons outils, mais ne pourraient remplacer un conseiller fiscal. »

le logiciel de gestion des finances personnelles *Quicken*. *L'Impôt personnel* offre en outre l'importation de fichier de *MS Money*, tandis qu'*ImpôtRapide* se veut compatible avec *QuickBooks*. Nous n'avons cependant pas testé ces fonctions.



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

## Tableau comparatif de deux logiciels d'impôt

### L'Impôt personnel

#### Convivialité :

- certains feuillets du Québec ne sont pas accessibles directement (exemple : on ne peut voir le Relevé 1 du Québec qu'en passant par le feuillet T4 fédéral);
- l'inscription des données provenant des différents feuillets s'effectue sur une réplique des feuillets réels, ce qui facilite leur saisie;
- les messages affichés lorsqu'on se place sur certaines cases masquent la barre d'outil;
- certains des menus et des tableaux sont difficiles à lire en raison de la grosseur des caractères.

#### Fonction Optimisation :

- cette fonction permet de faire les meilleurs choix entre les déclarations des conjoints. Mais on ne peut l'activer qu'à partir de la déclaration provinciale, et il nous a fallu appeler le service à la clientèle pour le savoir.

#### Méthode pas à pas L'orienteur :

- cette voie s'est avérée difficile à suivre.

#### Guide d'utilisateur :

- aucun guide sur papier - à l'écran seulement.

### L'ImpôtRapide

#### Convivialité :

- passer de la déclaration fédérale à la déclaration provinciale est plus ardu avec ce logiciel conçu à l'ex-

térieur du Québec, où il n'y a pas d'impôt provincial; certains déclarations occupent plus d'espace que l'écran, compliquant le déplacement;

- les menus et les tableaux sont faciles à lire;
- permet une visualisation facile des quatre pages d'une déclaration d'impôt.

#### Fonction Révision :

- la fonction Révision est complète et précise. Elle a détecté et recommandé la correction d'erreurs ou de mauvais choix intentionnellement inscrits.

#### Méthode pas à pas EasyStep :

- le point fort de ce logiciel. Un bijou de convivialité.

#### Guide d'utilisateur :

- guide sur papier fort utile.

#### Point noir :

- absence du feuillet T5006 permettant d'inscrire une contribution au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)

Note : Aucun des logiciels n'a détecté une contribution inutile au Régime d'assurance médicaments du Québec que nous avons intentionnellement inscrite en plus d'une contribution à un régime collectif d'assurance maladie. La contribution au Régime public n'est pas requise lorsque le contribuable paie déjà pour un régime collectif.

Tableau : LES AFFAIRES

Chacun des logiciels offre aussi deux voies pour remplir la déclaration : par formulaire si vous êtes un familier de l'impôt ou à l'aide d'un guide qui vous conduit, pas à pas, à travers le labyrinthe.

Bien entendu, chacun des logiciels offre des explications et des conseils pratiques liés à l'étape qu'on franchit et des tableaux qui permettent d'évaluer l'impact d'options et de scénarios divers. En plus, les deux offrent le soutien technique de leur centres d'appels et de leurs sites Internet (*ImpôtRapide* : [www.intuit.com/canada/quicktax](http://www.intuit.com/canada/quicktax) et *L'Impôt personnel* : [www.ip.informatrix.ca](http://www.ip.informatrix.ca)). Toutefois, le site d'*ImpôtRapide* n'est qu'en anglais.

#### L'Orienteur nous a déboussolés

L'installation des deux logiciels a été très simple et rapi-

de. Notre première déception fut le guide étape par étape de *L'Impôt personnel* baptisé *L'Orienteur*. On s'y perd. Par exemple, à certains endroits, le haut de l'écran demande d'inscrire un montant dans la case appropriée, mais le bas de l'écran nous renvoie à une autre case.

Le système *EasyStep* d'*ImpôtRapide* est tellement plus simple : il n'y qu'à répondre oui ou non aux questions posées au haut de l'écran. Par la suite, une flèche apparaît sur le formulaire d'impôt à l'écran du bas indiquant clairement où et quoi inscrire s'il y a lieu. ■

**SECOR**



Philippe Martel

Les associés de SECOR sont heureux d'annoncer que Philippe Martel, psychologue industriel, MBA, s'est joint à la société à titre d'associé.

SECOR est une société conseil en analyse et planification stratégique oeuvrant à partir de ses bureaux de Montréal, Québec, Ottawa, Toronto et Paris. Depuis quelque 25 ans, SECOR accompagne les organisations dans le développement de stratégies gagnantes et plus récemment au niveau de la mise en oeuvre des transformations et changements organisationnels découlant de leur repositionnement stratégique.

C'est au développement de cette pratique auquel contribuera Monsieur Martel, fort de ses plus de 15 ans d'expérience à la direction d'équipes conseils en gestion des ressources humaines et développement organisationnel auprès de moyennes et grandes entreprises québécoises et canadiennes.



## FONDS CROISSANCE QUÉBEC INC.

Un partenaire de choix dans les entreprises québécoises

- Depuis plus de dix ans, le Fonds Croissance Québec investit dans des titres de petites et moyennes entreprises de qualité établies au Québec. Ce sont des entreprises de croissance, chefs de file dans leur secteur respectif qui poursuivent un créneau spécialisé. Notre gestionnaire, Christine Décarie, favorise l'approche à long terme et sélectionne les titres en fonction de leur valeur et de leur potentiel de croissance.

- 10 000 \$ investis dans le Fonds Croissance Québec le 1er mars 1988 valaient 46 111 \$ au 1er mars 1998, par rapport à 29 571 \$ si le montant avait été investi dans l'indice TSE 300.

Taux de rendement annuels moyens composés pour la période terminée le 1er mars 1998

1 an	2 ans	3 ans	5 ans	10 ans
%	%	%	%	%
41,9	40,9	33,0	18,5	16,5

- Le Fonds Croissance Québec peut être souscrit seulement auprès d'un courtier en valeurs mobilières dûment inscrit.

- 100 % éligible au RÉER



Christine Décarie, CFA  
Vice-présidente, gestionnaire  
Montrusco & Associés Inc.



**MONTRUSCO & ASSOCIÉS INC.**

site web : [www.montrusco.com/quebec](http://www.montrusco.com/quebec)

c. élec.: [cquebec@montrusco.com](mailto:cquebec@montrusco.com)

tél. : (514) 842-6464

Les taux de rendement indiqués représentent les rendements annuels totaux composés au 1er mars 1998, en tenant compte de la variation de la valeur des parts et en présumant que toutes les distributions sont réinvesties mais ne tiennent pas compte des frais facultatifs exigibles du porteur de parts et qui en réduiraient le rendement. La performance passée ne constitue pas une garantie des résultats futurs. Le prospectus contient des renseignements importants sur ce fonds. Procurez-vous un exemplaire auprès de Montrusco & Associés Inc. ou d'un représentant inscrit; lisez-le attentivement avant de procéder à un investissement.

# Expos : les gens d'affaires se présentent au bâton

Serge Savard, Jean Coutu et L. Red Wilson sont de l'alignement

Dominique Froment  
Francis Vailles

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain, l'organisme Montréal International et l'Office des congrès et du tourisme du Grand Montréal ont recruté trois frappeurs de puissance pour coprésider le comité d'appui aux Expos qu'ils

viennent de former : le pharmacien Jean Coutu, l'ancien directeur général du Canadien de Montréal Serge Savard et Red Wilson, président du conseil et chef de la direction de BCE.

Les trois hommes ont comme mission de promouvoir l'engagement financier et moral de la communauté d'affaires afin de permettre la réali-

sation du projet, estimé à 250 M\$. Les Expos ont besoin de ce nouveau stade pour augmenter leurs revenus et mettre sur le terrain un club compétitif.

À défaut d'un nouveau stade, le club quittera Montréal, a clairement indiqué son président, Claude Brochu.

Aux gens d'affaires, les Expos proposent d'acheter des

droits exclusifs sur 21 856 sièges du futur stade. Le prix varie entre 500 et 10 000 \$. Le club cherche aussi à louer les 60 loges prévues, qui se détaillent entre 80 000 et 110 000 \$ par année, et à vendre quelque 18 000 billets de saison.

La Brasserie Labatt a été la première à appuyer ouvertement le club de baseball.

Dernièrement, la société a produit une publicité, sous forme d'encart, pour promouvoir le projet, avec le slogan *Labatt 50 y croit*.

Pierre Bourque, maire de Montréal, appuie également le projet des Expos.

Toutefois, la Ville est déjà actionnaire du club de baseball à hauteur de 13 M\$ et n'a pas beaucoup d'argent à mettre dans le projet, soulignait récemment M. Bourque

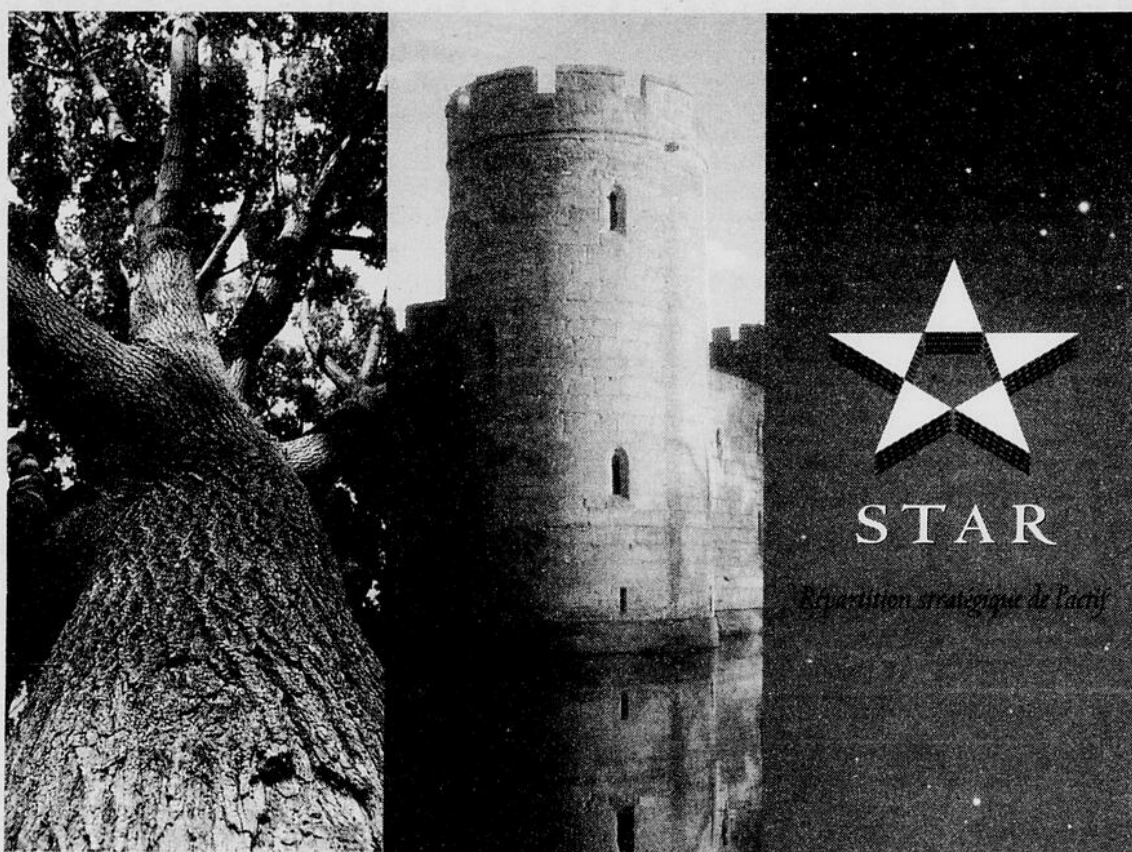
au journal LES AFFAIRES.

M. Bourque n'est pas contre l'idée d'une dispense de taxes foncières, qui se traduirait par un manque à gagner et non par une sortie de fonds. « Mais je n'irai pas seul au bâton. Il faut que l'entreprise privée donne l'essentiel des fonds, qu'il y ait un appui ou une forme de compensation de Québec et un consensus dans la société », dit Pierre Bourque. ■

Fait pour  
la croissance.

Fait pour  
la protection.

Fait pour  
les deux.



## STAR : pour réduire le risque lié au rendement supérieur des REÉR.

Vous voulez évidemment que votre REÉR grossisse aussi vite que possible. Mais sans pour autant mettre en jeu la sécurité. La réponse? STAR de Mackenzie.

Programme de répartition stratégique de l'actif numéro un au Canada, STAR suit des principes mis au point par un Prix Nobel pour réduire la volatilité des placements tout en procurant des rendements plus que compétitifs.

Chacun des différents portefeuilles STAR, admissibles pour les REÉR, est constitué de sept fonds communs différents, sélectionnés de manière scientifique parmi quarante fonds des familles Industriel, Ivy et Universal. Avec un même objectif : vous faire progresser vers l'indépendance financière grâce à la croissance et à la protection.

Pour tout détail sur STAR et votre REÉR, consultez votre conseiller financier.

 **Mackenzie**  
Vers l'indépendance financière

**Investissez judicieusement :** Des renseignements importants sur le programme de répartition de l'actif STAR se trouvent dans le prospectus simplifié des fonds communs sous gestion Mackenzie. Demandez-en un exemplaire à votre conseiller financier et lisez-le attentivement avant de prendre votre décision. La valeur unitaire et le rendement de chaque fonds dans votre portefeuille STAR ne sont pas garantis et fluctuent, de même que la valeur globale au marché de votre portefeuille STAR, qui reflète l'évolution de la valeur des fonds qui le constituent.

## Le Groupe GTC hausse ses bénéfices de 41 %

Le Groupe Transcontinental GTC (Mtl, GRTA, 16,20 \$) a engrangé un bénéfice net de 4,4 M\$ (0,12 \$ par action) pour le premier trimestre terminé le 31 janvier, soit une hausse de 41 % par rapport à la même période l'an passé. Poussée par les secteurs de l'impression, de la distribution et de l'édition, la société a vu ses revenus consolidés augmenter de 17 %, à 291,3 M\$, comparativement aux trois premiers mois de 1997.

« GTC poursuit sur sa lancée des 12 derniers trimestres », a noté Luc Sicotte, vice-président, finances, et trésorier. On vient de connaître un premier trimestre fort, même s'il s'agit du plus petit de l'année en raison de la nature saisonnière de nos acti-

tivités ». La direction est d'autant plus satisfaite que ces résultats tiennent compte des pertes financières de quelque 2 M\$ en bénéfice net occasionnées par la tempête de pluie verglaçante.

L'avoir des actionnaires excède maintenant 378 M\$ alors que l'endettement net se situe à 113,5 M\$, ce qui place GTC parmi les mieux capitalisées de son industrie.

Au cours de la réunion du 10 mars, le conseil d'administration de la société a déclaré un dividende trimestriel de 0,04 \$ par action pour les actions à droit de vote subalterne catégorie A et pour les actions catégorie B, de même qu'un dividende de 0,46875 \$ par action pour les actions privilégiées de premier rang, série C.(RB) ■

 **GESTION UNIVERSITAS INC.** **Nomination**



Madame Liette Monat, M.B.A., Ph.D.

Monsieur Jean Marchand, M.Sc.C., Adm.A., président et chef de la direction de Gestion Universitas inc. est heureux d'annoncer l'élection de madame Liette Monat au conseil d'administration de la compagnie.

Madame Monat est présidente de Liette Monat Stratégies de Gestion inc., qui offre des services-conseils et de la formation aux professionnels en cabinet afin d'améliorer leurs efforts en développement des affaires et leur service à la clientèle. De plus, madame Monat siège à plusieurs conseils d'administration d'organismes et est bien connue du milieu professionnel et des gens d'affaires.

Gestion Universitas inc. est le courtier exclusif des Régimes Enregistrés d'Épargne-Études (REEE) de la Fondation Universitas du Canada qui possède des actifs de plus de 90 millions de dollars. Au service de tous les canadiens depuis 1964, la Fondation est reconnue mondialement et s'inscrit comme chef de file au Québec en matière de régimes d'épargne et de bourses d'études.

 **FONDATION UNIVERSITAS**  
CORPORATION UNIVERSITAS INC.

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

# Impossible de couper encore 82 M\$, disent les cégeps

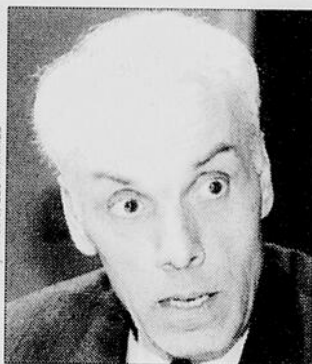
Jean-Paul  
Gagné

Le réseau des cégeps est à bout de souffle. Selon des chiffres fournis aux AFFAIRES par la Fédération des cégeps, 29 cégeps ont fait un déficit dans leur enseignement régulier en 1996-97 et 22 en ont subi un également en formation continue.

Or, le gouvernement du Québec, qui est responsable de 88 % du financement du réseau, projette d'imposer aux cégeps 82 M\$ de compressions additionnelles en 1998-99, alors qu'ils en ont déjà absorbé 209 M\$ au cours des six années précédentes.

« C'est impossible, affirme catégoriquement Gaëtan Boucher, directeur général de la Fédération des cégeps. Les salaires du personnel syndiqué, qui sont négociés par le gouvernement du Québec, prennent 80 % du budget de 1,27 milliard de dollars de l'ensemble des cégeps. On ne peut pas toucher à cela.

« Il reste les 220 M\$ de dépenses de fonctionnement



■ Gaëtan Boucher : « On n'a aucune marge de manoeuvre. »

(personnel non syndiqué, soutien pédagogique, laboratoires, bibliothèques, chauffage, éclairage, entretien) pour absorber les 82 M\$ que Québec veut nous imposer. Il faudrait prendre ces 82 M\$ dans ces 220 M\$. » Comment couper 37 % des dépenses de fonctionnement ? « Impossible », répète M. Boucher.

La compression de 69 M\$ de l'an dernier a pu être absorbée parce que Québec a réduit les masses salariales de 6 %, ce qui a permis d'économiser 45 M\$. « On n'aura pas

cette possibilité dans le prochain budget », dit-il, ce qui lui fait dire que « le pire est à venir pour les cégeps ».

Globalement, le réseau des 47 cégeps a connu en 1996-97 un déficit de 7,6 M\$ pour l'enseignement régulier (2,6 M\$ en 1995-96) et un petit surplus de 600 000 \$ au niveau de la formation continue (5,4 M\$ en 1994-95). Les revenus du réseau au titre de la formation continue sont passés de 146 M\$ en 1994-95 à 125 M\$ en 1996-97, une baisse de 17 %.

Au total, 26 collègues ont subi des déficits pour leurs dépenses d'enseignement, contribuant ainsi à un déficit de 3,6 M\$ pour l'ensemble du réseau. Toutefois, les cégeps ont bouclé ce déficit grâce à leurs revenus autonomes (surplus de la formation continue, location de salles et de piscine, exploitation d'un stationnement et de la cafétéria, etc.).

## Des cégeps illégaux

Selon M. Boucher, les cégeps n'ont que deux choix : 1. couper le budget de fonctionnement du tiers; 2. présenter des budgets déficitaires même si la loi l'interdit. Entre la « première option qui mettrait les cégeps dans la position de ne plus pouvoir exercer pleinement leur mission » et la seconde, 40 % des 42 cégeps qui ont répondu à un sondage de la Fédération « envisageraient de déclarer des déficits si une coupe de 82 M\$ leur était imposée », dit le directeur général de la Fédération. « Quel choix absurde que celui qui consisterait à créer des déficits dans les cégeps pour réduire le déficit du gouvernement », explique M. Boucher.

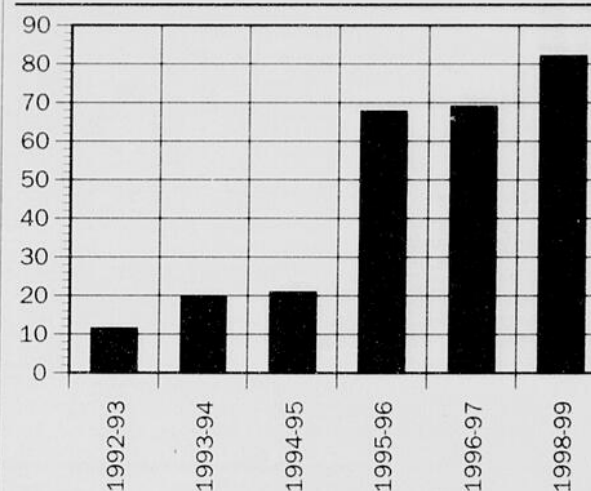
Le cul-de-sac des cégeps est pire que celui des autres réseaux parce qu'ils dépendent plus du gouvernement pour leur financement. Contrairement aux universités, les cé-

geps ne perçoivent pas de droits de scolarité et ne peuvent faire de déficits. Quant aux commissions scolaires, elles peuvent compter sur une partie de l'impôt foncier.

Certes, les cégeps peuvent exiger des frais pour des services parallèles, mais ceux-ci sont plafonnés à 110 \$ par étudiant par année. Québec a gelé ce montant à la demande des étudiants.

Une solution réside dans le renouvellement des conventions collectives, qui échoient le 30 juin. Selon M. Boucher, la négociation locale des conditions de travail, comme le font les universités, permettrait aux cégeps d'avoir de meilleurs arrangements avec ses syndiqués. Les syndicats d'enseignants s'opposent à cette approche. ■

## Compressions dans les cégeps depuis 1992 (en millions de dollars)



Note : Le chiffre de 1998-99 est une estimation.

Source : Fédération des cégeps du Québec

Graphique : LES AFFAIRES

## Baisse du nombre de professionnels (Pour 45 cégeps en date du 14 novembre 1997)

	Nombre au 14 nov. 97	% de baisse de 1994 à 1998
Conseillers en orientation	64	-38 %
Aides pédagogiques individuels	143	-28 %
Conseillers pédagogiques	227	-40 %

\* : Il y a 47 cégeps. Ils seront 48 en septembre 1998 avec l'ouverture dans l'ouest de l'île de Montréal du Cégep Gérard-Gravel. Son budget sera pris à même celui des autres cégeps.

Source : Fédération des cégeps

Tableau : LES AFFAIRES

## Évolution du coût moyen d'un étudiant au cégep (Étudiants à l'enseignement régulier)

	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-97 <sup>1</sup>
Coût moyen <sup>2</sup>	7 069 \$	7 042	6 876	6 926	6 891	6 759
Variation <sup>2</sup>	-	0 %	-2 %	+1 %	-1 %	-2 %
Variation <sup>3</sup>	-	-2 %	-4 %	+2 %	-2 %	-3 %

1) Estimation de la Fédération des cégeps

2) En dollars courants

3) En dollars constants (abstraction faite de l'inflation)

Source : Fédération des cégeps

Tableau : LES AFFAIRES



## Les nouvelles apprenties :

le meilleur est avenir.

Quand vous formez une nouvelle apprentie, c'est l'avenir de votre entreprise que vous préparez. « Le régime d'apprentissage » vous permet en effet de former la main-d'œuvre qualifiée de demain tout en profitant d'un crédit d'impôt. Ce programme s'applique actuellement à la mécanique d'entretien de machines industrielles, à la conduite et au réglage de machines à mouler les plastiques, à la conduite de véhicules lourds routiers et à l'affûtage.

Pour de plus amples renseignements, appelez le 1 888 EMPLOIS.

Le régime d'apprentissage  
Former n'a jamais été aussi payant

Gouvernement du Québec  
Ministère de l'Emploi et de la Solidarité  
Emploi-Québec

## TKS

VOUS VOULEZ SURPASSER LA COMPÉTITION ?

514-353-1020 WWW.TKSNET.COM

Télécopieur: 514-353-8709

TKS Informatique se spécialise dans l'implantation de solutions logicielles complètes opérant sur de multiples plateformes, dans les environnements UNIX et WINDOWS NT. Nous offrons également l'intégration de technologies connexes telles l'échange de données électroniques (EDI), la lecture de codes à barres et l'intégration de système de gestion expert (EIS).

### SOLUTIONS LOGICIELLES COMPLÈTES

Prise de commandes facturation  
Achats  
Gestion d'inventaire  
Transferts d'entrepôts  
Analyse de ventes  
E.D.I. intégré  
Gestion des centres de profits  
Grand Livre  
Comptes recevables  
Comptes payables  
Consolidations  
Prévisions de production  
Nomenclature à paliers multiples  
Gestion des travaux en cours  
Vision usine (graphique)  
Planification visuelle (graphique)



Channel Partner

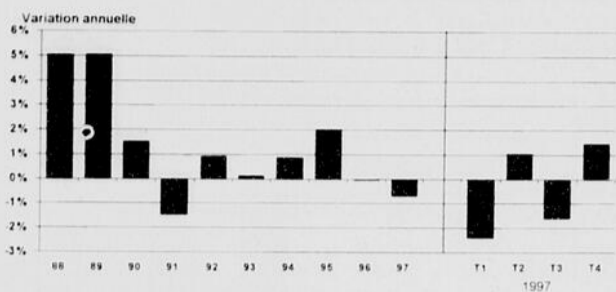


Microsoft Start Windows 95

SCO

## Revenu personnel disponible réel au Canada

BANQUE NATIONALE



Source : Statistique Canada

En dépit d'une hausse de 3,0 % au dernier quart de 1997, le revenu personnel disponible n'a progressé que de 1,0 % sur l'ensemble de l'année, soit moins que le taux d'inflation. Ainsi, pour une deuxième année consécutive, les revenus réels après impôts ont reculé en 1997. La forte croissance économique s'est traduite par une hausse de 3,2 % de la masse salariale l'an dernier. Cependant, l'augmentation des transferts aux administrations publiques, dont les impôts sur le revenu, est venue amputer l'essor des revenus après impôts. Dans ce contexte, il a été très difficile pour les particuliers d'accroître leur épargne et leurs dépenses.

## Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	janv.	0,1	0,3	4,2
Nouv. commandes	déc.	-2,5	2,3	5,8
Commandes en carnet	déc.	-0,2	2,3	5,3
Mises en chantier (000)	janv.	1,534	1,538	1,493
Production industrielle	janv.	0,0	0,4	2,3
Balance commerciale (M\$)	déc.	-16,347	-14,827	-181,3
Prix à la consommation	janv.	0,0	0,1	2,2
Prix à la production	janv.	-0,7	-0,2	0,0
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	janv.	4,7	4,7	4,9
Revenu personnel	janv.	0,6	0,4	6,5
Indicateur avancé US	déc.	0,0	-0,1	1,8

### Canada

	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	0,3	0,3	9,5
<b>Demande intérieure</b>				
1. Ventes au détail	déc.	2,7	-0,7	7,4
Ventes de voitures (000)	déc.	6,9	1,7	11,8
2. Livraisons manufacturières	déc.	2,0	0,0	7,2
Nouvelles commandes	déc.	-1,7	-1,1	9,2
dont : biens durables	déc.	-3,2	-2,0	13,6
3. Inventaires manuf. (M\$)	déc.	-0,4	1,0	2,7
Ratio stocks/expéditions	déc.	1,27	1,30	1,29
4. Mises en chantier (000)	janv.	148,6	148,2	148,3

### Production

	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
Produit intérieur réel	déc.	1,0	-0,2	3,9
Production industrielle	déc.	0,9	-0,2	4,9
dont : manufacturière	déc.	0,7	0,1	6,2
Construction	déc.	0,1	0,4	7,3
Services	déc.	1,2	-0,2	3,4

### Secteur extérieur

	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
Exportations de marchandises	déc.	3,9	1,1	7,4
Importations de marchandises	déc.	2,2	-0,8	16,1
Balance commerciale (M\$)	déc.	1740,0	1276,0	23088,3

### Inflation

	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
Prix à la consommation <sup>4</sup>	janv.	0,6	-0,1	1,5
Prix industriels <sup>4</sup>	janv.	0,0	-0,2	0,9

### Marché du travail

	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	janv.	8,9	8,6	9,1
- Québec	janv.	11,3	10,4	11,3
Rémunération hebdomadaire	déc.	1,5	-0,1	0,9

### Statistiques trimestrielles

	Variation (base annuelle)			
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	IV-97	3,0	3,9	3,8
Investissements †	IV-97	1,3	14,5	14,1
Revenu personnel disponible †	IV-97	1,4	-1,6	-0,7
Profits des entreprises †	IV-97	22,3	32,9	17,3
% d'utilisation des capacités industri.	IV-97	86,2	85,0	82,0
PIB ÉTATS-UNIS †	IV-97	4,1	3,3	3,8

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

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

# Investissements : le Québec surpassera le Canada en 1998

Pour la première fois depuis 1992, la performance du Québec en matière d'investissements des entreprises privées et publiques pourrait être supérieure à celle du Canada en 1998, révèle Statistique Canada.

Le Québec devrait enregistrer une hausse des investissements de l'ordre de 8,4 % en 1998, faisant de cette province la troisième plus performante du Canada, après l'Alberta et Terre-Neuve. Au Canada, les perspectives pour 1998 montrent une hausse de 6,2 %.

En termes d'investissements privés et publics, le Québec est la deuxième province en importance avec ses 30,2 milliards de dollars en 1998. L'Ontario demeure la plus attractive et récolte tout près de 60 milliards. Conséquence du développement de ses ressources énergétiques, l'Alberta talonne maintenant le Québec, avec ses 28,3 milliards d'investissements.

Toutefois, le Québec ne récoltera que 18,7 % des investissements des entreprises au Canada en 1998, ce qui demeure inférieur à son poids démographique.

Pour ajouter aux bonnes nouvelles, Statistique Canada a annoncé que les résultats réels provisoires de 1997 se sont avérés supérieurs aux prévisions. Lors de l'enquête de juillet dernier, l'organisme anticipait une hausse de 4,8 % des investissements au Québec et de 11,6 % au Canada. Les plus récents résultats montrent plutôt des croissances respectives de 5,9 % et de 12,2 % pour 1997.

En fait, les statistiques sur les investissements des entreprises ont systématiquement dépassé les prévisions depuis plus d'un an.

### Quelques déceptions

La croissance de 2,3 milliards de dollars des investis-

sements au Québec est concentrée dans quatre secteurs de l'économie. Les utilités publiques, l'habitation, la finance et les transports totalisent plus de 90 % des investissements. C'est d'ailleurs ce qui explique pourquoi les investissements en construction augmenteront plus fortement que ceux en machinerie et outillage en 1998.

Les investissements d'Hydro-Québec et ceux effectués dans le secteur de l'habitation concernent en grande partie des travaux de construction et non l'achat de nouveaux équipements, ce qui a moins d'incidence sur la productivité.

Les plus grandes déceptions proviennent du secteur manufacturier, où les investissements diminueront de 173 M\$ au Québec en 1998 (-4,3 %), une deuxième année consécutive de baisse (-0,7 % en 1997). Cette chute se réalisera surtout dans le domaine de la machinerie et des équipements, notamment dans le domaine des pâtes et papiers et des métaux primaires.

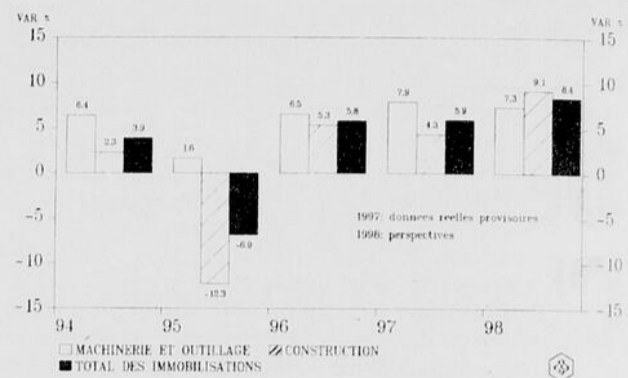
Il n'y a toutefois pas lieu de s'inquiéter outre mesure car il ne faut pas oublier qu'en février, Alcan a annoncé la construction d'une aluminerie de 2,2 milliards à Alma. Étant donné que l'enquête de Statistique Canada a été menée entre octobre 1997 et janvier 1998, cet investissement n'est pas inclus dans les chiffres présentés dans l'enquête.

D'autres entreprises pourraient également annoncer l'injection de sommes importantes durant les prochains mois, ce qui permet de croire que les perspectives pourraient être révisées à la hausse en juillet prochain.

### Environnement stimulant

Cette vigueur des investissements des entreprises découle d'une activité économique vigoureuse en Améri-

## Évolution des investissements des entreprises au Québec



Source : Statistique Canada

Graphique : Mouvement Desjardins

que du Nord et d'une confiance inégale des entrepreneurs. Les profits des entreprises canadiennes ont crû de 16 % en 1997, dont 17,3 % pour les entreprises financières et 15,5 % pour les entreprises non financières. Une économie intérieure soutenue et des exportations stimulées par la faiblesse du dollar ont sollicité l'appareil de production.

Le taux d'utilisation des capacités de production a atteint 86,2 % au troisième trimestre de 1997, le plus haut niveau depuis 1988. Son record avait été établi en 1974 à 87,1 %, soit moins d'un point de pourcentage que le niveau actuel.

Les usines canadiennes et québécoises fonctionnent donc près de leur capacité et on peut difficilement augmenter la production sans agrandir les installations.

Le coût de financement des investissements est actuellement très abordable. Les taux d'intérêt ont considérablement diminué en 1997 et ils devraient demeurer à un bas niveau en 1998. Les profits des entreprises ont également généré d'importantes liquidités qui ne demandent qu'à être investies. De plus, la bonne tenue des marchés boursiers facilite les émis-

sions de capital de risque, à un coût avantageux.

### Le privé demeure prudent

Étant donné que la croissance économique devrait se poursuivre au moins jusqu'en 1999, le moment est encore propice aux investissements. Toutefois, les entreprises privées demeurent prudentes dans leurs décisions d'investissements.

Les effets de la crise asiatique sur l'économie et sur les prix demeurent encore incertains et nos exportations pourraient être touchées. C'est probablement une raison pour laquelle les investissements dans le secteur manufacturier semblent ralentir alors que les entreprises axées sur la demande intérieure, comme l'habitation ou les utilités publiques, conservent une certaine vigueur.



Yves

St-Maurice

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

Pour ceux qui ont le cœur à l'ouvrage!

**Forfait réunion**  
À partir de **60\$** par personne en occ. double

- Hébergement
- Salle de réunion
- Un\* deux ou trois repas
- 2 services de café
- Équipement audio-visuel de base
- Stationnement intérieur
- Frais de service

**Au des Laurentides**

HÔTEL

Manoir Saint-Sauveur

1 800 361-0505  
www.qbc.clic.net/manvic/mss.html

# Entreprendre

## ● Archivex vendue pour 90 M\$

L'un des chefs de file canadiens dans l'entreposage de documents, Archivex, de Montréal, vient d'être vendu pour 90 M\$ au leader nord-américain Pierce Leamy. p. 19

## ● Nouveau laboratoire de pointe au centre-ville de Montréal

Technologies Novimage investira au moins 1 M\$ dans l'ancien immeuble de The Gazette pour y établir un laboratoire qui mettra au point des puces révolutionnaires p. 28

Une convention entre actionnaires?

Obtenez-en un modèle par fax en 5 minutes!

**JURIFAX**  
INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29¢

Pour la liste gratuite:

1-888-JURIFAX

<http://www.jurifax.ca>

# De la croissance ? Clovis Bourgeois n'est plus capable d'en prendre !

Les ventes d'Armoires Fabritec devraient tripler à près de 30 M\$ en 1998

Dominique Froment

Avez-vous des projets pour la prochaine année ? « Non, là je ne suis plus capable d'en prendre », lance Clovis Bourgeois, président et actionnaire unique d'Armoires Fabritec, de Saint-Jean-sur-Richelieu.

C'est vrai que l'homme d'affaires de 52 ans a une grosse bouchée à avaler. En décembre dernier, il a acheté les stocks de vanités (ou coiffeuses-lavabos) et d'armoires de cuisine prêtes à assembler du Groupe Novax, qui veut recentrer ses activités dans les armoires assemblées.

Cette acquisition permet à Fabritec d'entrer chez Ro-Na et chez Sears et de fournir des armoires de cuisine prêtes à assembler à Réno-Dépôt. Jusqu'à maintenant, la PME n'avait vendu à Réno-Dépôt que des armoires assemblées et des vanités de salles de bains. Les activités de prêt à assembler de Novax généreront 7 M\$ de chiffre d'affaires additionnel à Fabritec.

En outre, M. Bourgeois vient de recruter deux importants clients aux États-Unis : les quincailliers Menard's (140 magasins) et Grossman (35 magasins). À lui seul, Menard's garantit 7 M\$ US de ventes à Fabritec.

« Au cours d'un test de deux mois dans un magasin Menard's, 54 % des vanités vendues étaient les nôtres. »

### En forte croissance

Si on fait le compte, le chiffre d'affaires de Fabritec, de 10 M\$ en 1997, devrait donc frôler les 30 M\$ cette année. Fabritec, qui ne vend pas un rond en Ontario, réalisera 50 % de ses ventes aux États-Unis. En plus, la PME a commencé à vendre en Russie, en Allemagne, en France, en Argentine, au Chili et au Brésil.

Pour appuyer cette croissance, M. Bourgeois vient de procéder à des investisse-

ments de 3 M\$; 1,5 M\$ pour acquérir les stocks de Novax et 1,5 M\$ pour agrandir son usine et acheter de la machinerie, notamment pour sa nouvelle chambre de peinture ultramoderne. Son usine a maintenant une superficie de 40 000 pi<sup>2</sup> et son entrepôt, la même taille. L'effectif de Fabritec, qui est actuellement de 85, devrait atteindre 125 d'ici la fin de l'année.

### Le timing était bon

Ancien vendeur d'armoires de cuisine, M. Bourgeois est parti à son compte en 1983. « La récession a acculé à la fermeture quelques fabricants d'armoires. Ça faisait de la place pour moi », raconte-t-il.

Au début, il vend ses armoires de cuisine à des entrepreneurs en construction de la Rive-Sud. Cependant, la récession des années 1990 fait chuter les mises en chantier et le place dans l'embarras. Il a alors 10 employés et un chiffre d'affaires de 1,5 M\$.

En regardant par la fenêtre de son bureau qui donne au sud, M. Bourgeois pense que, pas très loin de là, dans l'est des États-Unis, il doit bien y avoir une petite place pour lui. Il part donc avec ses échantillons sous le bras et s'arrête devant un chantier de construction, au Connecticut.

« Le timing était bon. » Le vendeur aussi, sans doute ! Le promoteur du chantier lui achète 200 armoires de cuisine, non sans être venu visiter son usine auparavant. « Je vous jure que l'usine était propre et qu'on avait fait du bon café ce matin-là. »

Par la suite, M. Bourgeois demande au promoteur immobilier en question s'il ne

## Armoires Fabritec en un coup d'oeil

Activité	fabricant d'armoires de cuisine et de vanités
Siège social	Saint-Jean-sur-Richelieu
Effectif	85
Chiffre d'affaires	10 M\$ (1997)
Marchés	Québec et États-Unis
Actionnaire	Clovis Bourgeois
Année de Fondation	1983

connaîtrait pas un autre constructeur qui aurait besoin de ses armoires. L'Américain lui donne un nom et un numéro de téléphone mais cette fois, le timing est moins bon.

M. Bourgeois devra attendre cinq mois avant que le constructeur sollicité en vain ne le rappelle pour lui demander d'être à son bureau du Connecticut le lendemain matin. « Je lui vends maintenant 2 500 à 3 000 armoires de cuisine par année. » Plus tard, des distributeurs de New York vont grossir la clientèle de Fabritec.

Il y a quatre ans, lors d'une exposition à la Place Bonaventure, une représentante de Réno-Dépôt a visité le stand de Fabritec. Réno-Dépôt,

qui achetait ses vanités à l'étranger, cherchait un fournisseur au Québec. « Deux mois plus tard, des acheteurs de Réno-Dépôt nous ont demandé de concevoir pour eux une ligne de vanités prêtes à assembler. Après ça, on a eu le contrat des armoires de cuisine. »

### Une affaire de service

Son volume important permet à M. Bourgeois d'offrir de bons prix à ses clients,

mais pas assez pour se démarquer de la concurrence. Il admet de plus que ses armoires ne sont pas nécessairement de meilleure qualité que d'autres. « Ça se ressemble pas mal. »

Toutefois, l'homme d'affaires affirme qu'il ne rigole pas avec le service. « Quand je dis à un client que mon camion sera chez lui avec les armoires à 7 h, ça coûtera ce que ça coûtera, je vais être là à l'heure. Au Québec, les clients sont plus patients, mais aux États-Unis, ils n'attendent pas. Surtout si t'es un étranger. Quand tu vends dans un autre pays, tu pars avec deux prises contre toi. C'est à toi de t'arranger pour ne pas te faire retirer au bâton. »

« Une douzaine de personnes handicapées mentalement travaillent pour moi. Je ne vais pas à la messe tous les dimanches, mais ces choses-là sont importantes pour moi. »

Cette philosophie a plutôt bien réussi à M. Bourgeois, qui travaille avec sa femme Yvette et son fils Jonathan. Deux des cinq plus importants constructeurs d'immeubles d'appartements aux États-Unis, Avalon Properties, du Connecticut, et Suffolk Construction, du Massachusetts, sont clients de Fabritec. Tout comme Empire, un gros client de Brooklyn.

M. Bourgeois ne veut pas entendre parler d'expansion pour l'instant, mais ça risque de ne pas durer ! ■

PHOTO: Jean-Guy Percival, LES AFFAIRES

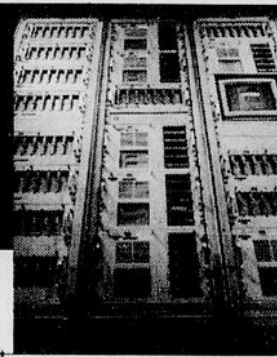
■ Clovis Bourgeois : « J'ai un personnel en or; je ne pourrais pas trouver mieux. »

Des milliers d'entreprises se fient à Microsoft pour gérer leurs affaires. VOUS ÊTES-VOUS DÉJÀ DEMANDÉ À QUI SE FIE MICROSOFT POUR GÉRER LES SIENNES ?

Pour en savoir davantage au sujet de serveurs puissants et fiables pour la gestion de vos affaires, visitez notre site Web au [www.compaq.ca](http://www.compaq.ca) ou appelez-nous au 1 800 567-1616.

© 1998 Compaq Computer Corporation. Compaq est une marque de commerce de Compaq Computer Corporation. Microsoft est une marque déposée de Microsoft Corporation.

COMPAQ



# Le coupe-agrumes de Promotions Atlantiques séduit les Américains

Le créateur de Starfrit occupe le premier rang américain des ventes par infopubs

Martine  
Turenne

**S**on coupe-agrumes sous le bras, Jacques Gatien président-fondateur des Promotions Atlantiques, de Longueuil, part à la conquête du marché américain.

Citrus Express, un appareil qui permet de couper, peler et extraire le jus des oranges et des pamplemousses, fait un malheur aux États-Unis : pour la deuxième semaine consécutive, il occupe le premier rang du fameux *Top ten direct response spots*, le palmarès des infopublicités aux États-Unis, compilé par Jordan Whitney.

Citrus, qui se vend 19,95 \$, a réalisé cet exploit en moins de six semaines sur le marché. « C'est la première fois pour nous que la porte s'ouvre comme ça aux États-Unis », dit M. Gatien.

Et ce n'est qu'un début, ajoute-t-il. Il a en réserve d'autres produits dont une planche à légumes avec contenants intégrés, une jarre à cornichons, un coupe-légumes et d'autres produits qui lui permettront, flaire-t-il, de

■ Jacques Gatien : « Il ne faut pas miser toute sa stratégie sur de savantes analyses ni sur les profils du consommateur-type de l'an 2010. Qui peut savoir ce que réserve l'avenir ? ».

poursuivre son ascension.

Une première, donc, pour Promotions Atlantiques, qui assure la production, la promotion et la distribution de plus de 400 produits, dont les balais Oskar, les détergents Hertel, les Vadrouilles Abeille et produits Starfrit. L'entreprise réalise des ventes annuelles de 120 M\$, dont seulement 10 % sont exportées.

## Deuxième tentative

Jacques Gatien avait déjà tâté le pouls du marché américain voilà quelques années. En vain. « Je n'avais pas la bonne approche, dit-il. Je ne savais pas comment vendre nos produits.

Au Canada, l'approche est plus douce. Aux États-Unis,



c'est du *hard sell*. »

C'est Atlantel, la division marketing de Promotions Atlantique, qui produit les infopublicités de deux à 30 minutes appuyées des services téléphoniques 1-800 et que l'on peut voir sur les nombreux canaux spécialisés. Au fil des ans, Jacques Gatien a compris l'importance de l'emballage et de la mise en marché.

« Le *show* est plus important que le produit, dit-il. Le

contenant, plus que le contenu. »

Lors de sa première tentative pour conquérir le marché américain, Jacques Gatien a fait cavalier seul. « J'avais adopté une approche directe et j'ai eu de la misère, dit-il. Un Américain passait après moi et les ententes faites la veille avec le détaillant ne tenaient plus. »

Il s'est désormais associé avec des spécialistes locaux

et a conclu une entente avec les distributeurs Emson, une division de E. Mishan and Sons. « Je leur ai dit : vous distribuez mon produit, je m'occupe de le fabriquer », raconte M. Gatien.

Il s'est rendu à la foire de Chicago, où il a vendu directement 350 000 Citrus Express. Ces bonnes ventes l'obligent à faire passer sa production de 40 000 unités par mois à quelque 450 000 d'ici 15 jours !

Jacques Gatien prévoit vendre cinq à six millions de Citrus Express aux États-Unis et dans le monde avant la fin de 1998.

Citrus Express, conçu au Québec par deux inventeurs et un designer industriel, est fabriqué en Chine bien que sa lame soit d'origine japonaise. Cela a exigé quatre ans de travail. Citrus Express a déjà son brevet pour 20 pays et de nombreux adeptes dans les pays méditerranéens et au Japon, où l'on mange beaucoup d'agrumes.

D'ici deux ans, Promotions Atlantiques sera chapeauté par Atlantique Internationale. La filiale veillera à adapter

certain produits destinés au marché mondial. Déjà, la ligne Starfrit est revue, corrigée et redessinée pour être distribuée mondialement. L'emballage sera rédigé en cinq langues. Wal-Mart International, filiale de Wal-Mart qui s'occupe des marchés hors États-Unis et Canada, a déjà passé une importante commande.

## Seul maître à bord

Il y a six mois, Jacques Gatien est redevenu le seul maître à bord de son entreprise, se séparant de son directeur du marketing François Desrosiers et de son vice-président-directeur général, Jean-Pierre Ratelle. Ce dernier ne sera pas remplacé.

« On a une entreprise très spécialisée, dit-il. Il est inutile d'imiter le fonctionnement d'une grande entreprise. Il faut garder sa flexibilité, sa capacité de changement. Et puis, il ne faut pas miser toute sa stratégie sur de savantes analyses, sur des profils du consommateur-type de l'an 2010 ! Car qui peut savoir ce que réserve l'avenir ? » ■

## GESTION FINANCIÈRE TALVEST INC.



Avec un actif sous gestion de 60 millions \$ en 1985, Gestion Financière Talvest offre aujourd'hui aux investisseurs canadiens une vaste gamme de 26 fonds d'investissement innovateurs et axés sur la croissance. En 1998, Talvest gère plus de 2 milliards \$ d'actifs. Elle est l'une des sociétés de fonds d'investissement qui connaît la plus forte croissance au Canada et s'appête à devenir un chef de file de l'industrie. Jean-Guy Desjardins, président du conseil et chef de la direction de Talvest, est heureux d'annoncer les nominations de quatre personnes dynamiques au sein de l'équipe de gestion de Talvest, une entreprise qui accorde beaucoup d'importance à ses employés et qui ne vise rien de moins que l'excellence. Ces nominations représentent un jalon important dans l'évolution de Talvest.



MURRAY G. DOUGLAS

Président et chef de l'exploitation

À titre de nouveau président et chef de l'exploitation, Murray G. Douglas veillera à réaliser la vision de Talvest avec leadership, s'assurant de l'engagement de tous les membres de l'entreprise face aux objectifs commerciaux et galvanisant les forces reconnues des équipes de vente et de gestion.

M. Douglas fera profiter Talvest de sa très riche expérience du marketing, de la vente et de l'administration. Avant de se joindre à Talvest, il a été président de Christie Brown, une division de Nabisco, de 1993 à 1997, et fut à l'origine d'une hausse considérable des ventes et des profits au cours de cette période. Ses 25 années d'expérience comprennent également des postes supérieurs dans la vente et le marketing chez Procter & Gamble, Kellogg's Canada et Nabisco.

M. Douglas est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Queen's.



SYLVAIN BROUSSEAU

Vice-président, Marketing et exploitation

À titre de nouveau vice-président, Marketing et exploitation, Sylvain Brosseau sera responsable du développement stratégique et organisationnel de toutes les activités liées au marketing, au service à la clientèle et à la technologie de l'information chez Talvest.

M. Brosseau a une solide expérience en gestion. Avant cette promotion, il a occupé successivement trois postes de gestion clés chez Talvest : directeur, Services informatiques, vice-président, Technologie de l'information et vice-président, Opérations et technologie. Depuis son arrivée chez Talvest en 1992, M. Brosseau a été responsable de la planification et de la mise en oeuvre de nombreux projets d'envergure.

M. Brosseau est titulaire d'un baccalauréat en sciences de l'Université du Vermont et d'une maîtrise en sciences de l'Université McGill.



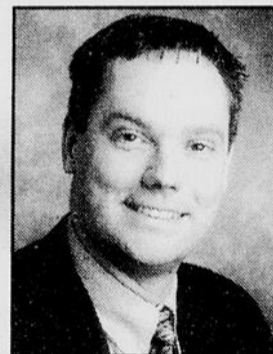
ROBERT TRÉPANIÉRIER

Vice-président, Technologie de l'information

Comme vice-président, Technologie de l'information, Robert Trépanier sera essentiellement responsable du développement stratégique et de la mise en place de systèmes et applications informatiques de pointe. Il relèvera directement de Sylvain Brosseau, vice-président, Marketing et exploitation.

M. Trépanier compte plus de 11 années de solide expérience en technologie de l'information, période au cours de laquelle il a occupé des postes supérieurs chez Talvest et dans plusieurs grandes sociétés canadiennes. Il s'est joint à Talvest en 1995 à titre de directeur adjoint, Technologie de l'information et fut nommé directeur, Technologie de l'information en 1997. Depuis son arrivée chez Talvest, il a joué un rôle prépondérant dans l'élaboration et le lancement de nombreuses initiatives technologiques.

M. Trépanier est titulaire d'un baccalauréat en sciences informatiques de l'Université du Québec à Montréal.



GUY ARCHAMBAULT

Vice-président, Ressources humaines

Dans son rôle de vice-président, Ressources humaines, Guy Archambault sera responsable d'implanter les stratégies et politiques de développement de la fonction Ressources humaines de Talvest.

Les compétences et l'expérience de M. Archambault en font le candidat idéal à ce nouveau poste. Au fil de ses 13 années de carrière dans les ressources humaines, notons des responsabilités reliées au développement organisationnel, à la formation, au recrutement et à la planification de la relève. Comme membre de plusieurs comités de cadres supérieurs, il a également joué un rôle clé en planification stratégique. M. Archambault occupait récemment le poste de directeur des Ressources humaines dans une importante entreprise canadienne de gestion de documents.

M. Archambault est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'École des hautes études commerciales de l'Université de Montréal.

Gestion Financière Talvest est une société spécialisée dans les fonds d'investissement, filiale de Les Placements T.A.L. ltée. Chef de file canadien en gestion de placements, T.A.L. est présente sur les marchés financiers mondiaux avec un actif de 38 milliards \$. Les Fonds Talvest sont distribués exclusivement par l'intermédiaire de courtiers, de négociants en fonds d'investissement et de planificateurs financiers. Talvest possède des bureaux à Montréal, Toronto, Vancouver, Calgary et Halifax. Talvest a un site internet : [www.talvest.com](http://www.talvest.com)

Selon vos habitudes d'appels. S'applique aux clients inscrits à un programme Avantage. 15 \$ d'interurbain minimum par mois.



ne faites rien  
ne demandez rien

é c o n o m i s e z  
**25**%

**A U T O M A T I Q U E M E N T**

Dès janvier, les clients d'affaires de Bell profitent du nouveau programme d'économie *Avantage Optimum*<sup>MC</sup>. Que votre entreprise soit grande ou petite, vous obtiendrez automatiquement une réduction supplémentaire de 25 % en moyenne sur vos interurbains et sur votre service d'appels sans frais. De plus, ce programme simplifié s'ajustera automatiquement selon votre volume d'appels mensuel. Il vous assure donc les meilleures économies de Bell. Votre vie sera plus simple et vos économies plus importantes grâce à la solution d'affaires

*A v a n t a g e* **|** *O p t i m u m*



En affaires, il n'y a que des solutions.

## MethylGene : financement privé de 15,8 M\$

Denise  
Proulx

La société MethylGene, de Ville Saint-Laurent, vient de lever 15,8 M\$ de capital dans sa deuxième ronde de financement privé.

Il viendra appuyer ses programmes de recherche et de développement liés à des médicaments.

Les investisseurs sont le Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ), la Société Innovatech du Grand Montréal, Investissement BioCapital, Sofinov, GeneChem Technologies Venture Fund

Capital, Fonds de découvertes médicales canadiennes, Corporation Placements Banque Royale et Dacha Capital.

Avec ce financement, le total des investissements dans le capital-actions de l'entreprise s'élève maintenant à 24,3 M\$.

Les plates-formes scientifiques de MethylGene comprennent trois approches distinctes et brevetées pour lutter contre le cancer et d'autres maladies au moyen de nouvelles molécules antisens, de boucles d'ADN en épingles à cheveux et de petites molécules.

les. ■

### Sainte-Hénédiine Nutrinor • 5 M\$

Nutrinor, de Saint-Bruno, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, projette de construire une usine d'extraction du canola dans la région de Québec. L'investissement de 5 M\$ serait fait en partenariat avec Unicoop. Le canola est une graminée avec laquelle on produit de l'huile et du tourteau. L'usine traiterait 25 000 tonnes de graines de canola par année. La culture du ca-

nola est actuellement concentrée dans des régions du Bas-Saint-Laurent, de l'Abitibi et du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Nutrinor en centralisera la transformation à l'usine de Sainte-Hénédiine. ■

### Joliette Bridgestone-Firestone • 5 M\$ de plus

L'usine Bridgestone-Firestone de Joliette recevra une aide remboursable de 5 M\$ de Québec et d'Ottawa pour son projet d'investissement

de 68,3 M\$, en cours de réalisation.

La contribution a été faite dans le cadre de l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement industriel.

Ces investissements feront passer la capacité de production de l'usine de 14 000 à 18 000 pneus par jour et faciliteront l'introduction de technologies plus performantes à la suite de l'agrandissement des installations de façon substantielle.

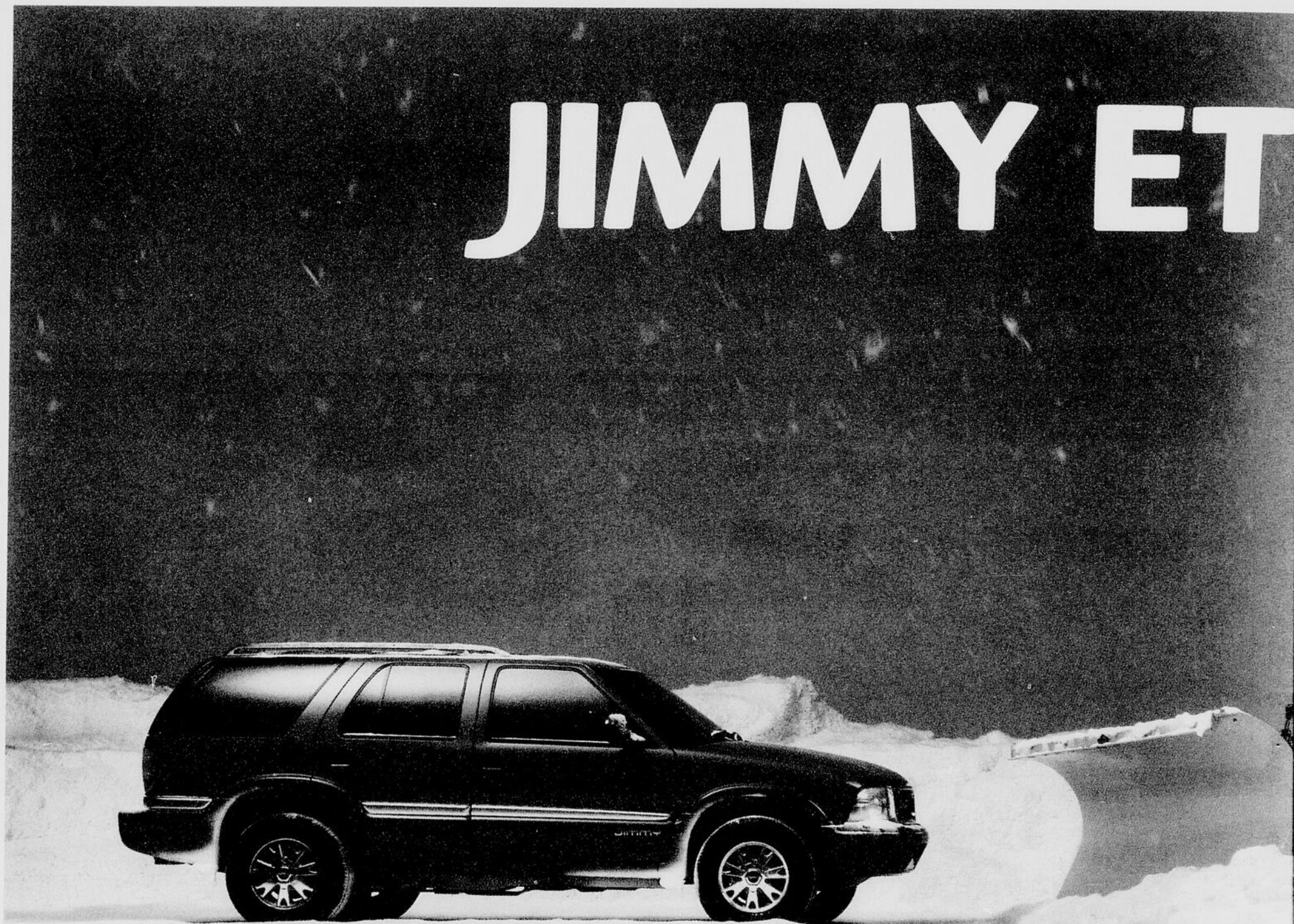
Quelque 70 nouveaux emplois sont ainsi créés, faisant passer le nombre des em-

ploqués de l'usine à 980. ■

### Val D'Or Mine Sigma • 3 M\$

Mines McWatters, propriétaire de la mine Sigma, de Val D'Or, investira 3 M\$ pour récupérer environ 9 000 onces d'or dans une fosse à ciel ouvert. L'exploitation durera six mois. Les onces d'or sont offertes au coût unitaire de 200 \$ à 250 \$ US. ■

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



**Petit... mais costaud!** Le Jimmy SLT n'est pas du genre à se laisser impressionner. Avec son système Insta-Trac qui permet de passer de 2 à 4 roues motrices à la volée et ses équipements intérieurs luxueux — dont les sièges chauffants disponibles en option — on peut dire qu'il se rit des intempéries, comme des obstacles. *Le nouveau Jimmy SLT 1998 est incontestablement le roi de la jungle urbaine.*

TROIS LETTRES QUI EN DISENT LONG



# Sextant Avionique obtient un prêt de 9,9 M\$

Denise  
Proulx

**S**extant Avionique s'est vu attribuer un prêt de 9,9 M\$ remboursable sur 15 ans par le ministère de l'Industrie du Canada (programme Partenariat technologique Canada). L'entreprise, installée à Saint-Laurent, entreprendra trois projets de recherche liés aux nouveaux aéronefs de Bombardier. Dans un premier temps, elle fournira un système avionique complet pour le modèle Dash 8-400, travaillera au système de

commande de vol du nouveau *Regional Jet* de 70 places, le CRJ 700, et réalisera les commandes de vol et le collimateur tête haute de l'avion d'affaires *Global Express*.

Ces investissements contribueront à la création de 169 emplois sur une période de cinq ans dans la région de Montréal. ■

**Rimouski**  
**Supermarché GP •**  
**2,8 M\$**

Guy Pelletier, président et

chef de la direction des **Supermarchés GP**, annonce la rénovation du **Supermarché GP** de Rimouski, au coût de 2,8 M\$. Les supermarchés GP ont un chiffre d'affaires de 125 M\$ et gèrent 13 magasins d'alimentation. L'entreprise procure du travail à 850 personnes. ■

**Saint-Elzéar**  
**Coop forestière**  
**Saint-Elzéar • 1 M\$**

L'Association coopérative

forestière de **Saint-Elzéar**, en Gaspésie, compte investir 1 M\$ en 1998 afin d'ajouter de nouveaux équipements de transformation à sa scierie. Cet investissement complète celui de 5 M\$ réalisé en 1997.

L'argent investi permettra à l'entreprise de consolider sa place sur le territoire canadien tout en élargissant son marché aux États-Unis, en Europe et au Moyen-Orient.

La Coop procure du travail à 160 personnes dans la zone de la baie des Chaleurs. La scierie possède un contrat d'aménagement et d'approvi-

sionnement (CAAF) de 100 000 m<sup>3</sup> de bois et elle achète environ 30 000 m<sup>3</sup> supplémentaires chez les producteurs privés. Elle compte augmenter ces achats de 10 000 m<sup>3</sup> en 1998. ■

**Saint-Alexis-des-Monts**  
**Pourvoirie Simdar •**  
**1M \$**

Quatre nouvelles bâtisses comportant chacune quatre unités de chalets en rangée sont présentement en cons-

truction à la **Pourvoirie Simdar**, à Saint-Alexis-des-Monts. Cet investissement d'une valeur de 1 M\$ permettra de créer cinq nouveaux emplois et favorisera la consolidation des 45 emplois actuels. Simdar est la seule pourvoirie au Québec à faire partie du réseau **Hôtellerie champêtre** regroupant 27 auberges et hôtels de villégiature indépendants du Québec. ■

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

# GOLIATH



Pour plus d'information, composez sans frais le 1 800 463-7483 ou visitez [www.gmcanada.com](http://www.gmcanada.com)<sup>MC</sup>.



Même quand on s'amuse, un téléphone sans fil peut être très, très pratique. Surtout s'il vous offre une couverture immédiate d'un océan à l'autre comme le téléphone SCP Clearnet. Et comme vous n'avez aucuns frais de mise en service à payer, aucun contrat à signer, une garantie « argent remis » de 30 jours sur le téléphone et des forfaits mensuels incluant 100 minutes de temps d'appel pour aussi peu que 20 \$, le SCP Clearnet est beaucoup moins cher à utiliser qu'un cellulaire. Qu'attendez-vous ? Le futur est simple.

20 \$ par mois  
100 minutes en tout temps

30 \$ par mois  
100 minutes en tout temps  
+ illimité les fins de semaine

**clearnet**<sup>TM</sup>

scp

numérique



Appelez le 1 888 CLEARNET™ (1 888 253-2763) ou visitez notre site web au [www.clearnet.com](http://www.clearnet.com) pour plus de détails. Vendu à la boutique Clearnet située au 950, rue Sainte-Catherine Ouest à Montréal et chez les marchands participants de :



# Pierce Leahy achète Archivex pour 90 M\$

La québécoise est l'un des chefs de file canadiens dans l'entreposage de documents

Gilles Lajoie  
Denise Proulx

L'un des chefs de file canadiens dans l'entreposage de documents, Archivex, de Montréal, est passé aux

mains du leader nord-américain Pierce Leahy dans une transaction évaluée à 90 M\$.

La firme Archivex, qui compte quelque 200 employés, occupait le quatrième rang dans son domaine en

Amérique du Nord.

Ses entrepôts peuvent contenir jusqu'à 4 M de pi<sup>3</sup> de documents, loin derrière les 63 M de pi<sup>3</sup> de capacité d'entreposage du colosse américain, qui a terminé son

dernier exercice avec un profit avant intérêt, impôt et amortissement de quelque 51,5 M\$ US sur un chiffre d'affaires de 183,5 M\$ US.

## 14 succursales d'Archivex

Grâce à cette transaction, Pierce Leahy a fait l'acquisition des 14 succursales d'Archivex, qui sont situées notamment à Montréal, Québec, Toronto, Winnipeg et Calgary.

Les deux parties espèrent clore la transaction d'ici le 2 avril.

Archivex est détenue par Richard Ingram, président du conseil, et John Richardson, président. M. Richardson a refusé de révéler la participation des actionnaires et le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Pierce Leahy exploitait déjà des bureaux à Montréal, à Calgary et à Toronto, où se

trouve le siège social de sa filiale canadienne. Ce siège social déménagera toutefois à Montréal.

« C'est un marché en consolidation. Et il y a des synergies à faire avec cette transaction », a dit M. Richardson pour expliquer la vente de la société.

Le président du conseil et chef de la direction de la société américaine, Peter Pierce, a refusé de parler de l'entente.

« Cette transaction générera des économies d'échelle chez Archivex et améliorera son efficacité », souligne un communiqué de Pierce Leahy.

M. Richardson a précisé que lui et M. Ingram continueront d'assumer la direction de la nouvelle entreprise.

## Consortium privé Inforef

Le président d'Archivex a précisé que l'accord ne modi-

fiera en rien la participation de la société au sein du consortium privé Inforef, qui réalise actuellement l'informatisation des registres fonciers du ministère de la Justice du Québec.

Archivex est partenaire du projet avec Bell Sygma, le Groupe DMR et Notarius, filiale de la Chambre des notaires. ■

## Thibault & Brunelle acquise par Artic Group

La société produit 292 tonnes de glace par jour

Le producteur de glace Thibault & Brunelle, de Montréal, est l'une des cinq entreprises acquises récemment par Artic Group, de Winnipeg.

Fondée en 1912, Thibault, qui emploie 27 personnes à temps plein, produit 292 tonnes de glace par jour.

Cette glace propre à la consommation est vendue principalement aux dépanneurs et aux diverses stations d'essence.

Thibault fournit toute la glace aux distributeurs Glace Carnaval, de Montréal, et Capital City Ice, d'Ottawa, elles aussi acquises par Artic Group.

Les deux autres sociétés passées dans son giron sont de l'Ontario : Iceco et Great Lakes Ice.

## Revenus de 13 M\$

Les revenus des cinq entreprises, qui totalisent 13 M\$,

permettront à Artic Group de porter son chiffre d'affaires à 42 M\$. Chaque entité garde son autonomie et la direction de Thibault & Brunelle reste en place.

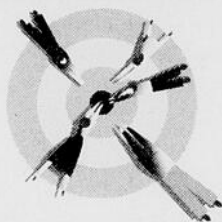
« Il y a une vague de regroupements en Amérique du Nord pour rendre l'industrie de la glace plus efficace », a expliqué aux AFFAIRES Serge Beaudet, directeur des finances et actionnaire de Thibault & Brunelle. (DF) ■

## Formation sur mesure de l'UQAM

SESSIONS PUBLIQUES DE FORMATION CONTINUE *La course au savoir !*

Le temps est venu de choisir vos outils !

TOP\*... dans le coffre à Outils d'avril



FORMATION	FORMATEUR	AVRIL
Comment faire un bon plan de marketing	Pierre Filiatrault	2 (complet)
Planification de la démarche qualité	Yves Lacroix	7-8
Prévenir et résoudre les conflits	Solange Cormier	7-8
L'arbitrage de griefs	Noël Mallette	20-21
Conduisez une entrevue de sélection efficace	Carole Lamoureux	21-22
Le réseautage, stratégie de relations publiques	Danielle Maisonneuve	23
Gestion de projets	Brian Hobbs	28-29
Comment faire un bon plan de marketing	Pierre Filiatrault	29



\*Tous les Outils pour Performer

LA PLUPART DE NOS FORMATIONS PEUVENT ÊTRE OFFERTES AU SEIN DE VOTRE ORGANISATION SELON VOS BESOINS SPÉCIFIQUES.

INSCRIPTIONS  
(514) 987-4068

UQAM



TRANSFERT  
TECHNOLOGIES  
COMMERCIALISATION  
CAPITAL



Bertrand Cayrol



André Duquenne

M. Bernard Coupal, président de T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>/Bio et de T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>/Info, des sociétés de valorisation technologique satellites de Sofinov, a le plaisir d'annoncer les nominations de M. Bertrand Cayrol au poste de vice-président de T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>/Bio, et de M. André Duquenne au poste de vice-président de T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>/Info.

Ingénieur chimiste de formation, M. Cayrol est titulaire d'un doctorat en chimie de l'Université McGill. Il a fait ses premières armes dans le milieu universitaire, notamment en recherche à l'Université de technologie Chalmers, en Suède, et à l'Université d'Orsay, en France. Il a également été professeur au Département de génie chimique de l'Université de Sherbrooke pendant douze ans. M. Cayrol a travaillé comme conseiller auprès de SNC-Lavalin, et a su développer au fil des années une vaste expertise dans le secteur des technologies de pointe, et plus particulièrement en biotechnologie. Il a ainsi été successivement directeur de projets à l'Institut de recherche en biotechnologie et cofondateur de Biocosme, une société spécialisée dans le financement d'entreprises en biotechnologie. Avant de se joindre à T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>/Bio, M. Cayrol était vice-président de la Société Innovatech du Grand Montréal, qu'il a d'ailleurs contribué à mettre sur pied.

Spécialiste en gestion de capital de risque et en transfert de technologies, M. Duquenne occupait précédemment le poste de vice-président de la Société Innovatech du Grand Montréal, qu'il a également contribué à mettre sur pied. Titulaire d'une maîtrise de l'École nationale d'administration publique du Québec, il a réalisé divers mandats stratégiques au sein de l'Administration québécoise où il a notamment occupé le poste de secrétaire général de l'Office québécois du commerce extérieur. Il a par ailleurs agi comme conseiller auprès de nombreuses entreprises de secteurs de pointe. M. Duquenne est membre actif de la Licensing Executives Society, une association internationale se consacrant aux transferts de technologies.

Créées par Sofinov, filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, et la Banque de développement du Canada, avec la participation d'autres investisseurs, dont la Société Innovatech du Grand Montréal, T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>/Bio et T<sup>2</sup>C<sup>2</sup>/Info ont pour mandat d'assurer la valorisation du portefeuille technologique des universités, des centres de recherche publics et privés, ainsi que des entreprises du Québec dans les secteurs des sciences de la santé, des technologies de l'information et des télécommunications.

LES AFFAIRES

Guide des services aux entreprises

En kiosque le 21 mars 98

# Agroalimentaire : des embâcles à défaire

Le défi : assurer la croissance en protégeant les producteurs

Michel  
Clermont

La Conférence sur l'agriculture et l'agroalimentaire québécois, qui s'est déroulée du 4 au 6 mars à Saint-Hyacinthe, aura permis de dégager des objectifs clairs : doubler les exportations du secteur à quatre milliards de dollars d'ici 2005, grâce à des investissements de 7,5 milliards qui créeront 15 000 emplois.

L'objectif de la croissance était partagé par l'ensemble des participants à la Conférence. Elle est d'ailleurs largement amorcée depuis quelques années puisque, de 1992 à 1996, les exportations québécoises en agroalimentaire ont augmenté de 61 %.

Cependant, derrière ce large consensus se profile une série de problèmes qu'il faudra régler rapidement.

La sécurité de revenu des agriculteurs doit-elle être

basée sur les coûts moyens de production ou sur les revenus totaux de la ferme ? Le débat peut sembler sibyllin, mais il revêt une grande importance si l'on veut favoriser la croissance.

Malgré les nombreuses critiques formulées à l'endroit du système actuel, l'Union des producteurs agricoles (UPA) l'a âprement défendu. Le premier ministre Lucien Bouchard a bien résumé les débats sur la question : « Il y a consensus sur la nécessité de maintenir les outils de financement et la sécurité du revenu des producteurs. Mais il y a des réticences à changer les systèmes actuels, même si on reconnaît que ce n'est pas équitable ni efficace. Ces réticences sont étonnantes, d'autant plus que les systèmes actuels ne sont pas conformes à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). »

En effet, le gouvernement fédéral consulte présentement les provinces sur un nouveau système de sécurité de revenu en prévision de la prochaine ronde de négociations de l'OMC qui pourrait s'amorcer dès 1999.

À l'issue du dernier huis clos de la Conférence, le premier ministre a formulé ce qu'il a appelé une « hypothèse séduisante » en vertu de laquelle le gouvernement s'engagerait à un financement stable et prédéterminé pour une période de sept ans. Ce régime, que Québec se donne sept mois pour mettre sur

le pied, serait basé sur le revenu global de chaque producteur au lieu du coût moyen de production.

Le président de l'UPA, Laurent Pellerin, a déclaré aux AFFAIRES que ses membres avaient déjà demandé à l'UPA de « regarder ça ». Il a cependant ajouté que « si on fait ça, il faudra être prêt à ce que les agriculteurs se retirent de certaines productions moins rentables. »

## Partage du risque

Tout au long de la Conférence, l'UPA a insisté sur le partage du risque entre producteurs, transformateurs et le gouvernement. Le président de l'UPA a même présenté un scénario de croissance qui s'apparente à celui que le premier ministre a exposé en fin de conférence.

M. Pellerin a cependant posé une question claire à laquelle l'État et les transformateurs devront répondre : « Si nous augmentons nos productions, avons-nous un engagement ferme que nous allons trouver preneur ? Peut-on promettre un retour sur l'investissement à nos producteurs ? »

Au lendemain de la Conférence, le président de l'UPA admettait qu'on n'avait pas encore répondu à sa question. Il se disait cependant encouragé. « Si on met sur papier une politique agricole jusqu'en 2005, ce sera un pas important en avant. » ■

## Production québécoise de lait, de porc et de poulet, 1971-1995

	1971	1981	1991	1995
Lait (000 tm)	2 951	2 896	2 793	2 851
Porc (000 têtes)	1 799	4 736	4 550	5 109
Poulet (000 têtes)	73 258	86 914	118 091	133 611

Source : MAPAQ

Tableau : LES AFFAIRES

## Une politique agricole claire

La Conférence de Saint-Hyacinthe avait deux temps : le mercredi, plus de 300 intervenants étaient présents; jeudi et vendredi, le Forum des décideurs, présidé par Lucien Bouchard, abordait les enjeux fondamentaux de l'exercice.

Or, en fin de journée mercredi, on a demandé aux participants quel était l'enjeu le plus déterminant dans une dynamique d'accélération de la croissance. Les résultats apparaissent au tableau ci-dessous. Ils montrent bien les préoccupations différentes qu'ont les producteurs agricoles et les transformateurs. (MC) ■

## Parmi les enjeux identifiés, quel est celui qui vous apparaît le plus déterminant dans une dynamique d'accélération de la croissance ?

Choix	Producteurs agricoles	Transformateurs alimentaires
Prix des produits agricoles	3 %	6 %
Qualité des produits	3 %	6 %
Sécurité des revenus agricoles	12 %	0
Développement d'une stratégie d'exportation	5 %	36 %
La recherche et la formation	12 %	3 %
Faciliter l'accès au capital	3 %	0
Avoir une politique agricole et agroalimentaire claire	59 %	36 %
Levée des contraintes environnementales	3 %	13,5 %

Tableau : LES AFFAIRES

## Un succès sur toute la ligne pour All-Teck!

Mario Cadorette, président de Stores All-Teck P.T.B. inc., est un visionnaire hors ligne. En quelques années, il a transformé sa petite entreprise de fabrication de stores pour devenir

l'un des plus importants manufacturiers nord-américains. L'équipe d'automatisation du CRIQ a contribué à optimiser la production de l'entreprise, en appuyant All-Teck dans sa transition d'un mode d'exploitation manuel à un mode entièrement automatisé. All-Teck a pu ainsi s'imposer dans un marché hautement concurrentiel.

Depuis plus de 25 ans, le CRIQ supporte la croissance des entreprises québécoises, ici comme à l'étranger, grâce à son engagement dans le développement et la veille technologiques ainsi que dans la normalisation et la conformité aux normes en vigueur sur les marchés.

Au service de l'industrie québécoise

**CRIQ**

CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Pour nous joindre :  
à Québec : (418) 659-1550  
1 800 667-2386,  
à Montréal : (514) 383-1550  
1 800 667-4570

## Les Systèmes d'Intelligence Marketing

### 7 CONFÉRENCES

MARKET-INTELLIGENT ENTERPRISE™

M. Harris Gordon,  
Associé, Price Waterhouse (Boston)

LE MARKETING RELATIONNEL

Dr. Glenn T. Stoops,  
Directeur général recherche marketing et gestion de catégorie, Coca-Cola (Atlanta)

LA PRODUCTIVITÉ DES VENTES

M. Bruce Cleveland,  
Vice-président marketing, Siebel Systems (San Francisco)

LA SEGMENTATION DE MARCHÉS

Mme Louise Touchette,  
Chef Divisionnaire Segmentation des marchés, Bell Canada (Montréal)

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Dr. John Berry,  
Directeur marketing global, General Electric (Washington DC)

L'ENTREPOSAGE/MINAGE DE DONNÉES

M. Cal Rosen,  
Conseiller principal, Price Waterhouse (Toronto)

LE SERVICE À LA CLIENTÈLE

M. Maurice C. Marchand,  
Directeur relations avec la clientèle et ombudsman, Standard Life (Montréal)

Augmenter la loyauté de vos clients en bâtissant une relation avec eux



INFORMATIONS & RÉSERVATIONS  
514-499-1391 ou  
www.marketing-montreal.com

ASSOCIATION  
MARKETING  
DE MONTREAL

MEMBRE  
AMERICAN  
MARKETING  
ASSOCIATION

LE  
réseau marketing

EN COLLABORATION AVEC

Price Waterhouse

PARTENAIRES  
MAJEURS:



Industrie Canada Industry Canada

CLUB DE MARKETING UQAM

AIR CANADA



CDMA

ACMD

COLLOQUE D'UNE JOURNÉE  
LE 26 MARS 1998 HÔTEL WESTIN MONT-ROYAL, MONTRÉAL

# Histoires d'horreur sur le lait

Entre autres problèmes : les volumes de lait disponibles pour l'exportation sont trop faibles

Michel  
Clermont

Si le premier ministre **Lucien Bouchard** a annoncé, à l'issue de la *Conférence sur l'agriculture et l'agroalimentaire québécois*, qu'un comité décisionnel réunissant producteurs et transformateurs laitiers remplacerait l'ancien comité consultatif dit « d'harmonisation » du secteur et qu'il le présiderait lui-même, ce n'est pas sans raison.

Tout au long de la Conférence, il avait entendu des histoires d'horreur sur le lait.

**Claude Lambert**, du **Conseil de l'industrie laitière**, a ouvert le bal en déclarant que « pour le fromage, dans le nord-est des États-Unis, on est là sur la qualité, mais on se fait dire : vous êtes cher et vous n'êtes pas toujours présents ».

Peu après, **Gaston Lajoie** de **Lactel**, a affirmé : « Les volumes de lait disponibles pour l'exportation sont trop faibles. Lactel doit s'approvisionner à 50 % ailleurs pour ses exportations. On pourrait augmenter l'exportation du lait de 10 % si on en avait. »

**Marcel Ostiguy**, des **Aliments Carrière**, n'en revenait pas : « J'ai longtemps été scandalisé d'entendre que **Saputo** manquait de lait. Aujourd'hui, c'est Lactel ! Il y a quelque chose qui ne marche pas ! » Le ministre d'État de l'Économie et des Finances, **Bernard Landry**, a renchérit : « On a vu une usine de transformation qui fonctionnait à 20 % de sa capacité faute de lait. C'est un problème insupportable ! »

## Rapport de force

**Jacques Cartier**, président d'**Agropur**, a replacé le débat dans un contexte plus large. « Il faut assurer aux transformateurs dans tous les domaines la disponibilité des matières premières. C'est le rapport de force entre producteurs et distributeurs qu'il faut modifier », a-t-il déclaré aux AFFAIRES.

Il a ajouté que la gestion de l'offre dans le secteur laitier devait, au départ, sécuriser les revenus des producteurs. « On a restreint l'offre et la consommation. Les volumes restreints ont créé de plus en plus de règlements. »

Il a précisé que la consommation de fromage aux États-Unis était supérieure de quatre kilos par personne à celle du Canada et qu'il y avait là une perspective de croissance de l'industrie fromagère québécoise de 22 % tout en assurant aux producteurs laitiers

les prix intérieurs.

M. Cartier se dit « satisfait de façon minimale » des résultats de la conférence. Il

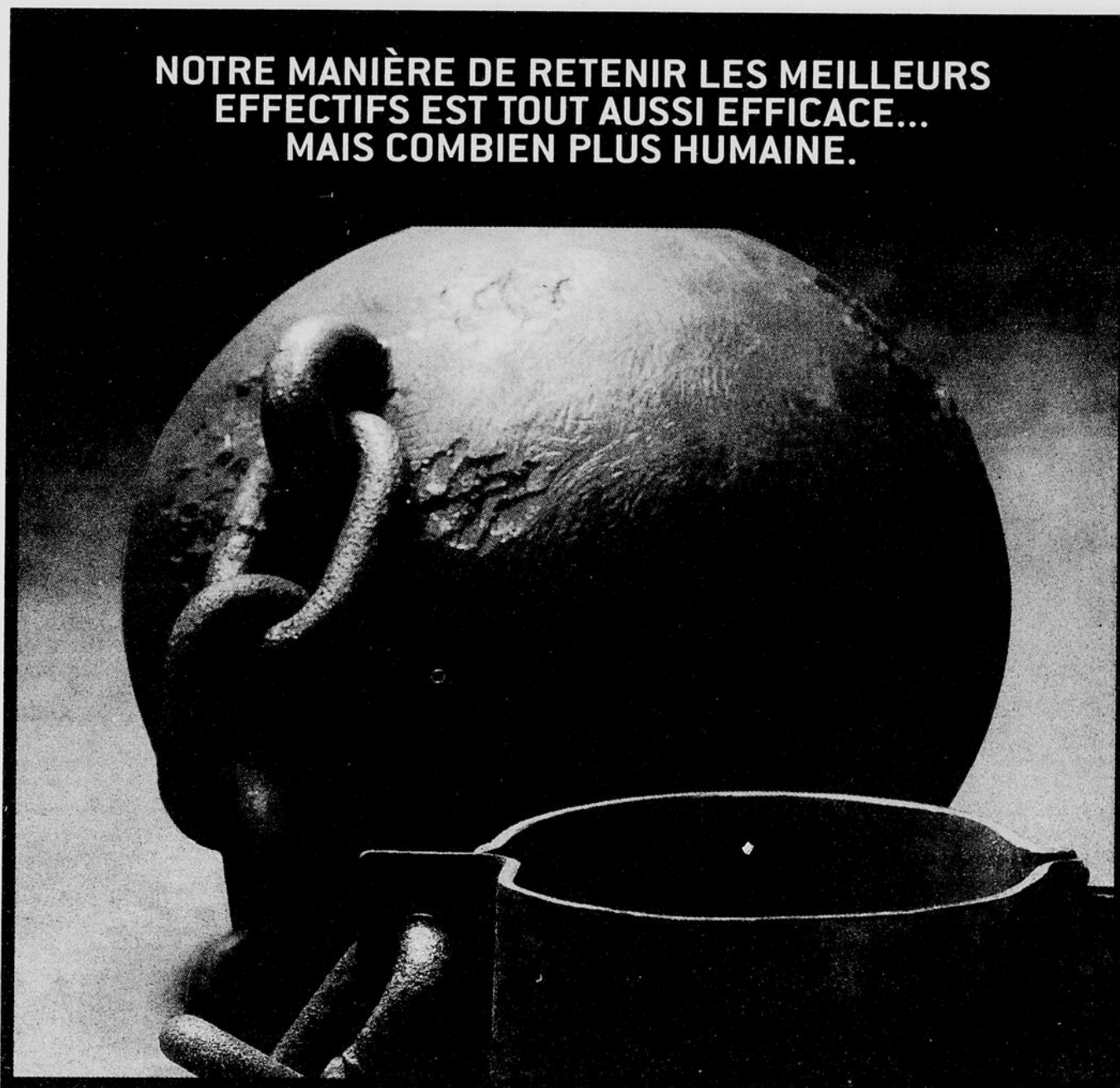
considère que l'élément le plus important pour le secteur laitier est sans doute la mise sur pied d'un comité de

concertation qui verra à définir une stratégie d'approvisionnement et d'exportation.

Il note cependant qu'il n'y a

pas sur ce plan d'« engagement de résultats » et que « lorsqu'on en est rendu au point qu'il faut que ce soit

le premier ministre lui-même qui préside le comité, c'est qu'il est urgent de changer certaines choses... » ■



NOTRE MANIÈRE DE RETENIR LES MEILLEURS EFFECTIFS EST TOUT AUSSI EFFICACE... MAIS COMBIEN PLUS HUMAINE.

La lutte pour attirer les meilleurs talents a déjà commencé. De récentes études démontrent que la rémunération globale joue un rôle grandissant lorsqu'il est question d'attirer et de retenir les meilleurs talents. La rémunération globale peut faire encore bien plus.

Harmonisée à votre stratégie d'affaires, une combinaison d'avantages sociaux et de rémunération bien conçue peut représenter un puissant outil de motivation qui encourage la croissance tant de votre capital humain que de votre entreprise. Pensez simplement aux économies qu'une réduction du roulement de votre personnel — même de quelques points — pourrait vous faire réaliser. Dans la lutte pour attirer les meilleurs talents, vous possédez déjà les outils pour vaincre. Nous pouvons vous démontrer comment les utiliser de la meilleure manière pour votre entreprise. Pour en savoir davantage sur la conception de programmes de rémunération pouvant améliorer le rendement de votre entreprise sur ses investissements en capital humain, communiquez avec le bureau de Watson Wyatt de votre région ou composez le 1-800-851-4346. Visitez également notre site web dont l'adresse est [www.watsonwyatt.com](http://www.watsonwyatt.com).

**W** Watson Wyatt

La stratégie à l'œuvre<sup>SM</sup>

Calgary (403) 237-7373 • Montréal (514) 284-1055 • Ottawa (613) 238-1000 • Toronto (416) 862-0393 • Vancouver (604) 688-6211

# Nouvelle étude de Léger & Léger sur les valeurs des Québécois

L'analyse révèle des générations aux antipodes

Martine  
Turenne

Les Québécoises âgées de plus de 35 ans sont sensibles aux valeurs d'harmonie, de douceur et de justice. À l'opposé, les hommes de moins de 35 ans sont dans un esprit plus belliqueux, ils aiment l'aventure, le désordre, le danger.

« Il y a un véritable fossé entre ces deux générations, dit Jean-Marc Léger, président du Groupe Léger et Léger. Elles sont diamétralement opposées. »

Avec son modèle de recherche appelé sémiométrie, la firme de consultants marketing a scruté l'âme des Québécois et recréé leur système de valeurs. Les résultats préliminaires démontrent une population qui tanguent entre quatre pôles de valeurs : le plaisir versus la morale, l'harmonie versus l'opposition.

La méthode sémiométrique, inventée par la firme française Sofres, quatrième groupe mondial de recherche marketing, est utilisée par Léger et Léger depuis l'alliance conclue entre les deux groupes l'an dernier. Elle permet de sonder la conscience d'une manière autrement plus subtile et sophistiquée que par le passé.

Il y a quelques mois, 2 000 Québécois ont reçu un questionnaire où figuraient 210 mots, en majorité issus de la



■ Jean-Marc Léger.

Bible. « Des mots intemporels, universels », dit Jean-Marc Léger. Non univoques, non consensuels.

Le répondant devait déterminer pour chacun de ces mots le degré de plaisir ou de déplaisir qu'il lui inspirait. Une appréciation dégradée sur une échelle de sept points, de -3 à +3, en passant par zéro, la neutralité. « C'est effrayant la sensibilité que les gens portent aux mots », dit Jean-Marc Léger. Quand on note des mots, on porte aussi un jugement plus vaste sur la vie, sur ses valeurs.

La sémiométrie permet d'outrepasser les modes ou le politiquement correct, explique le président du Groupe Léger et Léger. « Si je demande à quelqu'un s'il aime les immigrants, il répondra oui, bien sûr. Mais si je lui demande d'apprécier le mot

étranger sur une échelle de sept, je saurai bien mieux s'il est ou non xénophobe. »

Un volet habitude d'achats est venu compléter le questionnaire. Le Groupe Léger sait d'ores et déjà, à partir de résultats embryonnaires, que les propriétaires de voiture japonaise aiment plus à rire que ceux qui possèdent une voiture américaine, pour qui les mots doute et méfiance ont été très bien notés !

Les premiers résultats de cette recherche, qui a duré trois mois, révèlent un Québec fracturé en deux : d'un côté, les femmes âgées de plus de 35 ans, de l'autre, les hommes de moins de 35 ans. « Ces deux groupes sont aux extrêmes, dit Jean-Marc Léger. Plus nuancés, les hommes de plus de 35 ans et les femmes de moins de 35 ans ont été moins monolithiques dans leurs réponses. »

Quels sont donc les mots favorisés et ceux qui sont honnis ? Chez les femmes de 35 ans et plus, que Jean-Marc Léger classe dans la catégorie harmonie, les mots poésie, écrire, paix, fleur, justice, moelleux et maternel ont été surnotés. À l'inverse, ces femmes ont détesté les mots fusils, chasse, acharnement, danger. Ce groupe d'âge, dit Jean-Marc Léger, est celui qui a été le plus cohérent, le plus clanique, aussi : « Ce sont ces femmes qui vont créer les grandes tendances

de demain », dit-il.

Les hommes de la même catégorie d'âge ont répondu moins en bloc, note Jean-Marc Léger. « Leurs valeurs sont plus floues, dit-il. Mais on en connaît assez pour les savoir conservateurs, les deux pieds sur terre et la tête, pas du tout dans les nuages : ils ont noté très favorablement les mots commander, concret, commerce, économiser, construire, feu... et rompre (avis aux épouses !) Et ils ont sousnoté outrageusement les mots évasion, rêver, humour, parfum, rire, cadeau et - avis à toutes une fois de plus - minceur !

Les hommes plus jeunes, ceux qui sont âgés de moins de 35 ans, sont d'une humeur plus belliqueuse, dit Jean-Marc Léger. Les mots orage, danger, noir, sauvage et fusil ont été très bien notés. « C'est typique de la jeunesse, bien sûr. Mais aussi de cette géné-

ration, marquée par la récession et un certain négativisme face à l'avenir. »

L'humeur des femmes de la même génération semble être cependant moins orageuse. Les mots axés sur le plaisir ont remporté la palme : émotion, humour, mystère, aventure, original, sensuel, voluptueux, rêver, ruse. Et elles ont fort peu apprécié les mots économiser, raffinement, sciences, bâtisseur, logique et discipline.

« Globalement, ces valeurs mesurent bien que nous sommes en période post-récessionnelle, dit Jean-Marc Léger. On glisse vers les notions de plaisir, d'hédonisme. »

L'étude indique aussi aux concepteurs de pubs et de campagnes marketing que la société n'a jamais été aussi éclatée, découpée en segments de plus en plus pointus. « Les gens qui partagent les mêmes valeurs sont de moins

en moins nombreux », dit Jean-Marc Léger.

Mais comment concevoir des campagnes qui puissent satisfaire la fougue guerrière des uns et l'esprit bucolique des autres ? « Ce sera le grand défi des publicistes, dit Jean-Marc Léger. Comment rejoindre mon client cible sans déplaire au reste de la planète ? »

Par exemple, la publicité de Jetta, mettant en vedette le couple Leboeuf-Laurier, plaît aux femmes, mais tape sur les nerfs des hommes : il y a le jeu de la séduction, de l'humour, de la ruse. À l'opposé, cette publicité de Bell qui montre un homme sautant d'un avion sur une planche à neige est taillée sur mesure pour les jeunes hommes : musique tonitruante, agressivité, risque, danger. ■

## Les Québécois attachés à leur coin de pays

Selon un sondage Angus Reid - Banque Royale, seulement 9 % des Québécois estiment que les perspectives économiques sont positives au Québec, comparativement à 32 % des Albertains, les plus optimistes.

Néanmoins, seulement 18 % des répondants seraient prêts à quitter la province pour un meilleur emploi. En somme, les Québécois aiment leur province - 88 % disent qu'il fait bon y vivre et y élever une famille - et veulent y demeurer coûte que coûte. (NSH) ■

## Précision sur TOPTECH

Dans l'article intitulé TOPTECH Groupe-conseil : du kaizen, saveur québécoise, qui est paru dans notre édition du 28 février, nous indiquions que Pierre Grenier était président de TOPTECH. M. Grenier a depuis été remplacé par Alex Smirnow. Toutes nos excuses. ■



Location à 548 \$ par mois\* pour 48 mois. Acompte de 7 975 \$. -ou- Location à 729 \$ par mois.\* 0 \$ comptant.

Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA



\* Offres de location-bail d'une durée limitée, établies en fonction d'une Acura RL 1998 neuve (modèle KA965W). Cette offre n'est valable que par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Paiements mensuels de 548 \$ / 729 \$, pendant 48 mois, sur approbation du crédit. Acompte ou échange équivalent de 7 975 \$ / 0 \$ et premier paiement mensuel requis. Coût total de la location : 34 279 \$ / 34 992 \$. Allocation de 96 000 km (des frais de 10 ¢ par km excédant les 96 000 km s'appliquent), transport et préparation (350 \$) inclus. Taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin de la location-bail, option d'achat pour un montant additionnel. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. PDSF de 55 000 \$, transport et préparation (350 \$), frais d'immatriculation, assurances et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour plus de détails, consultez votre concessionnaire Acura. Et pour plus d'information sur l'Acura RL, composez le 1 888 9-ACURA-9.

# NewAd Media s'entend avec CHOI-FM : 500 pubs

Francis  
Vaillès

La société **NewAd Media**, de Toronto, vient de s'entendre avec la station de radio **CHOI-FM (Radio X)**, de Québec, afin d'installer 500 cadres publicitaires dans 40 des meilleurs bars, restaurants et clubs de nuit de Québec.

Parmi les emplacements choisis, mentionnons les restaurants **La pointe des Amériques**, **East Side Mario** et **Moe's Deli Bar**. Cette entente augmente à 2 000 le nombre de cadres de **NewAd Media** au Québec.

**NewAd Media** a des bureaux à Montréal, à Toronto, à Edmonton et à Vancouver. L'entreprise cible le marché des gens de 18 à 34 ans qui sont socialement actifs. Ses principaux actionnaires sont les Québécois **Patrick St-Arnaud**, **Michael Reha** et **Michel Labadie**. ■

## Première franchise Petland au Québec

Plus de 11 000 pi<sup>2</sup> : c'est la dimension de la toute nouvelle animalerie **Petland**, installée à la **Place Greenfield Park**, sur la rive sud de Montréal.

La chaîne américaine **Petland** ouvre ainsi sa première franchise au Québec. Elle possède déjà 200 magasins de catégorie moyenne aux États-Unis, au Canada et ailleurs dans le monde. Son incursion québécoise se fait par l'entremise de la chaîne **Animalerie Dauphin** (30 magasins), avec qui elle a conclu une alliance stratégique.

Outre les animaux, leurs nourriture, accessoires et joujoux, l'animalerie offre diffé-

rents services dont un salon de tonte et de toilettage, des séminaires donnés par un vétérinaire et d'autres par un nutritionniste.

Il s'agit d'une première dans le monde de l'animalerie grande surface au Québec, en attendant la venue de géants américains comme la chaîne

**Petsmart (MT)** ■

## Lassonde illumine la biosphère

En prévision de la sortie en magasins, début avril, de leur

nouveau jus **Oasis Florida Premium**, les **Industries Lassonde** transforment la biosphère de l'île Saint-Hélène en une gigantesque orange illuminée de 250 pieds de diamètre. Elle sera visible aux automobilistes qui empruntent la route 132 et le pont Jacques-Cartier.

Le nouveau jus réfrigéré est produit avec des oranges provenant du réputé verger floridien **Southern Gardens**, avec qui Lassonde a signé, il y a deux semaines, une entente stratégique.

L'offensive de Lassonde, roi du jus de pomme avec son produit **Rougmont**, servira à

marquer des points dans le marché lucratif du jus d'orange où **Tropicana** est très présent. D'une durée de quatre semaines, le coût de la campagne publicitaire télé et magazine se chiffre à 500 000 \$ tandis que la location et l'éclairage de la biosphère est de 100 000. (MT) ■

VOICI LE NOUVEAU eSUITE : PAYEZ SEULEMENT POUR CE QUE VOUS UTILISEZ, TRAVAILLEZ PLUS VITE ET ÉCONOMISEZ BEAUCOUP D'ARGENT. DES QUESTIONS?



**eSuite Workplace**  
révolutionne le bureau

CONÇUES POUR JAVA  
MINI-APPLICATIONS COMPACTES  
ET FACILES À UTILISER  
INTERFACE UTILISATEUR INTUITIVE  
ACCÈS FACILE AU WEB



**LEWEB L'OEUVRE**™

### UNE NOUVELLE SOLUTION DE RECHANGE ÉCONOMIQUE POUR LE BUREAU ÉLECTRONIQUE.

Voici Lotus eSuite : une série intégrée d'applications Java, combinées à une interface graphique facile à utiliser. eSuite a été conçu pour fournir les bons outils aux bonnes personnes dans votre entreprise. eSuite Workplace, c'est un point d'entrée unique à partir duquel les utilisateurs peuvent accéder à toutes les fonctions dont ils ont besoin, y compris celles de productivité d'entreprise, d'intranet, de courrier électronique, d'Internet et de mini-applications comme le traitement de texte et la gestion de projet. Ce bureau simplifié permet à votre personnel de travailler et de communiquer de manière plus efficace, ce qui se traduit par une plus grande productivité et une réduction appréciable de vos frais de logiciels, d'entretien, de formation et de soutien. Résultat : Un budget d'informatique que vous pouvez absorber. Axé sur les tâches, eSuite Workplace est rapide et facile à utiliser dès la première fois. Vous verrez votre productivité monter en flèche instantanément. Pensez aux économies réalisées, à toutes les heures gagnées, à tous les ennuis évités. eSuite, c'est plus que le dernier cri en informatique; c'est l'avenir de la gestion de logiciels. Pour en savoir davantage, communiquez avec nous au 1 800 GO-LOTUS ou au [www.lotus.com/canada](http://www.lotus.com/canada)

**Lotus**

## Un petit nouveau chez Diesel

**Bertrand Cesvet** s'est joint à la firme de marketing-communication-design **Diesel**, à titre d'associé principal.

Un ancien de chez **A. Lassonde** et de **Mercer Management Consulting**, Bertrand Cesvet supervisera les campagnes créées par l'agence et dirigera le service à la clientèle et sera aussi responsable de **Diesel Conseil**, le module qui se spécialise dans le conseil stratégique. (MT) ■

# Microsoft : le divertissement n'a pas sa place dans Internet



M. Serge Guérin, président-directeur général du Centre de recherche industrielle du Québec, le CRIQ, est heureux d'annoncer la nomination de M. Jacques Girard au poste de directeur de la normalisation et de la certification, au Bureau de normalisation du Québec (BNQ). Le BNQ est une division

du CRIQ et compte parmi les cinq organismes de normalisation du Canada accrédités par le Conseil canadien des normes (CCN).

M. Girard détient plus de 20 ans d'expérience en matière d'essais de conformité, d'inspection et de contrôle de la qualité des matériaux dans le milieu industriel. Diplômé de l'Université Laval en génie civil, il a occupé de nombreux postes de direction, tant au sein de l'entreprise privée que dans le secteur public. Il a également siégé au conseil d'administration du Conseil canadien des normes et été membre du conseil de direction de l'Association canadienne des laboratoires d'essais, dont il a assuré la présidence en 1982.

Nomination

**CRIQ**  
CENTRE DE RECHERCHE  
INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Francis  
Vailles

Le géant Microsoft fermera la plupart de ses sites Internet qui portent sur le divertissement, ne gardant que les sites *pratico-pratiques*.

Le couperet est tombé, entre autres, sur les guides interactifs *Cinemanía Online* et *Music Central*. Au cours des prochains mois, Microsoft diminuera progressivement le contenu de ces deux sites, qui cesseront d'exister le 31 décembre. Microsoft cessera également de produire les *OnStage Shows* le 31 mars.

Microsoft veut concentrer ses efforts sur l'offre de services pratiques, utiles et informatifs, qui rejoint mieux la demande des consommateurs.

« Nos recherches démontrent qu'à part les jeux, le divertissement pur n'est pas le secteur auquel les gens attribuent le plus de valeur sur le Web. Les gens recherchent des outils et des services qui leur permettent de faire leurs activités quotidiennes plus rapidement et plus facilement », a expliqué la vice-présidente de Microsoft Network, Laura Jennings, à l'agence de presse Dow Jones.

Microsoft gardera notamment les sites *Internet Gaming Zone*, *Slate online magazine*, *Expedia.com travel service*, *Carpoint online automotive service*, *Microsoft Investor investment service*, *Sidewalk city Guide*, *Money Insider interactive financial guide*, *MSNBC content* et *Hotmail email service*.

## Des désaccords

La nouvelle, passée inaperçue au Québec, en a surpris certains dans l'industrie du multimédia.

« Je suis surpris. Cinemanía était bien fait et les cédéroms se sont bien vendus (la mise à jour était faite sur le Web). Je maintiens qu'il y a de la place pour le divertissement sur le Web, mais il ne s'agissait pas d'un naturel pour Microsoft », déclare Alain Rouleau, directeur, nouvelle technologie et nouveaux médias, du *Journal de Montréal*.

Pour connaître le succès, estime M. Rouleau, les éditeurs de site doivent être des spécialistes du contenu, pas des informaticiens. Entré dans le *cyberspace* il y a un an, le *Journal de Montréal* sur Internet, publié en bref, reçoit au-

jourd'hui quelque 200 000 visites par mois. L'entreprise s'apprête à rendre le contenu du Journal entièrement accessible sur Internet. Les abonnés réguliers du Journal pourront le consulter gratuitement, grâce à un mot de passe.

Alain Thibault, responsable de la production du site de TVA, qui sera axé sur le divertissement, partage l'avis de M. Rouleau. « TVA est un média déjà engagé dans son marché. Le site de TVA sera en continuité avec ce que fait l'entreprise. Et pour TVA, mettre des contenus sur le Web est moins laborieux que pour une compagnie sans contenu », dit-il.

## Un signe précurseur

M. Thibault estime que la décision de Microsoft s'inscrit dans le sens de celle prise pour *Sidewalk Montréal*.

Ce site, qui n'a jamais vu le jour, était censé regrouper les principales références culturelles de Montréal. M. Thibault en était le directeur général. « Les sites pratico-pratiques sont ceux qui amènent des transactions sur le Web, davantage que les sites à contenu éditorial », souligne M. Thibault, selon qui Microsoft cherche sûrement à se faire moins visible par les temps qui courent, compte tenu de ses problèmes devant les tribunaux.

Les sites utiles sont actuellement les plus populaires, confirme Patrick Pierra.

président de *Invention Média*, qui dit comprendre la décision de Microsoft. « Actuellement, le réseau ne dispose pas d'une bande passante suffisamment large pour que les sites de divertissement soient agréables », dit M. Pierra.

Depuis 30 mois, *Invention Média* a justement lancé quatre sites principalement axés sur l'information pratique, soit *Branchez-vous!*, *Bénéfice.net*, *Magasinez!* et *Voyagez!*

« Les gens de Microsoft partent vite dans une direction, mais changent également vite lorsque ça ne fonctionne pas. Ils peuvent se permettre de faire des erreurs, mais ne les font pas longtemps », souligne Patrick Pierra. ■

## Adresse Internet dans l'annuaire

Très peu de gens le savent, mais on peut faire inscrire son adresse Internet dans l'annuaire téléphonique (pages blanches) de *Bell Canada*.

Ce service coûte 1,65 \$ par mois, tant pour la clientèle résidentielle que d'affaires.

Si ce service devient populaire, Bell pourrait publier un annuaire d'adresses Internet. (DF) ■

Devenez spécialiste  
en finance d'entreprise...

sans vous déplacer,  
grâce à Internet !

Le diplôme de 2e cycle en finance d'entreprise est un programme de formation spécialisée dans le domaine de la gestion financière des entreprises offert entièrement à distance, partout au Québec.

Offert conjointement par l'École des HEC et la Télé-université,  
en collaboration avec l'Ordre des comptables généraux licenciés du Québec.

Inscrivez-vous maintenant pour la session d'automne.  
Date limite le vendredi 5 juin 1998.

### Rencontres d'information :

#### Montréal

Le mercredi 1<sup>er</sup> avril à 18h  
École des HEC, 4<sup>e</sup> étage  
(Salon Samson Bélair/Deloitte & Touche)

#### Ste-Foy

Le mercredi 1<sup>er</sup> avril à 19h30  
Télé-université  
Place de la Cité (7<sup>e</sup> étage)

Information : Service d'accueil et de renseignements de 8h30 à 19h  
(418) 657-3695 ou 1 888 843-4333, demandez le poste 348  
<http://www.dessfe.qc.ca>

HEC

CGA  
Ordre des  
comptables généraux  
licenciés  
du Québec

L'UNIVERSITÉ À DISTANCE  
Université du Québec  
Télé-université

Lapointe Rosenstein

avocats



Me Stéphane Roy

Les associés de Lapointe Rosenstein sont heureux d'annoncer la nomination de Me Stéphane Roy à titre d'associé de la firme.

Réputé pour son dynamisme, Me Stéphane Roy oeuvre principalement en litige commercial, civil et administratif. Il a été admis au Barreau du Québec en 1989 et s'est joint à la firme cette même année. Au cours des dernières années, il a été reconnu pour son activité au sein de plusieurs comités de l'Association du Jeune Barreau de Montréal.

À l'écoute de la communauté d'affaires nationale et internationale depuis plus de 30 ans, nous avons construit notre équipe par l'intégration d'avocats ayant un sens poussé des affaires. Ceci nous permet en tant que partenaire d'affaires responsable d'avoir une vision globale de votre situation et de trouver des solutions d'affaires innovatrices réellement adaptées à vos besoins.



# GESTION INTÉGRÉE

# ACCPAC

## POUR WINDOWS

Pour l'entreprise de demain

Pour les gens d'affaires **14 séminaires**

Pour découvrir comment mettre à profit les nouvelles technologies afin de positionner stratégiquement votre entreprise face aux enjeux et changements qui viennent bouleverser le monde des affaires à la veille du 21<sup>ème</sup> siècle.

**Êtes-vous prêts...**

**pour l'an 2001?**

**pour l'Internet?**

**pour le commerce électronique?**

**pour l'informatisation de votre force de vente?**

**pour des rapports de gestion complets?**

**pour la nouvelle génération de télécopie?**

**pour un système de fabrication?**

**pour un système de gestion intégrée?**

**OUI?**

**ACCPAC est prêt**

**pour vous.**

Et voici 14 opportunités d'écouter, d'apprendre et d'essayer les plus récentes technologies du monde des affaires disponibles aujourd'hui pour l'entreprise de demain.

**Implancier**  
Le 16 mars  
9h00 à 12h00

**La nouvelle technologie**  
Solutions DOS vs Windows  
Analyse comparative ACCPAC Plus - ACCPAC pour Windows

**Solutions Micro Plus**  
Le 20 mars  
9h00 à 11h30

**EDI (EED)**  
Qui a peur d'E.D.I.?  
EDIPRESS prend en charge tous vos besoins en matière d'EDI.

**ESI**  
Le 16 mars  
14h00 à 17h00

**L'an 2000**  
Solutions ACCPAC pour Windows pour l'an 2000

**Tobit Software**  
Le 20 mars  
14h00 à 17h00

**Télécopie en réseau**  
Comment accroître la rentabilité de votre entreprise à l'aide de FaxWare.  
La solution idéale de télécopie en réseau pour ACCPAC!

**Le Groupe MIR**  
Le 17 mars  
9h00 à 12h00

**Internet**  
Sans frontières avec les solutions INTERNET d'ACCPAC

**Forgestik**  
Le 23 mars  
9h00 à 12h00

**L'informatisation de la force de vente**  
SmartSales pour ACCPAC Windows  
L'informatisation de votre force de vente maintenant intégrée à votre système de gestion comptable.

**BMD**  
Le 17 mars  
14h00 à 17h00

**La gestion des rapports**  
Une saine gestion financière à l'aide de Crystal Reports

**ND RESSOURCES INFORMATIQUES**  
Le 23 mars  
14h00 à 17h00

**Système manufacturier**  
Une approche simplifiée à la gestion de votre usine  
En vedette: le système manufacturier Alliance

**Moore Stevens Hyde Houghton**  
Le 18 mars  
8h00 à 9h30

**ACCPAC à son mieux!**  
Extrayez le jus d'ACCPAC et envoyez votre comptable jouer au golf.  
101 trucs pour réduire vos frais de comptabilité et de vérification...

**Gestisoft**  
Le 24 mars  
9h00 à 12h00  
13h00 à 16h00

**Intégration des systèmes de gestion**  
La gestion intégrée (am)  
Ateliers de composition (pm)  
Mettre en essai ACCPAC pour Windows, Smartsales, Goldmine...

**Groupe Conseil Matheson Giroux**  
Le 18 mars  
14h00 à 17h00

**Systèmes d'aide à la décision**  
Il ne suffit pas d'accumuler des données... Il faut savoir s'en servir!  
En vedette: BrioQuery

**ACCPAC International**  
Le 25 mars  
9h00 à 12h00

**Stratégie des produits ACCPAC**  
La gestion intégrée avec ACCPAC pour Windows  
Aujourd'hui et demain

**Conamex International**  
Le 19 mars  
9h00 à 15h00

**Le commerce électronique (TFE)**  
Budgets et prévisions intégrés à la réalité. Une solution éprouvée. (am)  
Dépôts directs: (pm) Pourquoi les paiements électroniques sont une solution d'avant-garde pour les entreprises?

**Le 25 mars**  
14h00 à 15h00

**Le partenariat**  
Le partenariat avec ACCPAC International. Pour les VARS, consultants, conseillers en informatique, développeurs et comptables qui regardent les possibilités de partenariat avec ACCPAC International.

**Description détaillée des sessions**  
**Feuille d'inscription**

consultez **WWW.ACCPAC.COM** sur l'Internet

Pour informations supplémentaires appelez (514) 747-8126  
Toutes les sessions sont gratuites.

**En primeur!**

**ACCPAC pour Windows en français.**

**GRATUIT!**

**Version d'essai 30 jours disponible sur demande.**



**ACCPAC**  
INTERNATIONAL

Conamex International

MR

ESI

En collaboration avec des partenaires d'affaires ACCPAC.

MATHESON GIROUX

MOORE STEPHENS HYDE HOUGHTON

BMD

FORGESTIK

GESTISOFT

IMPLANCIEL

nd

SOLUTIONS MICRO-PLUS/DATA-LAN

Tobit

# La ZFP-2: une imprimante portative faite à Montréal

Une nouvelle technologie qui sert particulièrement bien les corps policiers

André  
Salwyn

Elle ne pèse que 2,07 kg (4,56 lb). Elle ne mesure que 36,5 x 9,2 x 8,9 cm, et c'est la seule imprimante matricielle portative au monde capable d'imprimer jusqu'à huit copies à la fois.

Conçue et fabriquée à Montréal par Syscan International, la nouvelle ZFP-2 répond à un besoin de plus en plus pressant des travailleurs mobiles: celui de s'informatiser et de devenir plus efficaces.

La ZFP-2 fait donc l'objet d'une curiosité non seulement de la part d'entreprises comme les pétrolières, qui doivent accompagner leurs chargements de bons de livraison et de factures, mais aussi de corps policiers qui voient en elle un moyen d'accélérer, entre autres, la remise de contraventions et de rapports d'accidents.

«Essentiellement, nous avons voulu construire une machine pratique, facile à transporter et capable de résister à des milieux industriels et mobiles rigoureux.

En fait, la ZFP-2 est même conforme aux normes militaires », fait observer Daniel Benoit, président.

## Port à infrarouge

Mais Syscan a fait mieux que cela. Se spécialisant dans les solutions informatiques pour travailleurs mobiles, l'entreprise a vite adapté son imprimante aux toutes dernières technologies de transmission de données en la dotant d'un port à infrarouge.

Ainsi, un policier utilisant un ordinateur de poche doté

d'un port infrarouge n'a qu'à remplir les détails d'une contravention sur son ordinateur.

Cela fait, il ne lui reste plus qu'à introduire un formulaire dans l'imprimante, pointer son ordinateur vers celle-ci et lancer la commande d'impression. En quelques secondes, le document est prêt. Plus besoin de connexions ni de fils.

«En plus, l'imprimante peut fonctionner avec des piles. Rien n'empêche un travailleur mobile d'emporter la ZFP-2 sur son lieu de travail même si on n'y trouve pas d'électricité.»

La ZFP-2 est équipée d'un jeu de piles standard DR-36 rechargeables, qui lui assurent une autonomie d'impression de deux heures. Les piles se rechargent auto-

matiquement dès que l'on met l'imprimante sous tension avec un bloc d'alimentation externe 110/220 volts.

Cette dualité se retrouve aussi dans l'alimentation du papier, qui peut se faire indifféremment par friction (possibilité de huit copies) ou par traction (possibilité de cinq copies).

L'avantage d'une imprimante matricielle sur toute autre imprimante est la possibilité d'imprimer des documents à copies multiples.

Dotée d'une tête d'impression à neuf points, la ZFP-2 est aussi capable de reproduire non seulement des caractères accentués, mais des caractères aussi complexes que ceux chinois ou japonais.

## Impression de graphiques

En outre, cette tête d'impression permet de reproduire des graphiques. «Nous avons pensé à la situation d'un policier qui arrive sur les lieux d'un accident et qui décide de faire un croquis de la position des véhicules, par exemple, ajoute M. Benoit.

«Le policier peut dorénavant faire le croquis et l'imprimer aussitôt après, si, bien entendu, son ordinateur de poche le permet.»

À cet effet, l'imprimante a été conçue pour accepter des documents de 3 po sur 8,5 po; la vitesse d'impression atteint 180 caractères par seconde en mode brouillon.

## Prix de design

Le design de la ZFP a valu à Syscan International un prix de 100 000 \$ qui lui a été décerné par l'Institut de Design Montréal pour l'année 1996-97.

L'avantage certain que présente cette imprimante a permis à Syscan de conclure des alliances stratégiques avec les plus grandes entreprises de télécommunication — Bell Mobility Data, Orbcomm (un fournisseur de télécommunications par satellite), Telxon, Symbols, Epson et TACS (RIM).

Syscan estime à 150 M\$ le marché potentiel de la ZFP-2 rien qu'aux États-Unis.

Au Canada, la Gendarmerie Royale du Canada (GRC), la Police provinciale de l'Ontario et la Sûreté du Québec figurent au nombre des clients éventuels. Les trois corps évaluent actuellement leurs besoins.

Par ailleurs, Syscan négocie des alliances stratégiques au Japon et en Europe, où la petite imprimante faite à Montréal n'est pas passée inaperçue; elle a même surpris. ■

RECOMMANDEZ LE TRANSFERT DANS DES OBLIGATIONS REER DU CANADA

Votre **REER** VOUS  
offre-t-il un rendement  
garanti ?

Le placement le plus sûr pour toute somme d'argent qui dort dans un REER est sans doute les Obligations REER du Canada. Elles font partie intégrante de tout portefeuille équilibré.

- Placement sûr et certain puisque garanti par le gouvernement du Canada
- Taux d'intérêt composé annuel moyen de 4,33 % si détenues pendant 3 ans
- Taux progressif garanti pour les trois prochaines années

- Remboursables, sans pénalité, à la date anniversaire
- Aucuns frais
- Montant d'achat minimum : seulement 500 \$

N'attendez pas ! Après le 1<sup>er</sup> avril, il sera trop tard !

**4,00 %**  
An 1

**4,25 %**  
An 2

**4,75 %**  
An 3

Obligations REER du Canada

Bâissez sur du solide.

1 800 575-5151  
www.cis-pec.gc.ca

Canada



**Nous avons d'abord  
travaillé à sa conception  
sur une feuille... d'aluminium.**

Il fallait une foi inébranlable en l'avenir. Nous allons transformer le métal le plus répandu sur terre, l'aluminium, en la plus extraordinaire

berline de luxe au monde. Rien de moins que la Audi **A8** 1998. Non seulement la première grande berline de luxe tout aluminium au monde,

mais aussi la meilleure de toutes selon bien des gens. Véritable bond de visionnaires par Audi et Alcoa, le Audi Space Frame élève la A8

à un niveau jamais atteint par une voiture de luxe. Un niveau où légèreté va de pair avec rigidité et sécurité. Où moins de poids signifie plus

de performance du V8 conçu sur mesure. Plus de contrôle offert par la polyvalente transmission Tiptronic™ à 5 rapports, qui permet



le mode automatique ou l'embrayage manuel plus sportif. Et la fameuse traction intégrale permanente quattro™ constitue un groupe motopropulseur

unique et inégalé dans cette catégorie. La Audi A8. Nous avons travaillé à sa conception à partir

de vos attentes. Passez chez votre concessionnaire Audi. La nouvelle ère des voitures de luxe est là.



**La Audi A8.**

# Un labo de puces révolutionnaires au centre-ville de Montréal

La filiale de Novimage s'établira dans le vieil immeuble de *The Gazette*

**Gilles Lajoie**  
 Une partie de l'immeuble historique qui abritait autrefois le quotidien *The Gazette* deviendra un laboratoire de recherche et dévelop-

pelement de nouvelles technologies, notamment de puces révolutionnaires. **Technologies Novimage**, de Montréal, investira au moins 1 M\$ dans l'édifice situé au 1 000, rue Saint-Antoine Ouest, pour y établir un laboratoire sophisti-

qué qui mettra au point, entre autres, une nouvelle génération de puces électroniques et des composants d'une imprimante innovatrice. Novimage est une filiale de l'entreprise de capital de risque **Société Innovatech** du

**Grand Montréal** (45 %) et du fabricant de systèmes d'imagerie **WideCom Group** (45 %), de Brampton, en Ontario.

des documents de grand format. L'un des appareils de WideCom a même été reconnu comme le plus gros numériseur-traceur au monde.

tion couleur en 12 secondes comparativement à 10 minutes pour les imprimantes traditionnelles, explique M. Tuli.

## Une imprimante unique

En novembre 1996, les deux entreprises ont investi chacune 2,5 M\$ pour créer la PME.

WideCom se spécialise dans la production de numériseurs, d'imprimantes, de traceurs et de fac-similés pour

Inscrite au NASDAQ, l'entreprise est contrôlée par les frères d'origine indienne **Raja et Sunit Tuli**.

Novimage, qui compte 33 scientifiques, mène quatre projets de recherche de front dans le domaine de l'imagerie et de l'impression.

Le **Laboratoire de couches minces**, le nom du nouveau laboratoire situé au coeur de Montréal, servira, entre autres, à mener ces projets, affirme son président, Raja Tuli. Le laboratoire concevra notamment les têtes d'une imprimante révolutionnaire de WideCom qui pourra produire des documents dans un format de trois pieds sur quatre et donner une reproduc-

## Le Laboratoire de couches minces mène quatre projets de recherche dans le domaine de l'imagerie et de l'impression.

Selon le président, il s'est vendu 50 000 imprimantes couleur à grand format dans le monde l'an dernier. « Le marché croît de 50 % par année », ajoute le président de la société. Pour l'instant, WideCom ne fabrique que des imprimantes en noir et blanc. Ses appareils couleur devraient arriver sur le marché dans un an. Ils se vendront environ 16 000 \$ comparativement à 8 à 9 000 \$ pour les imprimantes couleurs actuelles.

## Une puce passe-partout

Grâce au nouveau laboratoire, Novimage compte aussi développer une puce électronique permettant d'identifier les gens à partir de leurs empreintes digitales. « Ce que cette puce d'un pouce sur un pouce fera, c'est qu'elle prendra une photo de votre doigt », explique Raja Tuli.

Comme il en coûtera en moyenne 5 \$ pour produire chaque puce en regard de 1 000 \$ pour de produits similaires sur le marché, la technologie de Novimage sera surtout destinée à des applications de base. Selon M. Tuli, le marché mondial pour cette technologie est évalué actuellement autour de 500 M\$ par année. Plutôt que d'installer des serrures, les chaînes d'hôtels pourraient s'en servir, par exemple, comme système d'accès à leurs chambres. Les fabricants d'ordinateurs pourraient aussi munir leur appareil d'un tel système. « De cette façon, plus besoin d'apprendre des mots de passe », affirme M. Tuli qui prévoit commercialiser ses premières puces d'ici deux à trois ans. ■

## LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

### AUTOMOBILE



La nouvelle génération de carrossiers  
[www.fixauto.com](http://www.fixauto.com)

### COMMUNICATIONS

**BERGERON COMMUNICATIONS GRAPHIQUES**  
 Design Graphique - Images Corporatives - Emballages - Illustrations - Sites Internet - Service hyper professionnel. (514) 948-0031  
<http://pages.infinit.net/comgraph/>

### COMPTABLES



Ordre des comptables agréés du Québec  
<http://www.ocaq.qc.ca>

### FORMATION

**Académie Canadienne de l'Automobile**  
 Formation des vendeurs - Cours de vente - nous sommes les meilleurs. Entrevues & recrutement de personnel - Présentations Power-Point  
[www3.sympatico.ca/autoacademy](http://www3.sympatico.ca/autoacademy)



**HUMAPRISE**  
 SYSTÈME DE GESTION D'ENTREPRISE INC.  
 Tél.: (819) 770-9332 • Fax: (819) 770-6211  
<http://www.humaprise.com>

### IMMOBILIER

**BUREAUX À LOUER À LAVAL**  
 (514) 687-0822  
<http://www.total.net/~devduken>

**BUREAUX À LOUER**  
 Votre Succursale à Québec.  
 Loyer, téléphone et frais partagés: 300 \$.  
 (418) 653-8288 E-mail: [bdic@total.net](mailto:bdic@total.net)

**PROPRIÉTAIRES** Annoncez vos logis gratuitement (Promotion).  
**LOCATAIRES** Faites vos recherches gratuitement.  
**GRUPE UNITED RENT INC. (URGI)** Tél.: (514) FOR-RENT  
[www.urgic.com](http://www.urgic.com)

Les 300 plus importantes PME au Québec à la même adresse  
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-7782 ou 1-800-361-5479  
 ou E-mail: [pelletierk@mail.transc.com](mailto:pelletierk@mail.transc.com)

### INFORMATIQUE

#### GESTION-RESSOURCES INFORMATIQUE

- Installation et support de réseaux NT/Novell  
 - Accès Internet et implantation d'intranets et de systèmes de commerce électronique  
 Spécialiste des produits Domino/Lotus Notes  
 Tél.: (514) 288-7448 <http://www.gr.qc.ca>

### INTERNET

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



**Softmagic** IBM, Compaq, HP, Toshiba.  
 (514) 355-0195 [WWW.SOFTMAGIC.CA](http://WWW.SOFTMAGIC.CA)

### RESSOURCES NATURELLES



**Gaz Métropolitain**  
[www.gazmetro.com](http://www.gazmetro.com)

### RESTAURANTS

À VENDRE - MAGNIFIQUE AUBERGE-RESTAURANT  
 Historique et restaurée. Tél: (819) 537-1773  
<http://www.netsimp.com/laboulangere>

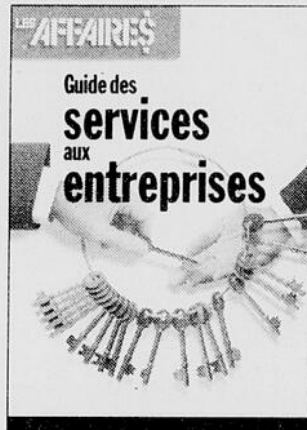
**RISTORANTE DA VINCI** Éléance italienne  
 Tél: (514) 874-2001  
 Fax: (514) 874-9499 <http://www.davinci.qc.ca>

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

Vous pouvez maintenant consulter...



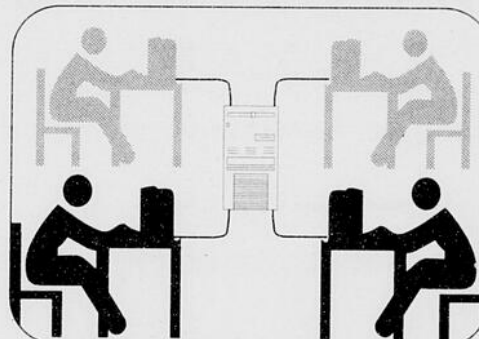
sur internet  
 CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE  
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)  
 occasions d'affaires



En kiosque le 21 mars 98

Rejoignez les décideurs avec le cahier spécial LES AFFAIRES

## LES RÉSEAUX INFORMATIQUES



date de parution : 4 avril 1998

Pour informations : (514) 392-9000

## VIGLOB présente les aventures de Jérôme®



Pour un temps limité, ViGlob, en collaboration avec Digital et Oracle vous offre un Data Mart complet\* et fonctionnel pour 5.5K par mois\*\*. Contactez-nous pour plus de détails.

\* Matériel, logiciel, support et consultation - \*\*Location de 36 mois - Sujet à l'approbation du service de crédit.

Aujourd'hui, une utilisation efficace de l'information peut faire toute la différence entre gagner ou perdre. Mais si cette information est difficilement exploitable, votre équipe aura tendance à ignorer cette arme stratégique.

Seul un Data Mart peut rendre l'information critique de votre entreprise facilement accessible. ViGlob, en collaboration avec Digital et Oracle, a développé une méthode et un programme pour rendre cette technologie disponible rapidement et économiquement.

Il ne vous reste qu'à saisir l'occasion avant votre concurrent!



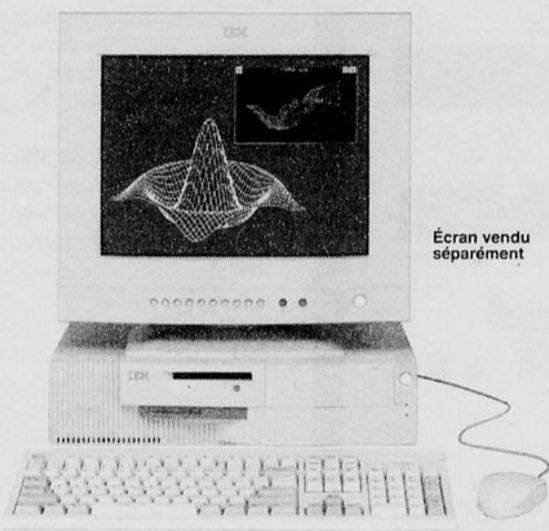
[www.viglob.com](http://www.viglob.com) (514) 421-4141

# Achetez un produit PC et économisez!

Économisez **GROS** à l'achat d'un des systèmes IBM annoncés et de produits OPTIONS by IBM.

OBTENEZ UNE REMISE DE 200 \$ D'IBM*	ou	OBTENEZ UNE REMISE DE 150 \$ D'IBM*	plus	L'ACCÈS À INTERNET
à l'achat d'un des systèmes IBM annoncés ci-dessous et d'au moins 200 \$ de produits OPTIONS by IBM (y compris tout écran Série G, P ou TFT IBM)		à l'achat d'un des systèmes IBM annoncés ci-dessous		pour 90 jours ou 90 heures, sans frais supplémentaires <sup>1</sup>

L'offre prend fin le 15 mai 1998

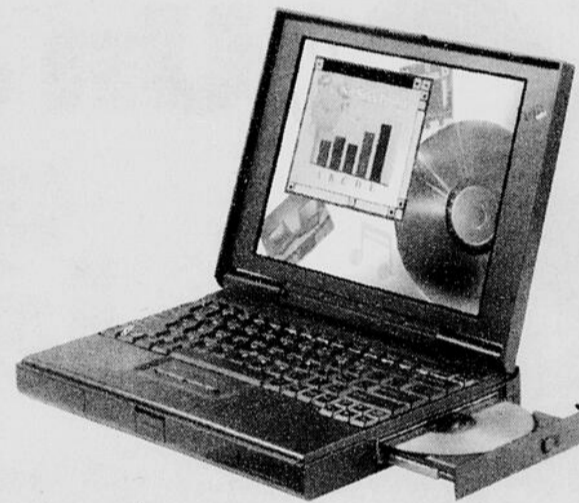


Écran vendu séparément

### PC 300 GL ET PC 300 PL IBM

- Processeur Pentium<sup>MD</sup> de 166 MHz avec technologie MMX<sup>MC</sup>
- Mémoire RAM de 32 Mo, extensible à 128 Mo • Disque dur S.M.A.R.T. de 2,5 Go • Livré avec IBM Client Services for Netfinity, Intel LANdesk Client Manager, licence Lotus<sup>MD</sup> SmartSuite<sup>MD</sup> et logiciel AntiVirus IBM
- Autres modèles offerts avec processeur Pentium II

**À partir de**  
**1249 \$\*** sans écran  
(après remise)



### THINKPAD 310, 380 ET 385 IBM

- Processeur Pentium de 133 MHz avec technologie MMX
- Mémoire RAM de 16 Mo, extensible à 64 Mo • Disque dur de 1,6 Go • CD-ROM 10X<sup>2</sup> • Écran couleur SVGA DSTN de 12,1 po<sup>3</sup> • Comprend Windows<sup>MD</sup> 95, Lotus<sup>MD</sup> SmartSuite<sup>MD</sup> et logiciel AntiVirus IBM
- Autres modèles de ThinkPad offerts avec processeur Pentium cadencé jusqu'à 266 MHz avec technologie MMX, disque dur de 5,1 Go et écran TFT

**À partir de**  
**1849 \$\***  
(après remise)

## QUELQUES-UNES DES OPTIONS AU CHOIX :

#### Pour PC Séries 300 GL et 300 PL IBM

- Écrans Série G, P ou TFT IBM
- Ensemble Internet avec modem de 56 kbps
- Carte Ethernet 10/100 PCI à fonction de Réveil sur réseau local
- Carte Token-Ring PCI à fonction de Réveil sur réseau local
- Unité de bande TR4 (modèle PL)

#### Pour ThinkPad IBM

- Ensemble carte modem PCMCIA de 56 kbps
- Connexion sans fil de 900 MHz
- CD-ROM externe stéréo 8X/24X<sup>2</sup>
- Accumulateur aux ions de lithium ou NiMH (selon le modèle)

Voyez sans tarder un détaillant IBM ou un partenaire commercial IBM, ou visitez notre site au [www.can.ibm.com/shop/pc](http://www.can.ibm.com/shop/pc)

Pour commander ou connaître l'intermédiaire le plus proche, faites le **1 800 IBM-2255, poste 14L**



Des solutions pour une petite planète<sup>SM</sup>



\*Prix courant IBM. Les intermédiaires peuvent vendre moins cher. 1. Offre Internet par l'entremise d'STAR 90 jours ou 90 heures, selon la première éventualité. Des frais d'interurbain s'appliquent aux appels faits à l'extérieur des zones d'appel local qui sont (au moment de mettre sous presse) : Victoria, Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Burlington, Cambridge, Guelph, Hamilton, Hespeler, Kingston, Kitchener, London, Oshawa, Ottawa, Pembroke, Toronto, Waterloo, Montréal, Québec, Moncton, Amherst, Antigonish, Bridgewater, Halifax, Kentville, Lawrencetown/Middleton, New Glasgow, Port Hawkesbury, Shubenacadie, Sydney, Truro, Windsor, Wolfville et Yarmouth. 2. Vitesse de lecture variable. La vitesse de lecture réelle varie et est souvent inférieure à la vitesse maximale permise. Le CD-ROM interne n'est pas offert avec tous les modèles. 3. La grandeur de l'image est mesurée en diagonale. IBM et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées. et ThinkPad est une marque de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Pentium, Pentium II et MMX sont des marques d'Intel Corporation. Lotus et SmartSuite sont des marques de Lotus Development Corporation. Windows est une marque déposée de Microsoft Corporation. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corporation, 1998. © IBM Canada Ltée, 1998. Tous droits réservés.

## OFFRE DE REMISE IBM\*

Pour recevoir votre remise de 200 \$ ou de 150 \$ d'IBM, il vous suffit de remplir ce bon et de le poster avec le reçu original à : IBM "Save a Bundle" Rebate Centre, IBM Redemption Centre, 50 Acadia Avenue, Unit 308, Markham, ON L3R 0B3.

NOM \_\_\_\_\_

NOM DE L'ENTREPRISE \_\_\_\_\_ TITRE \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

VILLE \_\_\_\_\_ PROVINCE \_\_\_\_\_ CODE POSTAL \_\_\_\_\_

N° DE MODÈLE ET DE SÉRIE \_\_\_\_\_ p. ex. 6561-13U-00H4296

NUMÉRO DE TÉLÉPHONE LE JOUR ( ) \_\_\_\_\_ NUMÉRO DE FAX ( ) \_\_\_\_\_

VEUILLEZ INCLURE L'OFFRE D'ACCÈS À INTERNET S'IL Y A UN

**MODALITÉS :** Valable seulement à l'achat des modèles courants d'ordinateurs de bureau 300 GL, 300 PL et ThinkPad 310, 380 et 385. 1. L'offre est en vigueur du 3 mars au 15 mai 1998 inclusivement. La preuve d'achat doit comporter une date comprise dans cette période. Les bons expédiés par la poste doivent être reçus par le Centre de remboursement IBM (IBM Redemption Centre) d'ici le 15 juin 1998. Les bons reçus après cette date seront considérés comme nuls. 2. Limite d'une (1) remise maximum de 200 \$ par système IBM. 3. Les produits doivent être achetés au Canada chez IBM ou chez un partenaire commercial agréé IBM du Canada. 4. Cette remise n'est valable avec aucun autre rabais, offre ou promotion d'IBM. 5. Cette remise ne s'applique pas aux intermédiaires, détaillants, agents de distribution ou entreprises affiliées aux partenaires commerciaux IBM et aux programmes pour employés d'IBM. \*Ce bon n'a aucune valeur marchande. Pour les modalités complètes, composez le 1 800 465-3299 et demandez le document HELPFAX n° 45434.

# Le plan Paillé a accusé des pertes de 143 M\$

Près de 40 % des bénéficiaires du programme ont fait faillite

**L**e Programme d'investissement en démarrage d'entreprises du gouvernement du Québec a accusé des pertes estimées à 143 M\$ depuis son lancement, en 1994.

Au cours de la seule dernière année, 1 475 nouveaux dossiers se sont ajoutés au nombre de prêts rappelés par les institutions financières, pour des réclamations totalisant 63,4 M\$. Du nombre de ces réclamations, 56 % sont

venues de la Banque Nationale et 25 %, des Caisses populaires Desjardins.

Ce programme, mieux connu sous le nom du ministre qui l'a lancé à l'époque, Daniel Paillé, avait offert 390 M\$ en garanties de prêts aux entreprises par tranches maximales de 50 000 \$. Les critères d'admissibilité au plan Paillé se voulaient souples, de façon à faciliter le démarrage d'entreprises.

Sur les 10 548 entreprises

qui ont démarré grâce au programme, 3 970 ont déclaré faillite, indique les dernières statistiques de la Société de développement industriel (SDI), qui administre le programme. Le taux d'échec s'élève ainsi à 37,6 %, comparativement à 25 % en mars 1997. À l'origine, la SDI avait inscrit un taux de provision pour pertes de 35 % pour le plan Paillé.

Dans son rapport 1996-97, le Vérificateur général du

Québec prévenait le gouvernement du risque que des échecs encore plus importants surviennent à partir de la 4<sup>e</sup> année du programme.

Selon les clauses du plan Paillé, les entreprises qui ont bénéficié de l'aide financière doivent commencer à rembourser le capital du prêt quatre ans après son octroi.

Or, les premiers prêts ont été accordés à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1994. L'année 1998 marque donc le début d'une

nouvelle étape qui peut s'avérer critique pour les quelque 6 600 entreprises toujours à flot. Pour le moment, ce remboursement de capital n'a pas eu d'effet marqué sur les faillites depuis le début de 1998, affirme la SDI.

ministre et ministre d'État de l'Économie et des Finances, Bernard Landry, on s'inquiète de l'augmentation du taux d'échec des entreprises et de l'effet de l'entrée en vigueur du remboursement du capital.

## Rentable pour l'économie ?

La SDI insiste plutôt sur la rentabilité du programme. Pour le gouvernement, les bénéfices annuels sont de 220 M\$, par rapport à des coûts de 53 M\$, indique le dernier rapport sur le sujet, publié en octobre 1997.

Selon la SDI, les entreprises bénéficiaires du plan Paillé ont réalisé des ventes de 1,5 milliard de dollars et créé 35 000 emplois.

De plus, parce que 46 % des emplois créés par les entreprises sont occupés par des étudiants, chômeurs ou prestataires de la sécurité du revenu, la SDI inclut des gains annuels de 22 M\$ dans les bénéfices globaux du programme, ce qui correspond aux sommes épargnées par le ministère de la Sécurité du Revenu.

Le gouvernement assure donc que les programmes ont eu un effet positif pour l'économie québécoise. Toutefois, au cabinet du vice-premier

## Québec veut freiner les faillites

Le gouvernement s'apprête donc à prendre des mesures pour tenter de freiner le nombre d'entreprises bénéficiaires du plan Paillé qui déclarent faillite.

Et bien que les formules envisagées soient toujours à l'étude, des campagnes d'information pourraient être lancées afin d'aider les entreprises en difficulté.

Il est question, pour le moment, de les orienter vers les programmes réguliers d'aide financière du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, ou de leur offrir des services de parrainage par les agents régionaux. ■



Madeleine Guay



## Un cadeau qui fera jaser...

**UNE OFFRE DE CARTE PRÉPAYÉE GRATUITE POUR 30 MINUTES D'APPELS INTERURBAINS**

Suivez Sleepy Bear® dans les établissements Travelodge® partout en Amérique du Nord pour découvrir des chambres et des tarifs formidables, du café frais gratuit dans votre chambre, un journal gratuit en semaine dans le hall d'entrée\* et notre nouvelle offre « Un cadeau qui fera jaser ».

**Une prime automatique pour avoir accumulé 750 milles!**

Tous les membres du programme Milles Travelodge™ qui accumuleront 750 Milles Travelodge entre le 23 février et le 8 mai 1998 recevront automatiquement une carte prépayée de SMARTALK gratuite pour 30 minutes d'appels.\*\* Vous accumulez les milles, vous conservez les milles. Nous vous enverrons la carte d'appel comme prime automatiquement!

**Adhère au programme Milles Travelodge® dès maintenant!**

Si vous n'êtes pas déjà membre du programme « Récompenses et privilèges » Milles Travelodge®, inscrivez-vous gratuitement dès aujourd'hui à la réception de n'importe quel établissement Travelodge® ou Thriftlodge®. Vous pouvez obtenir des nuits gratuites, des milles aériens pour voyageurs assidus, et plus. Donc, commencez à accumuler des Milles Travelodge ce soir!

Pour réserver partout en Amérique du Nord, appelez votre agent de voyage ou composez le :

**1-800-578-7878**

**Travelodge®**

\*Ces services sont offerts seulement dans les établissements Travelodge® et ne le sont pas dans les établissements Thriftlodge®. Les journaux sont offerts en semaine jusqu'à épuisement des stocks. \*\*L'offre est en vigueur du 23 février au 8 mai 1998 aux établissements Travelodge et Thriftlodge participants. Certaines restrictions pourraient s'appliquer à la carte d'appel; veuillez consulter la carte d'appel prépayée pour les détails. Un cadeau seulement par membre du programme Milles Travelodge® durant la période de la promotion. \*Pour obtenir des Milles Travelodge, vous devez régler votre note au tarif normal, au tarif de membre « or » du programme Milles Travelodge ou à un tarif plus élevé. Un Milles Travelodge sera accordé pour chaque dollar dépensé pour l'hébergement, et non pour les dollars dépensés pour les taxes et les faux frais. Le programme Milles Travelodge et sa Liste de récompenses sont sujets à être modifiés ou annulés sans préavis. Les primes peuvent varier selon le pays où réside le membre; veuillez consulter la brochure Milles Travelodge officielle pour connaître les détails. Sleepy Bear® est une marque déposée au Canada de Travelodge Hotels, Inc. ©1998 Travelodge Hotels, Inc.

Thriftlodge Cette offre est disponible également dans les établissements Thriftlodge participants. Pour réserver chez Thriftlodge appelez au 1-800-525-9055

## Suivi des travaux parlementaires à incidence économique

### Commission de l'économie et du travail

Les 17,18 et 19 mars 1998  
Consultations particulières et auditions publiques.

#### Dates à déterminer

- Mandat d'initiative - Examen de la situation de l'emploi chez les jeunes.
- Surveillance d'organisme public - Commission de la construction du Québec.

### Commission des finances publiques

Dates à déterminer

- Élaboration d'un projet de loi cadre sur les organismes et les entreprises du gouvernement.
- Étude de l'activité du lobbying au Québec.
- Surveillance d'organisme public - Caisse de dépôt et placement du Québec.

### Commission de la culture

Dates à déterminer

- Les cartes d'identité et la protection de la vie privée. Consultation générale et auditions publiques.
- Sur le rapport quinquennal de la Commission d'accès à l'information (CAI) sur la mise en oeuvre de la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels et de la Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé.

### Nominations du 4 mars 1998

• **Commission de protection du territoire agricole du Québec**  
Pierre Rinfret est nommé, à compter du 16 mars 1998, membre de la Commission de protection du territoire agricole du Québec. M. Rinfret est actuellement producteur agricole et président de la Fédération régionale de l'Union des producteurs agricoles de Saint-Jean-de-Valleyfield.

• **École de technologie supérieure**  
Michelle Ostis et Henri-Paul Martel sont nommés de nouveau membres du conseil d'administration de l'École de technologie supérieure.  
Martine Coriveau-Gougeon et Christiane Marcoux et Alain Bellemare, André Dupont et Robert Tessier sont nommés membres du conseil d'administration de cette même École.



## Plus que 3 mois pour mettre le **450** devant vos numéros.

### Le compte à rebours est commencé.

Le 13 juin prochain, le nouvel indicatif 450 remplacera le 514 dans les régions de Laval, des Laurentides, de la Rive-Nord, de Lanaudière, de la Montérégie, de l'Estrie, de la Rive-Sud, du Haut-Richelieu et de la Haute-Yamaska.

### N'attendez pas la dernière minute.

Si votre entreprise se trouve dans cette nouvelle zone, vous pouvez dès aujourd'hui penser à changer votre papeterie et vos communications pour y indiquer votre nouvel indicatif régional.

### Votre système téléphonique va devoir s'adapter.

À partir du 13 juin, que vous vous trouviez dans la nouvelle zone du 450 ou dans celle du 514, il vous faudra reprogrammer votre système téléphonique pour qu'il puisse « reconnaître » ce nouvel indicatif.

Sachez qu'après le 13 juin, une période de transition de six mois suivra pour vous permettre d'effectuer les changements nécessaires. D'ici là, nous continuerons de vous informer régulièrement.

**www.bell450.com**  
**1 888 450-3450**



## Prévost Car fait appel au CRIQ pour moderniser ses équipements

Francis  
Vailles

Le fabricant d'autocars Prévost Car, de Sainte-Clairre, vient d'octroyer un contrat de 1,2 M\$ au Centre de recherche industriel du Québec (CRIQ).

En vertu de cette entente, le CRIQ produira pour Prévost

une cellule robotisée de soudage destinée à la fabrication d'un modèle d'autobus, ce qui augmentera la productivité de Prévost Car.

Le CRIQ a développé une expertise en matière de soudage. La société a déjà réalisé une dizaine de cellules de soudage robotisées et de soudage au laser pour le compte

d'entreprises telles que Robotec ou Reynolds. ■

### Tourisme : la BDC et le Fonds FTQ s'associent

La Banque de développement du Canada (BDC) et le

Fonds de solidarité des travailleurs du Québec offriront conjointement un accès à du financement spécialisé aux industries touristiques du Québec.

D'une part, la BDC s'occupera du capital de développement, du financement à terme et des services de consulta-

tion. De son côté, le Fonds de solidarité verra principalement à fournir du capital de risque aux entreprises touristiques.

Selon Raymond Bachand, président du Fonds FTQ, cette entente vient corroborer la volonté du Fonds de s'associer aux principaux fournisseurs de capitaux pour le plus

grand bénéficiaire des PME québécoises. L'industrie touristique représente des investissements annuels de 3,8 milliards de dollars et emploie directement 100 000 personnes au Québec. (DP) ■

### Québec : Environair obtient un contrat de 500 000 \$

Environair Sipa, de Québec, vient de se voir confier un cinquième mandat par la papetière Cascades, d'une valeur de 500 000 \$.

L'entreprise spécialisée en systèmes intégrés de purification d'air pour l'industrie des pâtes et papiers prévoit la réalisation d'un projet d'intégration d'un système de purification d'air à l'usine Fjord-Cell, de Jonquière.

Environair Sipa concevra, fournira, installera et assurera la mise en marché d'un système de collecte, de transport et de destruction des gaz non condensables.

Il s'agit d'un projet représentant 200 jours-hommes qui aidera au redémarrage de l'usine saguenéenne qui avait été fermée en 1991. (DP) ■

### Comment faire des affaires en Europe

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain invite les gens d'affaires à participer au colloque *La distribution européenne Just in Time : pensez aux Pays-Bas !*, qui aura lieu le mardi 24 mars, à la Place Ville-Marie.

Il sera question des coûts de distribution et de l'amélioration de la compétitivité en Europe, du contexte des affaires aux Pays-Bas, du financement des exportations et du développement d'un marché structuré en Europe. (DP) ■

### 730 000 \$ investis dans Transylve

Le Fonds agro-forestier et le Fonds régional de solidarité Mauricie-Bois-Francs injecteront chacun 250 000 \$ dans Transylve, de Saint-Louis-de-Blandford, spécialisée dans le sciage et le commerce de bois franc.

De plus, les promoteurs ont investi une somme de 200 000 \$, laquelle s'ajoute aux 33 000 \$ consentis par la Société d'aide au développement des collectivités (SADC), de Victoriaville.

Cet investissement permet de créer 15 nouveaux emplois et de sauvegarder les 18 existants. Le moulin est orienté vers une production de bois de haute qualité dans les essences de chêne et d'érable. (DP) ■



## STYLE. LIBRE.

Lexus ES 300 : à partir de 43 820 \$\*.

Rigueur. Minutie. Vigilance. Soins du détail. Résolue à construire les meilleures voitures au monde, Lexus a créé la ES 300, berline sport de luxe. Tous les raffinements ont été scrupuleusement façonnés pour plaire aux sens. Habitacle riche. Stylisme élégant. Contours esthétiques. Sa physionomie luxueuse n'est surpassée que par l'intensité de ses

performances. Son moteur V6 de 200 chevaux l'accélère de 0 à 60 mi/h en 8,6 secondes. Et ses systèmes avancés de suspension et de traction la rendent désinvolte face à toute condition routière. La route lui appartient, mais elle sait servir son maître.

Lexus ES 300 : la liberté n'a jamais si bien voyagé.

 **LEXUS**  
À la conquête de la perfection

\*Prix de détail suggéré du fabricant pour une Lexus ES 300 (modèle : BF22GP-BK/BM/BO).  
Ce prix exclut les frais d'immatriculation, les assurances, les taxes applicables et les frais de transport et de livraison. Le concessionnaire peut vendre à prix inférieur.



Nous aimons  
trop vous avoir  
avec nous  
pour ne pas  
vous emmener  
partout.




*Air France vous emmène dans plus  
de 200 villes partout dans le monde via sa  
plaque tournante Charles-de-Gaulle II.*

*Se pourrait-il que pour une fois  
les Français aient raison de penser que  
Paris est bien le centre du monde ?*



**AIR FRANCE**

GAGNER LE CŒUR DU MONDE 

# Canac : recentrage sur l'Amérique du Nord

**C**anac International, de Montréal, délaisse les marchés internationaux d'outre-mer et se recentre désormais sur l'Amérique du Nord. Dans sa mire, elle vise

le marché de l'exploitation en impartition des réseaux ferroviaires industriels.

Les États-Unis comptent environ 12 000 sites industriels pourvus de chemins de fer privés. La valeur de ce marché devrait atteindre, d'ici à cinq ans, les 2,2 milliards de dollars US. La société montréalaise espère s'en s'approprier de 10 à 12 %.

« Aux États-Unis, nous avons été présents de façon sporadique et nous n'avions pas pris notre place, affirme **Guy Archambault**, premier vice-président, marketing et ventes. Avec la déréglementation, une foule de nouvelles entreprises et des nouveaux potentiels s'offrent à nous. »

## 150 M\$ de chiffre d'affaires

Canac est née en 1971 de la réunion des secteurs conseils du **Canadien national (CN)** et d'**Air Canada** et a effectué quelque 600 mandats au Canada et dans une soixantaine de pays d'Europe, d'Afrique et d'Asie.

De nos jours, elle est la propriété exclusive du CN et se spécialise dans l'ingénierie et la gestion de projets ferroviai-



■ **Guy Archambault**, premier vice-président : « **Canac arrive au bon moment dans un marché qui fait beaucoup d'impartition.** »

res. Elle emploie 300 personnes et son chiffre d'affaires annuel s'élève à environ 150 M\$ dont une centaine provient de la disposition du matériel roulant de sa société mère.

Le CN a complètement restructuré sa filiale et l'insère désormais au cœur de sa stratégie d'expansion aux États-

Unis. Il l'a délestée de ses activités de télécommunications, inscrivant même une perte aux livres de 31 M\$ pour l'exercice 1997.

**Paul Tellier**, président-directeur général du CN, a confié la présidence du conseil de Canac à son principal collaborateur de la privatisation, **Michaël Sabia**, vice-président, finances; des sept cadres supérieurs de la direction, quatre sont arrivés depuis moins de six mois et le plus ancien s'y trouve depuis quatre ans à peine.

**Frank Trotter**, le nouveau pdg, vient du **BC Rail**, tandis que ses vice-présidents proviennent d'horizons bien différents : **Guy Archambault** arrive de la société **Kronos**, **Nicole Lemay**, de **SNC-Lavalin**, **Paul Mertes**, d'une firme d'ingénieurs de Toronto, et **Larry Philp**, d'une firme-conseil en gestion et informatique de London; **John Reoch** est à l'emploi de Canac depuis 1994 et **Peter Johnson**, depuis 1996. Canac a un bureau à Troy, au Michigan, et se prépare à s'installer à Mexico, Chicago et Dallas.

Son premier contrat en impartition, conclu il y a quelques semaines, lui vient d'une

importante aciérie cliente du CN, **Rouge Steel**, de Dearborn, au Michigan, qui produit quelque 2,5 M de tonnes d'acier par année. Il s'agit d'un contrat de gestion de l'exploitation d'une durée de cinq ans d'une valeur de 1,6 M\$ par année. De plus, elle agira à titre de conseil en planification auprès du chemin de fer **Union Pacific**, qui doit remettre en état son réseau du sud des États-Unis.

L'offensive s'accroîtra d'ici quelques semaines puisque Canac vient de confier à deux spécialistes du marketing, le canadien **Marketel** et l'américain **Shandwick**, l'organisation d'une campagne de pénétration de la grande industrie de l'acier, de la pétrochimie, du papier, du bois et de l'automobile.

« Canac a les reins assez solides pour aller chercher de gros contrats. Dans certaines niches, nous pourrions prendre jusqu'à 30 % du marché, croit **Guy Archambault**. À cause de l'éventail de nos services, nous devenons un choix unique pour ces entreprises. » ■

Alain  
Duhamel

## Labopharm inc.



Gilles Y. Derome

M. Donald Buxton, président et chef de la direction de Labopharm inc., est heureux d'annoncer la nomination de M. Gilles Y. Derome à titre de vice-président, développement des affaires de la Société.

Titulaire d'un baccalauréat en biochimie, d'une maîtrise en pharmacologie et d'un MBA, M. Derome apporte à Labopharm une vaste expérience du domaine pharmaceutique et une expertise reconnue en matière de commercialisation de nouveaux produits et de négociation d'ententes de collaboration. Il a notamment oeuvré à la direction d'unités d'affaires de Novartis Canada inc./Sandoz Canada inc.

Labopharm est une société pharmaceutique de R-D spécialisée dans les technologies de libération contrôlée de médicaments. Sa principale technologie, **Contramid®**, peut être appliquée à une grande variété de médicaments sous forme de comprimés oraux afin d'en améliorer l'administration et l'efficacité. Labopharm est une société publique inscrite aux bourses de Montréal et de Toronto.



Tout un monde de voyages gratuits et une offre doublement généreuse!

Doublez vos points jusqu'au 31 mars.

Séjournes à un hôtel Hilton et découvrez tout un monde de confort... et de voyages gratuits avec Hilton HHonors™, la perle des programmes hôteliers!

En effet, les membres HHonors effectuant un séjour au tarif affaires entre le 5 janvier et le 31 mars 1998 et faisant « coup double » afin d'obtenir à la fois des milles aériens et des points hôteliers, ce que nous appelons Double Dip™, obtiendront le double des points de base HHonors pour un même séjour admissible. Des points échangeables contre des nuitées gratuites dans plus de 400 hôtels Hilton, Conrad International et Vista à travers le monde.

Si vous n'êtes déjà membre HHonors, adhérez au programme dès aujourd'hui. Pour les réservations, communiquez avec votre agent de voyages.

Vous pouvez également effectuer des réservations et adhérer au programme sur Internet au [www.hilton.com](http://www.hilton.com) ou en composant le 1 800 HILTONS.

HILTON  
**HHONORS**  
WORLDWIDE

# Jean-Denis Duquette, nommé pdg du CIREM

Le centre offrira aux cadres une formation plus courte

Jean-Paul  
Gagné

Le Centre international de recherches et d'études en management (CIREM) a un nouveau président-directeur général. Il s'agit de **Jean-Denis Duquette**, qui fut pendant plusieurs années secrétaire général de l'École des Hautes Études Commerciales.

M. Duquette, qui avait quitté les HEC pour la retraite il y a quelques années, a décidé de reprendre du service à cause de l'attrait de l'emploi. « Je suis payé pour trois jours, mais j'en travaille cinq », dit-il avec enthousiasme.

Il succède à **Charles de Jocas**, qui en fut le président-directeur général pendant une douzaine d'années. M. de Jocas, un ex-cadre supérieur de la **Banque de Montréal** qui avait lui aussi quitté la retraite pour le CIREM, est reparti à la retraite.

Méconnu du grand public, mais bien connu de la haute direction des entreprises québécoises, le CIREM offre depuis plus de 20 ans un programme de perfectionnement en gestion à l'intention des cadres. La formation est donnée en résidence par des professeurs recrutés dans les universités québécoises et certaines entreprises.

Il est le seul organisme du genre à offrir une telle formation en français en Amérique du Nord. Sa formation a été inspirée par l'INSEAD en France et le centre de perfectionnement de l'université **Harvard**, de Cambridge, en banlieue de Boston. Le CIREM est un organisme privé sans but lucratif.

## Programme raccourci

L'arrivée de M. Duquette coïncide avec un raccourcissement du programme de cours du CIREM. Le cours se donne maintenant sur quatre semaines entrecoupées au milieu d'un séjour d'un mois dans l'entreprise. Chaque période de deux semaines de cours débute un dimanche et se termine le samedi de la deuxième semaine.

Le cours, qui durait auparavant six semaines, était considéré trop long pour les cadres, qui, en raison de l'aplatissement des niveaux de direction et de l'augmentation de leur tâche, ne peuvent s'absenter longtemps de leur travail.

Le programme comprend un ensemble de conférences sur la mondialisation des marchés et le contexte socio-politique et économique et des cours

sur la stratégie d'entreprise, la négociation) et la transformation de l'entreprise. M. Duquette, qui a beaucoup travaillé à l'international pour les HEC, notamment en réalisant des ententes d'échanges d'étudiants avec des universités de plusieurs

Le CIREM offre un programme de perfectionnement en gestion à l'intention des cadres.

pays, ne cache pas qu'il aimerait que le CIREM réalise des alliances avec un ou des instituts étrangers.

Il admet toutefois qu'il s'agit là d'un objectif personnel, qui n'a pas fait l'objet d'études au niveau du conseil d'administration de l'organisme, que préside **Norman E. Thogersen**, président et chef de la direction de **PCI Chimie Canada**, et qui com-

prend une quinzaine de dirigeants de grandes entreprises.

Le CIREM offre deux sessions de formation par année. L'une se tient à l'automne et l'autre au printemps. On y prend environ 25 étudiants à la fois.

Le coût est de 14 000 \$, incluant les dépenses d'hôtellerie. Les cours ont lieu dans un complexe hôtelier à l'extérieur de Montréal. ■



■ Jean-Denis Duquette.

## AUX PORTEFEUILLES PRÊTS POUR L'AVENTURE

(MAIS QUI VEULENT SE COUVRIR, TOUT DE MÊME)



Option gel de rendement offerte pour un terme de 7 ans.

Prolongation jusqu'au 31 mars 1998 pour contribuer à votre REER 1997.

www.desjardins.com

### Rendements historiques des indices Rendements annuels composés au 27 février 1998

	TSE 35	International (8 pays)
1 an	16,8%	21%
2 ans	22,2%	20,8%
3 ans	20,7%	21%
5 ans	16,1%	14,6%
7 ans	10,6%	11,8%

### Épargne à terme à rendement boursier Desjardins

Vous êtes tentés par la Bourse... et par la vie? Tirez profit des indices boursiers des plus grandes puissances économiques au monde, tout en ayant votre capital garanti à l'échéance. 100% admissible au REER. Toutes sortes de bons frissons en perspective, mais absolument aucun risque d'en prendre pour votre rhume. Pour des conseils prévenants, bienvenue à la caisse.

 Desjardins

## L'Industrielle-Alliance : progression due aux contrats de rentes

Jean-Paul  
Gagné

Le dernier exercice financier de L'Industrielle-Alliance a été fortement influencé par les ventes de contrats de rentes et de fonds communs de placement.

La mutuelle d'assurance québécoise a en effet accru de 94 %, à au-delà d'un milliard de dollars, ses ventes de contrats de rentes, alors que les

primes recueillies sur la vente d'assurances de personnes n'ont progressé que de 3,4 %. Quant à l'actif des fonds communs de placement, il a progressé de 140 %, à 333 M\$, ce qui témoigne des fortes entrées de fonds dirigés vers ce type de produit.

Au total, l'actif des fonds distincts, dont les fonds de placement sont un élément, a progressé de 70 % au cours de l'exercice; il s'établit à

plus de deux milliards à la fin de 1997. Quant à l'actif des fonds généraux, il n'a augmenté que de 1,9 %, à 7,6 milliards.

Par ailleurs, l'Industrielle-Alliance a haussé son bénéfice net de 9,1 %, à 65,4 M\$, durant l'exercice 1997.

Ce bénéfice donne des taux de rendement de 14 % sur l'avoir des mutualistes et de 0,87 % sur l'actif. Ce bénéfice, qui ne comprend aucun

poste inhabituel, a porté à 616 M\$ le capital de la société, en hausse de 12 % par rapport à la fin de 1996.

Ce capital comprend toutefois 110 M\$ de débetures subordonnées.

La compagnie d'assurance générale Unidal, dans laquelle L'Industrielle a un intérêt de 50 %, a terminé 1997 avec une perte nette de 6,2 M\$, dont la moitié est imputable à l'assureur vie. ■

## André Dubuc devient v.-p. à la Laurentienne

André Dubuc, 52 ans, a été nommé premier vice-président, trésorerie et gestion de risques, à la Banque Laurentienne (Mtl, LB, 27,75 \$).

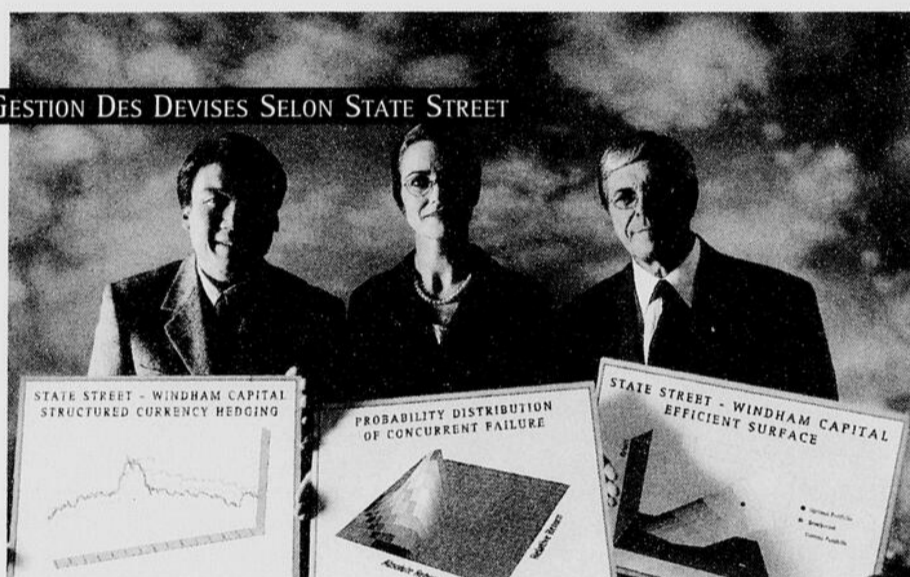
Il remplace Roy Firth, 45 ans, qui poursuit sa carrière comme président de Elliott & Page, de Toronto, gestionnaire de fonds communs appartenant à Manufacturers Life Insurance.

M. Dubuc, qui possède une maîtrise en économie de l'Université d'Ottawa, était premier vice-président, stratégie et gestionnaire de portefeuille pour BLC Valeurs Mobilières, filiale de courtage de la banque, depuis deux ans. Il a également été président de Gestion Placements Desjardins et trésorier d'Hydro-Québec.

« Mon objectif est de créer une synergie optimale entre les opérations de trésorerie et l'ensemble des composantes de la banque », affirme-t-il.

M. Dubuc aura la responsabilité de plus de 150 personnes, spécialisées notamment dans les activités d'appariement, dans la titrisation, la gestion de risques et l'approbation de crédit. (RB) ■

LA GESTION DES DEVICES SELON STATE STREET



## SI VOUS AVEZ

*Nous avons conclu des partenariats exclusifs avec certaines des plus grandes sommités – aussi bien*

## SOIF DE

*des théoriciens que des praticiens – de la gestion des devises. Ensemble, nous avons développé des*

## NOUVELLES CONQUÊTES,

*techniques et des technologies qui vous aideront à maximiser vos positions en devises étrangères,*

## VOICI DE QUOI

*et ce, autant dans les grands marchés que dans les marchés en émergence. Pour en savoir plus*

## FAIRE BONNE FIGURE.

*long, composez le (514) 282-2401 et faites connaissance avec Jean-François Courville, vice-président.*



**STATE STREET**  
Serving Institutional Investors Worldwide™

©1998 State Street Corporation.

## Bell Canada Avis de nomination



**Mme Josée Goulet**  
Première vice-présidente –  
marché grand public et ventes, Ontario

M. John W. Sheridan, vice-président exécutif, Bell Canada et président, Ontario est heureux d'annoncer la nomination de Mme Josée Goulet au poste de première vice-présidente – marché grand public et ventes, Ontario. Mme Goulet, qui compte douze ans d'expérience dans l'industrie des télécommunications, dirigera toutes les activités de marketing et ventes pour le marché grand public dans la région de l'Ontario. Son poste est situé à Toronto.

Mme Goulet a occupé plusieurs postes de haut niveau à Bell Canada dans le domaine des ventes, du marketing et de l'exploitation, notamment vice-présidente – gestion des produits, vice-présidente et chef de l'exploitation – Bell Solutions globales, ainsi que vice-présidente – marketing et vice-présidente – ventes et marketing, Québec.

Avant cette récente nomination, Mme Goulet assumait les fonctions de vice-présidente – Bureau du président à Bell Canada. Diplômée de l'École Polytechnique en génie électrique, Mme Goulet est également titulaire d'un MBA de l'Université McGill.

En 1996, Mme Goulet s'est vu décerner par la communauté des affaires canadienne un prix d'excellence « Top 40 Under 40 », qui vise à reconnaître les réalisations de 40 Canadiens de moins de 40 ans.



## La BDC consent 1,4 milliard aux PME

Les prêts consentis par la Banque de développement du Canada (BDC) aux PME canadiennes ont totalisé près de 1,4 milliard de dollars, un montant en hausse de 25 %, au cours de l'année 1997. Au Québec, la valeur des prêts autorisés durant l'année a augmenté de 28 %, passant à 493 M\$. Quarante-cinq pour cent des nouveaux prêts ont été alloués aux industries du sa-

voir et exportatrices.

À travers le pays, ces supports financiers ont aidé les entreprises à obtenir des investissements supplémentaires d'autres sources, ce qui a permis de porter à 2,5 milliards de dollars la valeur totale des nouveaux projets des clients de la BDC.

John Manley, ministre de l'Industrie, s'est dit impressionné par la performance de la BDC, qui « montre qu'elle répond aux besoins des PME tout en soutenant l'esprit d'entreprise et la création d'emplois. » (DP) ■

## Quelques changements de noms au fédéral

Comme plusieurs organismes fédéraux, le Bureau fédéral de développement régional (Québec) change de nom. Désormais, il faudra l'appeler Agence de développement économique du Canada pour le Québec (ADECQ), ou plus simplement Développement économique Canada.

Récemment, la Société canadienne des postes a changé de nom pour revenir à l'appellation Postes Canada.

Rappelons que la Banque fédérale de développement a également modifié son nom il y a quelques années pour Banque de développement du Canada.

L'ADECQ a un réseau de 13 bureaux d'affaires répartis sur le territoire du Québec et est partenaire avec 54 Sociétés d'aide au développement des collectivités. (FV) ■

## Plus d'argent pour les comptables

En 1998, les salaires de départ pour les comptables et les professionnels de la finance augmenteront jusqu'à 5,2 %, selon une étude de la firme de recrutement Robert Half.

Les candidats qui ont de l'expérience dans les systèmes informatiques et la gestion des affaires et qui ont des aptitudes en communi-

cation verront leur rémunération augmenter plus rapidement que les autres.

En moyenne, prévoit Half, l'ensemble des professionnels de l'industrie recevra une hausse de salaires moyenne de 2,9 % en 1998, par rapport à 2,7 % en 1997. Robert Half compte plus de 200 bureaux au Canada, aux États-Unis et en Europe. (FV) ■

Vivre avec  
son  
*Temps*

## LA RETRAITE PROGRESSIVE

Le gouvernement du Québec a mis en place des mesures qui favorisent une transition harmonieuse entre le travail et la pleine retraite.

Si vous êtes un salarié âgé entre 55 et 69 ans et que vous avez réduit votre temps de travail, vous pouvez continuer à cotiser au Régime de rentes du Québec sur la base de votre ancien salaire.

OU

Si vous êtes un salarié âgé entre 60 et 65 ans et que vous avez réduit votre salaire d'au moins 20 % en prenant une retraite progressive, vous pouvez recevoir une rente de retraite du Régime de rentes du Québec.

Enfin, vous pourriez aussi recevoir une prestation de votre régime privé de retraite pour compenser votre baisse de salaire.

**Dans tous les cas, vous devez conclure une entente avec votre employeur.**

### Pour des informations

sur le Régime de rentes du Québec, communiquez avec la Régie des rentes du Québec :  
Région de Québec : 643-5185  
Région de Montréal : 873-2433  
Ailleurs au Québec : 1 800 463-5185

sur les régimes privés de retraite, communiquez avec l'administrateur de votre régime ou la personne responsable des avantages sociaux chez votre employeur.

Québec ☐☐

  
Régie des rentes  
du Québec

# Cinq attitudes pour enrayer le syndrome du survivant

La grande vague de restructuration et de rationalisation dans nos entreprises et nos organisations a créé un phénomène de quasi-paranoïa collective que les spécialistes appellent le « syndrome du survivant ».

Ce syndrome engendre le désarroi chez les personnes dont les postes sont abolis, mais également un sentiment de peur et d'angoisse chez ceux et celles qui sont épargnés par le couperet.

Nous pouvons probablement enrayer les effets dommageables du syndrome du survivant dans nos entreprises

en adoptant certaines attitudes. En voici cinq :

1. Inciter l'employé atteint du syndrome à exprimer sa frustration, plutôt qu'à nier ses sentiments. L'attitude la plus souhaitable réside encore dans l'honnêteté intellectuelle et la transparence. C'est le meilleur moyen d'assurer une continuité dans les organisations et le maintien d'une saine atmosphère de travail.

2. Encourager la communication active. Les gens à qui l'on prend la peine d'expliquer de vive voix les décisions qu'il fallait prendre se sentent presque toujours ras-

surés et confiants, dans la mesure où les actions entreprises sont cohérentes.

3. Faire preuve d'une *saine délinquance* dans nos réflexes de gestion. Trop souvent, les survivants se taisent et n'osent rien dire tout haut, par peur de déplaire à leur employeur. C'est évidemment un effort qui risque de coûter cher à long terme aux entreprises. Les gestionnaires doivent établir des relations basées sur la confiance, mais aussi sur le respect et l'écoute des idées nouvelles. Se priver de ces idées pour une organisation, c'est préparer ses pro-

pres funéraires.

4. Valoriser l'équipe et le travail du groupe. Les entreprises qui connaissent les succès croient en la valeur des équipes autogérées. Elles leur fournissent les ressources nécessaires pour bien fonctionner.

5. Créer des ponts entre les générations. Le phénomène des mises à pied, des départs volontaires, des retraites encouragées ou forcées a laissé de profondes cicatrices dans notre tissu social et économique. Nous éprouvons de plus en plus de difficultés, en tant que société, à transférer l'expérience des travailleurs de plus de 50 ans vers ceux et celles qui forment la relève.

toujours égal. Les écarts peuvent même atteindre jusqu'à 30 %.

Ce procédé menace de créer un lourd déficit au chapitre de la solidarité sociale. Pour alerter l'opinion sur les dangers que représente ce phénomène, un groupe de jeunes gens se sont réunis sous une appellation non équivoque : *Le pont entre les générations*. Il faut tendre la main à ces jeunes.

## Transfert des connaissances

Dans le passé, les jeunes faisaient l'apprentissage de leur profession auprès des plus expérimentés. Cette notion tend à disparaître, au profit d'un système de formation à courte vue qui ne met nullement en valeur l'expérience des plus anciens. Ces gens possèdent pourtant un riche héritage de compétences acquises au fil des ans.

Se priver de cette vaste expérience équivaut à recommencer continuellement à graver la même courbe d'apprentissage.

C'est imiter ce pauvre Sisyphe condamné à rouler sa

Pierre sur une pente sans jamais atteindre le sommet.

Une société dynamique ne peut pas se passer des jeunes et de la relève sur le marché du travail, pas plus qu'elle ne devrait exclure ceux et celles qui possèdent l'expérience et le savoir.

Nous devons trouver des façons originales d'assurer une meilleure complicité entre les générations. Il faut créer des passerelles, imaginer des techniques de parrainage et de nouveaux paradigmes de gestion mieux adaptés aux défis qui confrontent

Les organisations doivent épouser de nouveaux paradigmes axés sur la croissance du potentiel des ressources humaines et la complicité requise entre les différentes générations pour atteindre cette croissance. ■



Louise  
Champoux-Paillé

Louise Champoux-Paillé est v.p. exécutive et directrice générale de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec.

**Les gens d'affaires, visent le sommet**

**Au sommet du Mont-Gabriel**

Hôtel **mont Gabriel**

- Hébergement
- Salle de réunion
- Un\*, deux ou trois repas
- Deux services de café
- Équipement audio-visuel
- Frais de service

Forfait réunion à partir de **45\* \$** occ. double

1699, chemin Mont-Gabriel Mont-Rolland (Québec) J0R 1G0

Tél. : (514) 229-3547 ou 1 800 668-5253

## En immobilier, nos clients nous font confiance

- pour nos compétences en financement, vérification de diligence, sélection de site, réorganisation et gestion d'immeubles
- pour notre expérience en acquisitions et ventes d'immeubles, en amélioration des coûts et en repositionnement de biens immobiliers
- pour notre réseau mondial
- pour nos idées, nos solutions et nos résultats

**Banque Nationale du Canada**

a vendu un portefeuille de créances hypothécaires et d'immeubles d'une valeur de

**219 millions de dollars**

Nous avons effectué la vérification de diligence du portefeuille pour la Banque Nationale du Canada

GROUPE IMMOBILIER **CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG**

**Fédération des Caisses Populaires de Montréal et de l'Ouest du Québec**

a acheté les actions de **Fiducie Canadienne Italienne** ayant un actif immobilier de

**161 millions de dollars**

Nous avons agi comme conseiller financier de la Fédération des Caisses Populaires de Montréal et de l'ouest du Québec

GROUPE IMMOBILIER **CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG**

**La Métropolitaine, Compagnie d'Assurance-Vie**

a repris les 21 biens immobiliers nantis en sa faveur de

**Belcourt Inc.** d'une valeur de

**89 millions de dollars**

Nous avons agi comme conseiller financier et mandataire de La Métropolitaine, Compagnie d'Assurance-Vie

GROUPE IMMOBILIER **CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG**

**Cour supérieure du Québec**

Une société détenait un portefeuille de 92 immeubles d'une valeur de

**37 millions de dollars**

Nous avons été nommés par la Cour supérieure du Québec afin de prendre possession du portefeuille et le gérer

GROUPE IMMOBILIER **CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG**

**Société immobilière du Canada**

a vendu un portefeuille d'immeubles à la base militaire de St-Hubert pour les convertir en studio de tournage pour

**1 million de dollars**

Nous avons agi comme conseiller financier de la société immobilière du Canada

GROUPE IMMOBILIER **CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG**

**Imax Les Ailes**

a réuni des capitaux pour le nouveau cinéma Imax 3D totalisant

**9,5 millions de dollars**

Nous avons agi comme conseiller financier d'Imax Les Ailes

GROUPE IMMOBILIER **CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG**

**GROUPE IMMOBILIER**  
1, Place Ville Marie, bureau 2400, Montréal (Québec) H3B 3M9  
Téléphone : (514) 875-6060 Télécopieur : (514) 395-4933

Communiquez avec  
Richard Messier, CA  
Daniel Baer, CA  
Sylvain Vincent, CA  
Martin Daigneault, CA  
Steven Yaphe, CA

**CARON BÉLANGER ERNST & YOUNG**

# Condominium : attention à l'avantage conféré à un actionnaire !

Il est fréquent qu'une société mette un condominium à la disposition de son actionnaire principal. Si ce condo sert en partie ou en totalité à des fins personnelles, se pose alors la question du calcul de la valeur de l'avantage qui doit être ajouté au revenu de l'actionnaire.

Lorsqu'un condo est utilisé à la fois à des fins d'affaires et à des fins personnelles, les tribunaux ont tendance à utiliser la juste valeur marchande locative du bien pour la période d'utilisation personnelle pour déterminer le montant de l'avantage conféré.

Par contre, lorsqu'un condo, principalement de luxe, est acheté pour l'usage exclusif de l'actionnaire, les tribunaux utilisent son coût pour déterminer un rendement raisonnable sur l'investissement de la société et y ajoutent les frais d'opération déboursés par la société.

Un arrêt récent de la Cour fédérale, l'affaire **Fingold**, démontre l'importance de bien analyser les implications fiscales de la mise à la disposition d'un condo par une société à un actionnaire.

## Les faits

La société **Fobasco**, contrôlée par **J. Paul Fingold** et son frère, était propriétaire d'un condo en Floride acquis en 1987 au coût de 1,8 M\$ et ayant fait l'objet de rénovations majeures pour la somme de 2,2 M\$.

Le condo a été utilisé pour divertir des contacts d'affaires à 26 occasions en 1988 et à 45 occasions en 1989 et un invité n'y est resté pour la nuit qu'une seule fois au cours de cette période. Toutefois, une pièce était équipée d'un bureau, d'un classeur, d'un télécopieur et d'un téléphone pour l'usage exclusif de M. Fingold.

M. Fingold résidait au condo pour une période d'environ 150 jours par année, soit de la mi-décembre à la mi-mai. Il voyageait régulièrement entre le Canada et la Floride. M<sup>me</sup> Fingold demeurait en permanence au condo. Le condo n'était pas utilisé pendant les autres périodes de l'année et M. Fingold déboursait personnellement les frais d'entretien.

Lorsqu'il a préparé ses déclarations de revenus de 1988 et 1989, M. Fingold a évalué l'avantage conféré à 23 000 \$ et 7 500 \$ respectivement, re-

présentant la juste valeur marchande du loyer (présument de 5 000 \$ par mois) moins les frais d'entretien déboursés personnellement.

**Revenu Canada** était plutôt d'avis que des montants respectifs de 374 000 \$ et 446 000 \$ devaient être ajoutés à ses revenus de 1988 et 1989 et a cotisé le contribuable en conséquence. Revenu Canada a utilisé la méthode du taux de rendement sur la valeur nette de la société pour arriver à ces montants. La société avait alors un taux de rendement d'environ 20 %, qui fut appliqué au coût de la pro-

priété pour déterminer le montant de l'avantage conféré à l'actionnaire.

M. Fingold en a appelé de ces cotisations à la Cour canadienne de l'impôt, qui a accepté sa position que le condo avait été acquis pour contribuer au développement des affaires de la société. La Cour était donc d'avis que la méthode de la valeur d'un loyer équivalent utilisée par M. Fingold était appropriée. D'où l'appel de Revenu Canada à la Cour fédérale.

## La décision

Malheureusement pour M. Fingold, la Cour fédérale a plutôt donné raison à Revenu Canada et a confirmé les cotisations émises pour les années 1988 et 1989 et ce, même si l'approche de la Cour canadienne de l'impôt a été utilisée à maintes reprises

dans des situations semblables.

La Cour fédérale est d'avis que Fobasco a fourni à l'actionnaire un avantage consistant en une résidence de luxe de son choix à l'égard de laquelle il avait un usage et un contrôle exclusifs et que la méthode de Revenu Canada était appropriée dans les circonstances. Apparemment, Revenu Canada n'a pas accordé d'importance à l'utilisation du condo par M. Fingold pour divertir des contacts d'affaires pour Fobasco.

Cette décision souligne l'importance de réagir avant que Revenu Canada et **Revenu Québec** n'émettent des cotisations à cet égard. L'utilisation du condo à des fins d'affaires, en sus de l'utilisation à des fins personnelles, doit être documentée adéquatement, de même que la valeur locative de propriétés si-

milaires. Toutefois, sortir des fonds de la société pour acheter personnellement un condo peut s'avérer coûteux. On doit alors identifier les autres solutions, tel un remboursement des avances de l'actionnaire, un remboursement de capital versé ou un dividende en capital.

Si un dividende imposable est versé, des impôts devront être payés au niveau personnel à un taux marginal pouvant atteindre 40 %. Pour une prime, le taux marginal d'imposition peut atteindre 54 %, sans tenir compte des taxes sur la masse salariale, mais réduira le revenu imposable de la société. Lorsqu'on prend en considération le taux d'imposition de la société et tout remboursement d'impôt en main remboursable au titre de dividende (IMRTD), le dividende peut s'avérer une possibilité à analyser. Enfin,

lorsque le contribuable dispose personnellement des fonds nécessaires, il peut détenir le condo par le biais d'une société à *but unique* afin de le soustraire aux droits successoraux américains.

Les acquisitions projetées de condos et autres biens semblables doivent aussi être analysées et planifiées à la lueur des principes énoncés dans cet arrêt. Le cas échéant, les contribuables potentiellement touchés doivent être informés du risque qu'ils courent. ■



Gilles Veillette

Gilles Veillette est associé au bureau de Montréal de Samson Bédair/Deloitte & Touche.

## Investissez dans l'automobile



Une offre pour ceux qui ont le sens des affaires : BMW 740i à 3,9 %. Jusqu'au 31 mars, vos concessionnaires BMW du Grand Montréal mettent à l'épreuve votre sens des affaires en vous offrant le plaisir de louer une BMW 740i à un taux de 3,9 %. Luxueuse et sophistiquée, la BMW 740i vous procurera un rendement sur route qui entraînera une hausse vertigineuse de votre plaisir mois après mois.

Passez vite chez l'un de vos concessionnaires BMW du Grand Montréal. Vous constaterez alors qu'il n'est pas nécessaire d'investir en bourse pour avoir des sensations fortes. Il suffit de faire l'essai d'une BMW 740i!

**Montréal**  
BMW Canbec  
4090, rue Jean-Talon Ouest  
Montréal  
731-7871

**Laval**  
Boulevard St-Martin Auto inc.  
1430, boul. St-Martin Ouest  
Chomedey, Laval  
667-4343/Mtl 343-3412

**Banlieue Ouest**  
Automobiles Jalbert inc.  
16710, Route Transcanadienne  
Kirkland  
695-6662/343-3413

**Rive Sud**  
Park Avenue BMW  
8755, boul. Taschereau Ouest  
Brossard 445-4555  
Montréal 875-4415



Le plaisir de conduire.

\* Offre valable sur le modèle 740i 1998 neuf, automatique. Les taux de location sont ceux offerts exclusivement par les Services financiers BMW et sont disponibles auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation de crédit. Les mensualités de 999 \$ sont basées sur un contrat de crédit-bail à terme de 36 mois, avec un versement initial ou une valeur de reprise de 12 855\$. Valeur résiduelle garantie de 50 280\$. Des frais de 0,12c du km s'appliquent sur la portion du kilométrage excédant 18 000 km par année. Frêt, transport et préparation en sus. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 31 mars 1998.

# On ne peut, dans un même recours, réclamer à la fois l'annulation d'un contrat et des dommages

Lorsqu'une personne considère qu'un contrat devrait être annulé pour fausses représentations mais que, par ailleurs, l'autre partie aurait également manqué à certains de ses engagements stipulés à ce même contrat, la personne lésée peut-elle réclamer à la fois l'annulation du contrat et

des dommages à cause de son non-respect par l'autre partie ?

C'est la question sur laquelle a eu à se pencher l'honorable juge **Danielle Blondin**, de la Cour supérieure, par le jugement qu'elle a rendu le 8 juillet 1997 dans le litige opposant un franchiseur, **2746-**

**8446 Québec inc. (Super-Frite)**, à son franchisé **9004-3738 Québec inc.**

## Les faits

Ce jugement a été rendu sur une requête présentée par le franchiseur afin d'obliger le franchisé à choisir entre sa

demande d'annulation d'une convention de franchise pour le motif de fausses représentations et sa demande de dommages pour non-respect par le franchiseur d'un droit de premier refus qui aurait été conféré au franchisé par cette même convention.

Effectivement, par sa défen-

se à une action instituée par le franchiseur en réclamation de sommes d'argent dues en vertu d'une convention de franchise, le franchisé a aussi déposé une demande reconventionnelle.

Cette demande réclamait tout d'abord l'annulation de la convention de franchise pour des fausses représentations qui, selon le franchisé, lui auraient été faites par le franchiseur.

Le franchisé exigeait des dommages résultant de cette annulation et une somme additionnelle de 150 000 \$ pour le motif que le franchiseur aurait violé un droit de premier refus stipulé à la convention de franchise à l'égard d'un autre établissement Super Frite.

Selon les procureurs du franchiseur, le franchisé ne pouvait, dans une même demande, réclamer à la fois l'annulation du contrat et les dommages résultant d'une telle annulation et, en même temps, des dommages pour le non-respect d'une clause de la convention que le franchisé demandait d'annuler.

## Deux réclamations distinctes

En réponse à cet argument, le procureur du franchisé a prétendu qu'il s'agissait là de deux réclamations distinctes. De plus, la réclamation relative à la violation du droit de premier refus ne visait qu'à indemniser le franchisé pour les pertes de profits subies et pour celles à venir en exploi-

tant la franchise jusqu'à ce que le franchisé puisse obtenir l'annulation du contrat.

## Décision

Après analyse du recours institué par le franchisé, de la doctrine et de la jurisprudence applicables en matière de conclusions alternatives et de cumuls de recours, le tribunal a constaté que « les conclusions de la défense et demande reconventionnelle sont concurrentes et courent en lignes parallèles, de sorte qu'il y a lieu de distinguer le présent litige de ceux où les tribunaux ont permis le cumul de causes d'actions parce que les conclusions recherchées étaient subsidiaires ».

Selon le tribunal, si le franchisé avait pris soin de rédiger ses conclusions de façon à ce que la conclusion relative aux dommages résultant de la violation du droit de premier refus ne soit que subsidiaire pour le cas où le tribunal rejetterait la demande d'annulation de contrat, il aurait été possible de maintenir une telle conclusion dans la demande reconventionnelle du franchisé.

Par contre, comme, dans la procédure du franchisé, les deux conclusions étaient cumulatives et non pas subsidiaires l'une à l'autre, le tribunal a conclu que « les recours auxquels ces causes d'actions donnent naissance sont donc incompatibles ou contradictoires ».

Le tribunal a donc ordonné au franchisé d'opter, dans les six jours du jugement, entre le recours en annulation de contrat et le recours en dommages pour non-respect du droit de premier refus.

Comme mentionné plus tôt, il aurait été cependant possible au franchisé de rédiger les conclusions de sa procédure de façon à ce que sa demande relative à des dommages pour non-respect du droit de premier refus soit subsidiaire à la demande d'annulation de contrat dans le cas où cette dernière serait rejetée.

Ce jugement démontre qu'il faut parfois, au moment de l'institution d'un recours, faire certains choix afin de s'assurer d'une certaine logique et cohérence dans les droits que l'on entend exercer. ■



Jean H. Gagnon

M<sup>e</sup> Jean H. Gagnon est avocat au cabinet Pouliot Mercure.

La poursuite d'une vision

Gilles R. Fortin  
Président  
Tristan & Leont  
L'année 1985  
Jeune entrepreneur du Québec

Un jour...  
les affaires  
seront ma vocation

concoure provincial  
ARISTA  
Sun Life  
21<sup>e</sup> édition  
1998

Vous êtes sans aucun doute à la poursuite d'un rêve ou d'un idéal. Nous le sommes tous. Mais certains décident d'assumer cette vision et s'efforcent quotidiennement de la concrétiser. Si vous relevez un défi à la mesure de vos ambitions, si vous avez l'esprit d'entrepreneuriat, de décision et d'organisation...

vous êtes un candidat de choix pour le **Concours provincial Arista-Sun Life 1998**

## La poursuite d'une vision

Si vous avez entre 18 et 40 ans, inscrivez-vous sans tarder en composant le (514) 845-4951 ou en nous retournant le coupon d'information ci-joint.



JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL

### Coupon d'information

- Je suis un jeune cadre ou un entrepreneur ou un professionnel ou un travailleur autonome
- Je désire parrainer un jeune cadre ou un entrepreneur ou un professionnel ou un travailleur autonome

S.V.P. Veuillez me faire parvenir un formulaire d'inscription au **Concours provincial Arista-Sun Life 1998**

Nom \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Titre \_\_\_\_\_ Province \_\_\_\_\_

Entreprise / organisme \_\_\_\_\_ Code postal \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_ Téléphone (\_\_\_\_) \_\_\_\_\_

Date limite de remise de candidature: **3 avril 1998**. Retournez ce coupon par télécopieur au (514) 845-0587 ou postez-le à l'adresse suivante: Jeune Chambre de Commerce de Montréal, 625, av. Président Kennedy, bureau 509, Montréal (Québec) H3A 1K2

Note: afin d'alléger le texte, le genre masculin inclut le genre féminin.



Président d'honneur  
M. Claude Leblanc  
Vice-président, Québec  
Assurance-Group  
Sun Life du Canada



Président du jury  
M. Guthrie J. Stewart  
Président et chef de la direction  
Télé globe Canada inc.

**Sun Life**  
Commanditaire principal

**TELEGLOBE**  
En collaboration avec

**ALCAN**  
Parrains d'honneurs

**AFFAIRES**  
Bureau fédéral de  
développement régional  
(Québec)

**TCF**

**NEWAD**  
Collaborateur

## SNC • LAVALIN

### Avis de dividende

Le conseil d'administration de la société Groupe SNC-Lavalin inc. a déclaré un dividende trimestriel de cinq cents (0,05 \$) l'action sur les actions ordinaires en circulation de la société, payable le 3 avril 1998 aux actionnaires inscrits aux registres de la société à la fermeture des bureaux le 20 mars 1998.

Par ordre du conseil d'administration  
**Y. Laverdière**  
Secrétaire

Montréal (Québec)  
Le 6 mars 1998

Groupe SNC • LAVALIN inc.

Monde du travail **ENTREPRENDRE**

# L'employeur discipliné !

La théorie de la progression des sanctions est susceptible d'être appliquée au cas de l'employeur qui contrevient à la convention collective plus d'une fois et de manière semblable !

C'est ce qu'a décidé l'arbitre **Georges E. Laurin** dans l'affaire **Victoria Précisions inc.** et **Syndicat des travailleurs de Victoria Précisions inc.**, dont la décision a été rendue le 29 septembre 1997.

### La décision

La convention collective en vigueur entre les parties prévoit que les salariés non visés par l'unité de négociation ne peuvent pas effectuer du travail normalement accompli par des salariés syndiqués.

L'arbitre retient, de la preuve présentée dans cette affaire, que l'employeur a contrevenu à plusieurs reprises à cette disposition de la convention collective pendant une certaine période et ce, en confiant à des cadres le travail normalement exécuté par les chauffeurs de camions, les ajusteurs d'équipement de soudure, les soudeurs assembleurs et les aides générales.

Dans la sentence, l'arbitre conclut qu'il y a lieu de décourager l'employeur de récidiver.

Il lui apparaît, par conséquent, raisonnable d'appliquer la théorie de la progression des sanctions.

Pour ce faire, l'arbitre **Georges E. Laurin** se réfère à une décision rendue en 1991 dans laquelle un autre arbitre de griefs saisi d'une affaire semblable entre les mêmes parties avait conclu à la violation par l'employeur de cette même disposition de la convention collective.

Cet arbitre avait ordonné à l'employeur de verser aux salariés visés par les griefs une indemnité équivalant au triple du salaire perdu en raison du travail syndiqué effectué par

des salariés non visés par l'unité de négociation.

À la suite de cette décision, les parties ont signé une lettre d'entente selon laquelle « l'employeur reconnaît que ses contremaîtres et assistants-contremaîtres ne doivent pas se substituer à l'un ou l'autre des salariés de l'unité de négociation pour exécuter du travail normalement accompli par ceux-ci. Et ce, en tout temps. »

L'arbitre **Georges E. Laurin** mentionne également d'autres règlements intervenus subséquemment entre les parties concernant des griefs de même nature.

Il retient de tout ce qui précède que « la preuve a donc fait état d'antécédents sérieux qui remontent à 1991 ».

Sur cette base, l'arbitre **Georges E. Laurin** ordonne à l'employeur de verser à chacun des salariés visés par les griefs une indemnité équivalant au quadruple du salaire perdu en raison du travail syndiqué effectué par des salariés non visés par l'unité de négociation ainsi qu'une somme

de 100 \$ à titre de dommages moraux et exemplaires.

### Conclusion

Cette décision nous apparaît pour le moins surprenante. D'une part, en appliquant la théorie de la progression des sanctions, l'arbitre s'octroie un pouvoir disciplinaire sur l'employeur. Certes, un tel pouvoir disciplinaire ne découle pas de la convention collective en vigueur entre les parties ni de la législation en matière de relation de travail. Par ailleurs, une telle ingérence de la part de l'arbitre va à l'encontre du cadre essentiellement bipartite des relations de travail. ■



**Karine Brassard**

M<sup>re</sup> Karine Brassard est avocate au cabinet Desjardins Ducharme Stein Monast.

*Hôtel Maritime Plaza*

*Vivez une nouvelle expérience dans l'art de l'accueil.*

Nouvellement rénové  
L'Hôtel Maritime Plaza vous offre des forfaits réunions sur mesure au cœur de Montréal

- 9 salles de réunions/réception
- Restaurant de Beau Rivage
- Bar
- 210 chambres (entièrement rénovées)
- 4 luxueuses suites équipées
- Piscine intérieure
- Stationnement intérieur chauffé

**(514) 932-1411**  
1155, rue Guy, Montréal (Québec)  
Canada H3H 2K5  
1-800-363-6255  
Télécopieur (514) 932-0446

**CLMG Div. Informatique**

L'internet est plus qu'un simple gadget, c'est un outil qui peut vous permettre d'ouvrir de nouveaux horizons. Sa seule limite, c'est vous qui l'imposez.

## Votre catalogue sur INTERNET

Notre solution de catalogue sur le WEB :

- Engin de recherche avancé
- Conception sur mesure (vous fixez nos limites)
- Option de commerce électronique
- Technologie d'avant-garde
- De 300 à 200 000 produits

*Consultants Louis-M. Garant inc. (Division informatique)*  
3107, avenue des Hôtels, Ste-Foy (Québec) G1W 4W5  
Tél.: (418) 654-9388 Fax: (418) 654-0481



**MAXIMA GXE 1998**

**398\$** par mois  
Frais de transport et préparation inclus.

**Maxima.**

**Votre plus grande richesse, c'est de savoir compter.**

**398\$\*** par mois

MAXIMA GXE 1998 (U4RG78 CK00)

Location 30 mois\*

- Moteur V6, 3,0 L, DACT (190 ch)
- Boîte de vitesses automatique à 4 rapports
- Suspension avant indépendante à jambes de force
- Suspension multibras différentielle arrière
- Pneus toutes saisons P205/65 R15
- Jantes en acier de 15 po avec enjoliveur pleine grandeur
- Freins à disque aux quatre roues
- Deux coussins de sécurité gonflables
- Groupe électrique
- Climatiseur (sans CFC)
- Sièges avant chauffants
- Siège du conducteur à 8 réglages électriques
- Régulateur automatique de l'air ambiant
- Radiocassette AM/FM avec lecteur de disques compacts et 6 haut-parleurs (100 watts)
- Télécommande de verrouillage/déverrouillage des portes avec système de sécurité



**+ 53\$\*\*** par mois

MAXIMA GLE 1998 (U4TG78 GF00)

Et ajoutez

- Jantes en alliage 6,5 J X 15
- Suspension de luxe (bagues remplies de liquide et bagues avant en uréthane)
- Siège du passager avant à 4 réglages électriques
- Dessus des sièges en cuir
- Coussins de sécurité gonflables latéraux (conducteur et passager avant)
- Garnitures des portes en similicuir
- Garniture similibois
- Ouvre-porte de garage universel
- Montant avant garni de tissu
- Toit ouvrant électrique entrebâillable avec glace/pare-soleil coulissants
- Système audio BOSE à réglage acoustique (200 watts)
- Dispositif antiblocage des roues (ABS) 4 voies



**ASSISTANCE-DÉPANNAGE DE NISSAN  
GARANTIE SANSSOUCI DE NISSAN**

La garantie SansSouci et l'assistance-dépannage sont les plus complètes sur une gamme de véhicules.

Votre très sympathique concessionnaire



Acompte	Mensualité
0 \$	462 \$
995 \$	427 \$
1 795 \$	398 \$

Les gens avisés lisent toujours les petits caractères et bouclent leur ceinture. Location de 30 mois basée sur un taux de 4,8 %. 398 \$/mois\* (voir tableau). 451 \$/mois\*\*. Taxes, immatriculation et assurances en sus. Acompte de 1 795 \$ ou échange équivalent. Frais de transport et préparation inclus. Premier versement et dépôt de garantie (équivalent à un versement mensuel toutes taxes incluses) requis à la livraison. La valeur garantie est de 19 073,48 \$\* (U4RG78 CK00), 24 508,79 \$\*\* (U4TG78 GF00). Limite de 50 000 km. Frais de 8 cents du kilomètre excédentaire. Sur approbation du crédit par NCFI. Certaines caractéristiques peuvent varier d'un modèle à l'autre.

[www.nissancanada.com](http://www.nissancanada.com)  
1 800 387-0122

# Pêcheries : le savoir-faire de la Gaspésie se retrouve jusqu'en Asie

Exportation de nouvelles techniques qui permettent de pallier la chute des stocks

Jacinthe Tremblay

Un projet de formation et de transfert technologique vers le Maroc vient de

démarrer au Centre spécialisé des pêches (CSP) de Grande-Rivière, en Gaspésie.

Les Pêcheries Marinard, une filiale du Groupe RT, y seront associées.

Ce projet d'exportation du savoir n'est pas une première pour le CSP. Au cours des dernières années, l'institution rattachée au Cégep de la Gaspésie et des Îles a partici-

pé à une vingtaine de projets de coopération avec la Guinée, la Mauritanie, la Tunisie, l'Équateur, le Sénégal et la Bretagne. Ces projets visent la formation des enseignants

et le développement d'outils pédagogiques sur les engins de pêche, la navigation, la mécanique marine, etc.

De plus en plus, les interventions du CSP touchent la

gestion de la qualité dans les usines et conduisent à des transferts technologiques dans la transformation des produits.

Pour répondre à ces demandes, un professionnel du CSP travaille à temps plein à l'international depuis 1990. Rentable ? « Certainement. Sinon, on aurait fermé boutique depuis longtemps », répond en riant Diogène Roussy, directeur adjoint du CSP.

Par ailleurs, l'institution poursuit des recherches sur l'exploitation de nouvelles espèces comme l'oursin, l'aiguillat commun et la mye. Elle a également mis au point une grille (la Nordmore) qui ne capture que des crevettes.

« Le moratoire sur la morue nous a forcés à nous creuser les méninges. Cette expertise peut intéresser des pays confrontés à la chute des stocks traditionnels », souligne M. Roussy.

Selon John Pineault, président de la firme de services-conseils Aqua-Space de Percé, plusieurs personnes en Gaspésie et aux Îles peuvent exporter leur savoir.

Après plusieurs tours du monde et une quarantaine de missions au Japon, ce consultant spécialisé dans le domaine des pêches affirme que « les usines québécoises de transformation de poisson sont parmi les plus productives au monde ».

« Même si les directeurs de ces usines ou les contrôleurs de la qualité ne se perçoivent pas comme des experts, leurs compétences sont en demande dans plusieurs pays. »

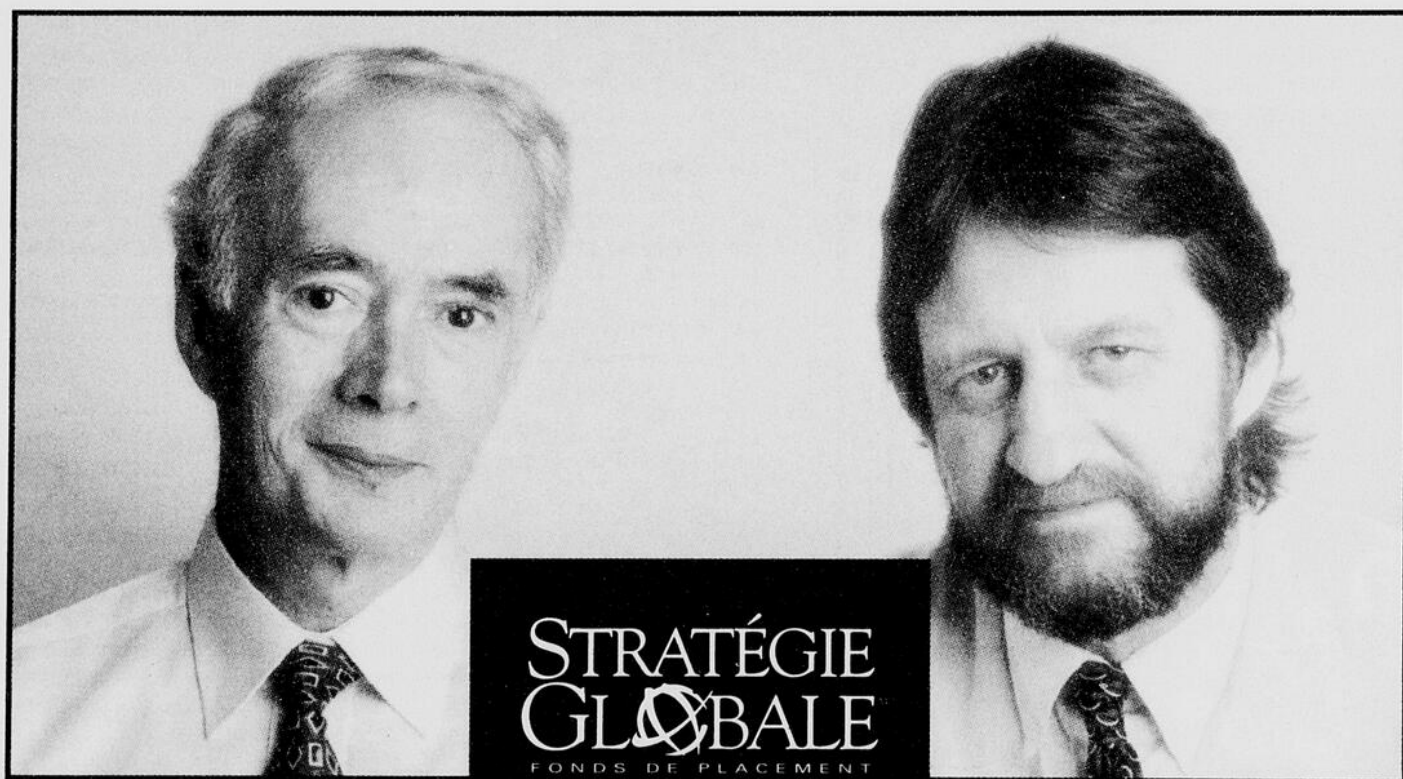
## Mieux exporter

M. Pineault a apporté cette bonne nouvelle aux 14 participants du Nexpro-Pêche, qui s'est déroulé en décembre et janvier derniers. Ce cours de formation à l'exportation a été adapté aux particularités de ce secteur, qui possède déjà une longue tradition d'exportation. « L'enjeu n'est pas d'exporter plus, mais de mieux exporter », résume-t-il.

De concert avec les dirigeants du Secrétariat à la mise en marché pour la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine, M. Pineault a tissé des liens avec le Centre de recherche South Asia afin de mieux informer les pêcheurs et les transformateurs des besoins précis de Singapour, un nouveau territoire ciblé.

Les Japonais achètent déjà une grande quantité de crustacés en provenance de la région. ■

## L'expérience a sa valeur. Quand ça compte.



**Tony Massie**, conseiller  
Fonds multirevenu  
Fonds canadien de croissance

**John Sartz**, conseiller  
Fonds de perspectives canadiennes  
Fonds canadien de petites capitalisations

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

Gordon Pape  
Mutual Funds Update (07-97)

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

Jonathan Chevreau  
Smart Funds 1998

Renseignez-vous sur les fonds canadiens de Stratégie Globale.  
Appelez le 1-800-661-2179.

Le prospectus simplifié contient des renseignements importants sur les fonds de Stratégie Globale. Obtenez-en un exemplaire auprès d'un courtier en valeurs mobilières, d'un conseiller en placement ou de Stratégie Globale et lisez-le attentivement avant d'investir. Les rendements passés ne suggèrent pas des rendements futurs équivalents. Le rendement des placements et la valeur des parts fluctueront. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la SADC. Ces renseignements ne constituent pas et ne visent pas à remplacer les conseils d'un expert. Il est recommandé de demander les conseils d'un expert ou d'un conseiller en placement.

<sup>MD</sup> Une marque déposée de la Société financière Stratégie Globale Inc.

# La tournée

des régions du Québec **LES AFFAIRES**

**Dossier spécial**

## Gaspésie / Îles-de-la-Madeleine

### L'économie est à l'image du paysage : contrastée

Jacinthe Tremblay

D'un côté, la construction de la cimenterie de 310 M\$ de Cimbec à Port-Daniel; la réouverture des Mines Seleine aux Îles-de-la-Madeleine et un investissement de 25 M\$ des Emballages Stone pour moderniser leur usine de carton de New-Richmond.

De l'autre, l'incertitude quant à l'avenir de l'usine de papier Gaspésia, représentant 800 emplois à Chandler et la fermeture, annoncée pour 1999, de la mine de cuivre de Murdochville...

En Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine, une bonne nouvelle arrive rarement sans une mauvaise. Voilà pourquoi Robert McInnis, le maire de Port-Daniel, a formé un comité dont l'objectif est d'assurer que les entreprises de la région obtiendront entre 75 et 80 M\$ des travaux liés à la construction de la cimenterie. « Ce n'est plus un projet, c'est la réalité », lance M. McInnis.

À la mi-avril, le groupe formé par M. McInnis présentera un répertoire regroupant 200 sous-traitants gaspésiens au candidat retenu par Cimbec. Bien que la société participe à ce projet, elle ne peut, à elle seule, transformer l'économie de la région. Que faire ?

« En Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine, il faut à tout prix consolider les activités existantes dans le secteur des ressources naturelles. Il faut aussi accroître le tourisme pour régler le problème de cash flow de la région », résume Gilbert Scantland, directeur général

du Conseil régional de concertation et de développement de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine (CRCD).

#### Consolider l'actif

Le mot consolidation n'est pas utilisé au hasard. « Difficile de parler de développement quand dans le secteur forestier, par exemple, toutes les zones d'exploitation sont déjà allouées, indique M. Scantland. Il faut donc rendre nos industries plus performantes par l'approche valeur ajoutée. »

Plusieurs scieries empruntent cette direction. Déjà, 2 M\$ ont été injectés dans l'usine Lebeau des Produits Forestiers Tembec, à Nouvelle. Du côté des Produits Forestiers Saint-Alphonse, une filiale de Rexfor, des travaux de 7,2 M\$ permettront d'augmenter la production de bois d'oeuvre et de réduire le volume des copeaux sans augmenter l'approvisionnement en bois. L'Association coopérative forestière de Saint-Elzéar a ajouté à sa scierie une table de tri semi-automatique et un séchoir, au coût de 5 M\$.

Les interventions du CRCD dans le secteur forestier visent également à promouvoir une utilisation plus diversifiée de cette ressource, notamment par

des aménagements récréo-touristiques.

Par ailleurs, le CRCD a créé un Fonds minier régional afin de stimuler la prospection des métaux de base et de rendre la région plus attrayante pour les petites entreprises de ressources.

#### Pêches : un moratoire qui fait mal

Dans le domaine des pêches, le moratoire de 1993 sur la morue et les poissons de fond continue d'influencer négativement plusieurs entreprises, comme Madeli-Pêches aux Îles-de-la-Madeleine. Ces espèces représentaient 12 % des captures.

Le crabe, jadis la pêche la plus lucrative dans le golfe, subira cette année les effets de la crise asiatique : 80 % des stocks étaient vendus au Japon. Bonne nouvelle : le marché du homard et de la crevette se porte bien.

Selon M. Scantland, le développement d'une industrie maricole - l'élevage des espèces en eau salée - représente une voie d'avenir pour la région. Selon les experts, les produits maricoles représenteront entre 35 et 40 % de la production mondiale dans 20 ans, comparativement à 20 % aujourd'hui.

Le CRCD a participé, avec le

ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), à la création d'une Société de développement de l'industrie maricole. Celle-ci est dotée d'un fonds de 1 M\$. Déjà, l'Association des pêcheurs de pétoncles des Îles-de-la-Madeleine pratique la mariculture et les Pêcheries Marinard, de Rivière-au-Renard, viennent de commencer la culture intensive des moules.

#### Agriculture : insuffisance

Dans le secteur agricole, le taux d'autosuffisance alimentaire de la Gaspésie est inférieur à 8 %. « Il n'y a pas une poule pondeuse dans la région », illustre M. Scantland.

Dans ce contexte, l'ouverture de la Laiterie Baie-des-Chaleurs à Carleton est un symbole puissant. « L'expérience pourrait être répétée dans d'autres secteurs comme l'abatage », estime Claude Rioux, sous-ministre adjoint au Secrétariat au développement des régions.

#### Entrepreneuriat

Selon Roger Cyr, directeur régional du ministère de l'Industrie, du Commerce, de la

Science et de la Technologie (MICST), une cinquantaine d'entreprises ont démarré en 1997. « Pour les jeunes, c'est souvent la seule solution pour avoir un emploi. »

Avec le temps, certaines d'entre elles, comme Fabrication Delta, de Saint-Siméon, et le Groupe Ohméga, de Gaspé, sont des objets de fierté régionale. Le Groupe sera la première entreprise gaspésienne à recevoir l'accréditation ISO 9001. M. Cyr espère que son exemple fera bouler de neige.

Un premier club ISO a vu le jour l'an dernier et un deuxième est déjà en formation. Ces projets s'inscrivent dans la foulée des efforts accrus que déploient les PME pour percer les marchés d'exportation. Selon une enquête du MICST, une quarantaine d'entreprises exportent sur une base régulière ou occasionnelle.

#### Tourisme

En Gaspésie seulement, 4 000 emplois sont liés au tourisme. Depuis 10 ans, la Gas-

pésie a amélioré son infrastructure touristique, mais ces efforts sont encore méconnus. De plus, elle fait face à une concurrence accrue d'autres régions et provinces. Résultat : le nombre de ses visiteurs est en baisse.

« La région n'a pas suffisamment augmenté sa notoriété. Elle doit maintenant faire de plus grands efforts de commercialisation », croit M. Scantland.

En 1998, l'Association touristique régionale de la Gaspésie (ATR) consacra quelque 500 000 \$ à la campagne Viens faire ton tour de la Gaspésie. Stratégie retenue : commanditer L'ombre de l'Épervier, la mini-série télédiffusée à Radio-Canada. « Pour récolter, il faut semer », fait remarquer Denis-Paul Bouffard, directeur général de l'ATR.

De son côté, l'Association touristique régionale des Îles-de-la-Madeleine a créé des alliances avec les provinces de l'Atlantique pour attirer les touristes américains et ontariens. ■

PHOTO: Tourisme Québec/Sylvain Agreseau



Faites subir une perte de

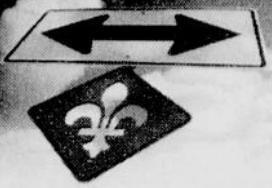
# 25%

à votre entreprise en adhérant, tout simplement, au nouveau plan d'économie interurbain **Avantage Optimum**.

Avantage **Optimum**<sup>MC</sup>

1 888 RÉPONSE

**Telebec**



# Légère hausse de l'emploi, mais baisse des investissements

Michel Clermont

La région de la Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine comptait 33 000 emplois en 1997, soit 2 000 de plus que pour les trois années précédentes, selon les données de Statistique Canada.

Son taux de chômage a cependant repassé le cap des 20 %, s'établissant à 23,4 %

l'année dernière, comparativement à 18,4 % en 1996. C'est plus du double de la moyenne provinciale de 11,4 % l'année dernière.

Les dépenses en immobilisation sont elles aussi en baisse. Après un sommet de 302 M\$ en 1995, elles ont été de 285 M\$ en 1996 et de 243 M\$ l'année dernière, révèlent les données compilées par le Bureau de la statisti-

que du Québec.

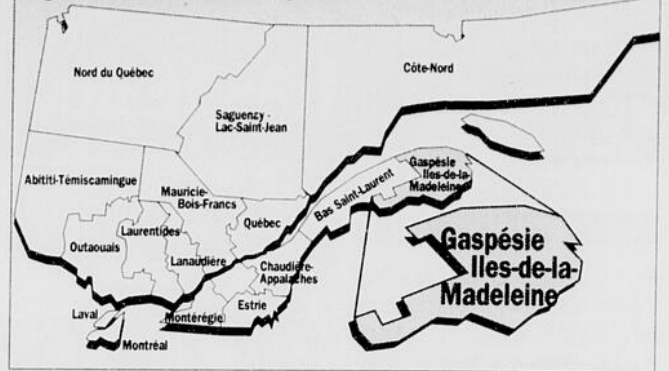
Le revenu personnel per capita atteignait 13 700 \$ en 1997 dans la région, 700 \$ de plus qu'en 1996. L'écart de 3 900 \$ par rapport à la moyenne de l'ensemble du Québec s'est maintenu d'une année à l'autre.

La région de la Gaspésie/Îles-de-la-Madeleine comptait 118 entreprises en 1996, selon les données com-

pilées par le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST). De ce nombre, sept comptaient 200 employés en plus, dont quatre dans la transformation du poisson.

La population de la Gaspésie/Îles de la Madeleine s'établissait à 105 174 personnes au recensement de 1996. Elle baisse depuis plusieurs an-

Régions administratives du Québec



nées. De 1986 à 1991, la région a perdu 5,8 % de sa population. L'hémorragie a ralenti de 1991 à 1996, la baisse n'étant que de 0,7 %.

Néanmoins, le BSQ estime

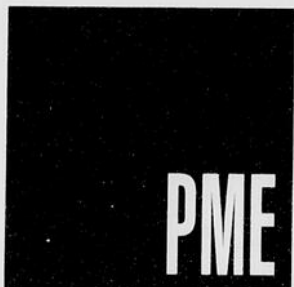
que, de 1991 à 2016, la région aura perdu 18,4 % de sa population tandis que la population du Québec dans son ensemble aura augmenté de 17,1 %.

On vous a reconnu!

LES PME de la BANQUE NATIONALE

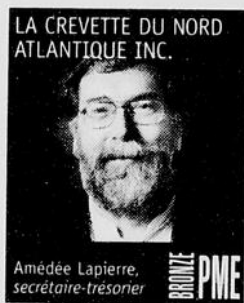
1997

FÉLICITATIONS AUX PME QUI ONT EU L'AUDACE DE PENSER AUTREMENT.



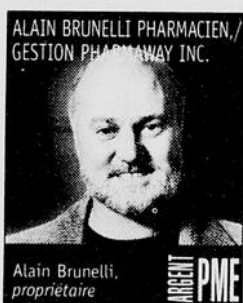
Les PME de la Banque Nationale

Trois entreprises ont vu leurs efforts récompensés pour leur dynamisme en affaires, leur compétence et leur sens de l'innovation. Bravo aux PME lauréates du



LA CREVETTE DU NORD ATLANTIQUE INC.

Amédée Lapierre, secrétaire-trésorier



ALAIN BRUNELLI PHARMACIEN, / GESTION PHARMAWAY INC.

Alain Brunelli, propriétaire

programme de reconnaissance

Les PME de la Banque

Nationale dans la région

BAS ST-LAURENT/GASPÉSIE.

PME D'OR: RICHARD POIRIER & FRÈRES ÉLECTRIQUE LTÉE,

PME D'ARGENT: ALAIN BRUNELLI PHARMACIEN, / GESTION PHARMAWAY INC.,

PME DE BRONZE: LA CREVETTE DU NORD ATLANTIQUE INC.



RICHARD POIRIER & FRÈRES ÉLECTRIQUE LTÉE.

Gervais Poirier, secrétaire-trésorier  
Denis Morneau, actionnaire

BANQUE NATIONALE  
il faut penser autrement

Dossier special LES AFFAIRES\$

Ne manquez pas à chaque semaine un dossier complet sur une région du Québec

La tournée des régions du Québec

dans l'édition du 21 mars

Laval

NOUS REMERCIONS NOS COMMANDITAIRES

BANQUE NATIONALE  
il faut penser autrement

Bureau fédéral de développement régional (Québec)

ET

LE FONDS  
RÉGIONAL DE SOLIDARITÉ  
Société en commandite

Bell Hydro Québec

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

Inter-Canada

# Le retour au bercail

Trois entrepreneurs choisissent de revenir dans leur province d'origine pour y fonder leur propre entreprise.

Jacinthe  
Tremblay

Devenu aujourd'hui un entrepreneur prospère, **Éric Harrison** a vécu huit ans à Québec avant de revenir à Carleton, en 1994. Alors âgé de 24 ans, il fait l'acquisition des **Habitations Mont-Carleton**. Fondée deux ans plus tôt, l'entreprise se spécialise dans la fabrication de maison préusinées.

La première année, il a vendu six maisons; deux ans plus tard, plus d'une trentaine. Pour 1998, il prévoit réaliser un chiffre d'affaires supérieur à 3 M\$.

Environ 90 % des revenus de l'entreprise vient de la Gaspésie et 10 % du Nouveau-Brunswick. Ses objectifs : hausser ses ventes à 40 % dans la province voisine d'ici un an et puis, exporter. « La baisse de la population en Gaspésie nous force à aller vers les marchés étrangers. Pour nous, il n'est pas plus difficile d'exporter au Japon qu'à Montréal. »

En novembre dernier, il a participé au *Japan Home Show* et développé un partenariat avec **Japan Coop**, l'un des plus importants importateurs japonais. Puis en février, M. Harrison a rencontré des entrepreneurs colombiens pour discuter d'un contrat de 800 unités d'habitation à prix modique.

Il a pris goût aux affaires et cherche maintenant à convaincre sa soeur et son frère de revenir à Carleton afin de démarrer une entreprise en valeur ajoutée du bois.

## Les frères Arsenault

En 1986, **François Arsenault**, le président de **Fabrication Delta**, déniche un petit local à Saint-Siméon et invite son frère **Alain** à venir le rejoindre pour démarrer un at-



■ **Éric Harrison** : « Je suis devenu entrepreneur pour créer mon propre emploi. Maintenant, je suis responsable de 30 employés. »

lier de soudure et d'usinage. « J'ai étudié à l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM) en design industriel. J'avais de petits boulots mais rien de stable. Je suis donc revenu », résume Alain Arsenault, vice-président et directeur administratif.

**Jules et Gilles**, deux autres frères Arsenault, ont pris le chemin du retour peu de temps après.

Au total, une dizaine de la cinquantaine de travailleurs de **Fabrication Delta** ont vécu une situation similaire. « Beaucoup de Gaspésiens travaillent en ville dans les ateliers d'usinage. Nous leur permettons d'exercer leur métier en région », fait observer Alain Arsenault.

La PME fabrique sur commande des produits en acier de grande dimension. Ses principaux clients sont **Emballages Stone** à New-Richmond, **Gaspésia** à Chandler, **Mines Gaspé** à Murdochville, et **Produits forestiers Tembec** à Nouvelle. L'entreprise possède également une bonne expertise dans les équipements de scieries.

« En 1986, nous ne savions pas vraiment qu'autant de projets menés dans des usines

gaspésiennes étaient réalisés par des entreprises de l'extérieur. Notre objectif est d'avoir une part de plus en plus grande de ces contrats. »

## Au Loup Marin Gaspésien

Entre 1975 et 1995, **Line Beaudin**, une des trois propriétaires d'**Au Loup Marin Gaspésien**, travaille comme radiologiste à la Baie James, puis dans les Territoires du Nord-Ouest. Elle s'était juré de revenir à Percé au moment de sa retraite.

En 1995, **Émilien Dorion**, un pêcheur de homard désireux de ne plus être à la merci de l'assurance-emploi, et **Daniel Caron**, propriétaire de la **Poissonnerie Caron** de Percé, lui propose d'ouvrir une tannerie de loup marin. Depuis septembre dernier, c'est chose faite. M<sup>me</sup> Beaudin vit

de nouveau à Percé.

La jeune entreprise met en marché des fourrures et des cuirs naturels et teints. Elle fabrique également une gamme de vêtements et d'accessoires.

La Gaspésie constitue le premier marché cible. Au

cours des prochaines semaines, M<sup>me</sup> Beaudin vise accroître ses efforts de mise en marché dans les salons spécialisés de Toronto et de Montréal. Elle entend bien prendre contact avec des acheteurs éventuels de Québec et de Hull.

Le démarrage de l'entreprise, établie à l'Anse-à-Beaufils près de Percé, a nécessité un investissement de 500 000 \$. Les trois actionnaires visent à atteindre le seuil de rentabilité d'ici cinq ans. Cette tannerie procure un travail à temps plein à huit personnes. ■

## PROJET

de démarrage ? d'exportation ? d'acquisition ?  
d'expansion ?



Marc Cayouette,  
directeur général du Fonds  
régional de solidarité  
Gaspésie-Îles-de-la-  
Madeleine

185, boul. York Est  
Case postale 1810  
Gaspé (Québec)  
G0C 1R0

Téléphone:  
(418) 368-7346

Télexcopieur:  
(418) 368-4028

Le Fonds régional  
de solidarité Gaspésie-  
Îles-de-la-Madeleine  
le comprend mieux  
que quiconque!

Appelez-nous sans frais au:  
**1 800 404-7429**

LE  
**FONDS**  
RÉGIONAL DE SOLIDARITÉ  
Gaspésie - Îles-de-la-Madeleine  
*Société en commandite*

Moteur de l'emploi

Un réseau de capital de  
développement à votre portée

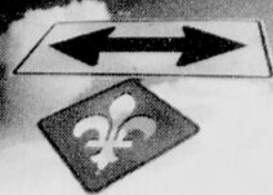
Inter-Canadien met le monde  
à la portée des gens d'affaires  
de la  
Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine.

Canadien

Grâce à la grande fréquence de nos vols quotidiens dans le ciel québécois, nous nous faisons un plaisir de vous mener là où vos affaires vous mènent partout au Québec. De plus, nos horaires de vol sont conçus de manière à faciliter vos correspondances avec les vols de Canadien International et ceux de ses partenaires vers plus de 500 destinations à travers le monde.

Pour faire vos réservations, appelez Inter-Canadien au (514) 847-2211 ou au 1 800 363-7530 ou votre agent de voyages dès aujourd'hui.

Inter-Canadien



# Fermeture des Mines Gaspé : la fin d'une époque pour Murdochville

Même le secteur du mont Porphyre ne peut suffire à maintenir l'activité de la mine

Jacinthe  
Tremblay

En 1971, Noranda avait annoncé la fermeture de sa mine. Même scénario en 1987. Chaque fois, la découverte d'un nouveau gisement avait prolongé son exploitation. Jamais deux sans trois ? Plusieurs aimeraient bien le croire car, au terme de l'exploitation minière, le nombre d'employés de l'entreprise passera de 632 à 290.

Serge Marquis, conseiller aux communications et à la formation des Mines et métaux Noranda à Murdochville éteint les espoirs : « La pensée magique ne sert à rien. Nous sommes arrivés au bout

de l'exploitation minière. » Le forage de définition réalisé l'été dernier dans le gisement actuel a permis de déterminer qu'il reste 1,3 M de tonnes à exploiter dans le gisement.

On croyait pouvoir compter sur une quantité supplémentaire de 490 000 tonnes, ce qui aurait prolongé de quatre à six mois la durée de vie du gisement. Noranda évalue maintenant qu'il serait non rentable et non sécuritaire de pro-

céder à son extraction.

Par ailleurs, les résultats des travaux d'exploration menés dans le secteur du mont Porphyre, situé derrière Murdochville, ne soulèvent pas d'optimisme au sein de Noranda. Selon M. Marquis, ce gisement de 200 000 tonnes, dont la teneur moyenne en cuivre est de 1 %, est situé à plus de 3 500 pieds sous terre et se trouve en roche très peu fracturée.

**Le verdict est sans appel : l'exploitation de la mine de Murdochville prendra fin entre septembre et décembre 1999.**

« Les méthodes de minage actuelles ne permettent pas de l'exploiter de manière rentable. » Les difficultés techniques, combinées à la chute du prix du cuivre - de 1,80 \$ à 1,07 \$ la livre de février 1996 à février 1998 - ont amené Noranda à réduire ses énergies dans le secteur du mont Porphyre.

Par ailleurs, deux petits dépôts déjà connus de Noranda devraient être exploités avant la fermeture du gisement principal. « Ils serviront à nous donner une meilleure capacité de production, mais ne prolongeront pas la durée de vie de la mine » dit M. Marquis.

**12,6 M\$ en travaux de restauration**

Un important travail de restauration sera nécessaire par suite de l'arrêt des activités minières.

Il faudra rendre sécuritaires les 140 kilomètres de galeries souterraines et les ouvertures en surface, réhabiliter les sols contaminés et réaménager les

bâtiments, peut-être en démolir. Les travaux de réhabilitation ont débuté en 1993 et devraient se poursuivre jusqu'en 2008. Noranda y aura injecté 12,6 M\$.

Les scénarios sont moins clairs concernant le personnel mis à pied et les collectivités touchées par la fermeture. Actuellement, 58 % des employés résident à Murdochville, une localité de 1 750 habitants.

« Nous avons amorcé les échanges avec les syndicats et des discussions sont en cours pour mettre sur pied des comités de reclassement », indique M. Marquis.

Confrontée à la fin de son gisement, Noranda concentre donc ses investissements dans

ses activités métallurgiques. « Nous voulons positionner la fonderie comme une usine de classe mondiale », dit M. Marquis.

Depuis 1994, 55 M\$ ont été injectés pour moderniser la fonderie, hausser sa production et améliorer sa performance environnementale. Un troisième convertisseur, installé au coût de 18,2 M\$, démarrera au début d'avril.

Ce nouvel équipement fera passer de 300 000 à 350 000 tonnes le volume de concentré de cuivre traité à Murdochville. Depuis ses débuts, en 1955, la fonderie s'approvisionne à 65 % de concentré en provenance de l'étranger. Cette proportion va s'accroître dès cette année.

D'autres projets sont à l'état d'ébauche pour Noranda. La société mène une étude pour trouver un moyen de traiter la scorie de façon rentable. Ces résidus produits par les convertisseurs contiennent de 3 % à 5 % de cuivre.

Sur un horizon de deux ou trois ans, la société veut fermer une fournaise qui date des années 1950. Elle est responsable d'une grande partie des émissions polluantes de l'usine. Enfin, Noranda se propose d'augmenter la capacité de production de son usine d'acide sulfurique.

En 1997, les revenus des Mines Gaspé ont atteint 329 M\$ et son bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 4,8 M\$. ■

Rejoignez les décideurs avec le dossier spécial

LES AFFAIRES

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE RÉGIONAL



date de parution : 11 avril 1998

Pour informations : (514) 392-9000

## Début d'une ère nouvelle pour les Mines Seleine

Les Mines Seleine des Îles-de-la-Madeleine vivent un nouveau départ, et leurs réserves sont loin d'être épuisées.

Interrompues pendant plus de deux ans, les activités régulières des Mines Seleine ont repris en août dernier. Depuis bientôt six mois, les chargements de sel de déglacage prennent la mer en direction du Québec, des provinces de l'Atlantique et de la côte est américaine.

En avril 1995, l'inondation de la mine a bien failli provoquer sa destruction complète. Des efforts colossaux ont été déployés pour assurer son sauvetage. En mai 1995, l'organisation

d'un pont aérien entre Halifax et Grosse-Île a permis de transporter des centaines de barils de matériaux capables de colmater le trou et de stopper l'infiltration. Ce n'est qu'en décembre de la même année, à la troisième tentative de pompage, que l'eau a cessé de s'infiltrer dans la partie supérieure du puits.

Les travaux de restauration et de redémarrage des opérations, auxquels plusieurs travailleurs ont été associés, se sont poursuivis jusqu'au mois d'août dernier. Depuis la réouverture, quelque 150 employés ont retrouvé leur travail. Avant l'interruption de ses activités, la mine de

sel de Grosse-Île produisait 1,5 M de tonnes de sel de déglacage par année. Ce volume ne sera pas atteint après la reprise des activités, mais les dirigeants travaillent en fonction d'atteindre un volume identique le plus tôt possible. Les réserves souterraines de sel sont assurées pour les 15 prochaines années, au moins.

Avant la catastrophe, l'entreprise réalisait un chiffre d'affaires annuel de près de 50 M\$ et sa masse salariale s'élevait à environ 10 M\$.

Autrefois propriété du gouvernement du Québec, les Mines Seleine appartiennent maintenant à Morton Salt de Chicago. (JT) ■

## Le MICST, un partenaire de choix

Fermelement engagé dans le soutien à l'innovation et à l'exportation, le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie s'avère un partenaire de choix dans la course à la concurrence internationale.

Pour un service personnalisé, communiquez avec un conseiller du MICST de votre région.

GASPÉSIE/ÎLES-DE-LA-MADELEINE :

224, rue Principale, C.P. 579

New-Carlisle (Québec)

G0C 1Z0

Téléphone : (418) 752-2229

Télécopieur : (418) 752-2902

Pour informations sur les programmes et services du MICST :

FAX-MICST, au téléphone :

(514) 873-8335 ou 1 800 565-6428 (sans frais)

Internet : <http://www.micst.gouv.qc.ca>

Deux mille  
nouveaux  
exportateurs  
en l'an





# Pêcheries Marinard investit 3,5 M\$ dans la culture des moules

Jacinthe Tremblay

Depuis mai 1997, les eaux de la baie des Chaleurs et de la baie de Gaspé abritent 26,6 kilomètres de filières. L'automne dernier, les jeunes moules ont été retirées de la mer, triées par taille, puis remises en mer, emprisonnées dans des filets cylindriques.

La première récolte, prévue pour janvier 1999, devrait s'élever à 300 000 livres pour atteindre, en 2001, 2 M de livres. Les dirigeants des Pêcheries Marinard, une filiale du Groupe RT, sont confiants d'écouler leur production. Les Québécois consomment annuellement 10 M de livres de moules provenant en majorité de l'Île-du-Prince-Édouard.

« La culture des moules en Gaspésie constitue un défi technologique, lance Jean-Yves Joannette, vice-président au développement du Groupe RT. « Nous avons mis toutes les chances de notre côté en embauchant des scientifiques. Nous sommes les seuls à avoir notre propre



■ **Stéphane Morrisette** : « Il faut suivre étroitement la croissance des moules pour optimiser le rendement de chaque filière.

équipe de recherche. »

John Bonardelli, docteur en écologie marine, dirige le projet. Stéphane Morrisette, titulaire d'une maîtrise en biologie, agit comme gérant des deux nouvelles filiales, Moules Cascapédia et Moules Gaspé. Ils travaillent en collaboration avec les experts du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et de la Société de développement de l'industrie maricole, créée dans la région en 1997.

Principal problème à résoudre : offrir un approvisionnement continu du marché alors que les conditions de la mer empêchent d'y travailler à longueur d'année. En tirant profit des avantages de chaque zone de culture, les Pêcheries Marinard alterneront

les récoltes entre la baie des Chaleurs et la baie de Gaspé.

Dans le développement de ses activités maricoles, l'entreprise s'est associée à une douzaine de producteurs artisanaux de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine. Les Pêcheries Marinard et les autres filiales du Groupe RT transformeront et feront la commercialisation des moules.

Le Groupe RT emploie 800 personnes en Gaspésie et sur la Côte-Nord. Ses principales activités sont la pêche, la transformation de crustacés et de poissons, l'aquaculture, la mariculture et la distribution alimentaire. Son chiffre d'affaires s'élève à 80 M\$.

Son équipe de recherche a réalisé une première en 1997 en produisant de la chitine-chitosane, à partir de résidus de crevettes. Cette substance est utilisée en médecine, en

pharmacologie et en alimentation. Les usines du Groupe RT produisent 8,4 M de livres de résidus de crevettes

par année. Ces rebuts auront désormais une valeur ajoutée. La production industrielle de chitosane débutera en avril

et sera vendue au Japon. Ce projet, dirigé par Clermont Beaulieu, a nécessité un investissement de 2,5 M\$. ■

## Groupe Ohméga, chef de file en télémétrie

En 1982, le maître-électricien Évangéliste Bourdages choisit de démarrer le Groupe Ohméga. Avec un chiffre d'affaires de 2,4 M\$, elle emploie 25 personnes. Lors de sa fondation, 80 % des installations électriques de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine étaient réalisées par des entrepreneurs de l'extérieur. Aujourd'hui, leur part de marché est inférieure à 10 %.

En 1988, Mario Crousset, un diplômé de l'École de technologie supérieure (ETS) originaire de Murdochville, se joint à l'entreprise dont il est aujourd'hui le vice-président. Trois autres ingénieurs emboîtent le pas. Leur arrivée a permis à M. Bourdages d'accroître le volet technologique et de pénétrer de nouveaux secteurs.

Les travaux électriques pour l'industrie de la cons-

truction ne représentent plus que 40 % des activités. Premier domaine de diversification : la télémétrie.

Depuis ses bureaux à Gaspé, l'entreprise peut dépanner les opérateurs de 120 postes de pompage des eaux usées et potables de l'est du Québec, dont une cinquantaine aux Îles-de-la-Madeleine.

L'entreprise surveille également à distance les bassins d'aquaculture du Centre aquicole marin de Grand-Rivière.

L'automatisation des scieries représente un autre secteur d'intervention du Groupe Ohméga. La firme participe également au développement du secteur éolien. En partenariat avec Hydro-Québec, l'Université du Québec à Rimouski et le ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles,



■ **Évangéliste Bourdages** : « On sous-estime trop souvent le potentiel de développement des entreprises gaspésiennes. »

elle mesure, depuis 1996, la vitesse, la direction et la température des vents de cinq postes d'observation installés en Gaspésie et sur la Côte-Nord.

Ces données serviront à dresser la carte des vents et à déterminer le potentiel éolien de la péninsule. (JT) ■

# Foire-info pour la petite entreprise

## Une journée consacrée à l'émergence des entreprises d'ici!

Sous les thèmes du démarrage et de l'information stratégique, de l'innovation et de la technologie, du développement de marchés et de l'exportation :

- Un salon d'affaires réunissant une trentaine d'organismes fédéraux qui viennent en appui aux PME;
- Trois séminaires :
  - 13 h - Être en affaires... comment faire?
  - 15 h - Innover... oui mais comment?
  - 17 h - Développer de nouveaux marchés... où exactement?
- L'entrée est gratuite.



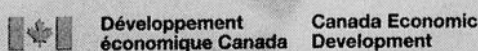
Le 6 mars 1998, de 11 h à 20 h  
Hôtel Plaza Québec, 3031, boul. Laurier  
Sainte-Foy

Le 13 mars 1998, de 11 h à 20 h  
Centre des congrès de l'Hôtel des Gouverneurs  
123, rue Murdock, Rouyn-Noranda

Le 27 mars 1998, de 11 h à 20 h  
Centre des congrès Le Parc  
1950, rue Notre-Dame-de-Fatima, Laval

Le 17 avril 1998, de 11 h à 20 h  
Centre des congrès de Rivière-du-Loup  
311, boul. Hôtel-de-Ville, Rivière-du-Loup

ORGANISÉ PAR :

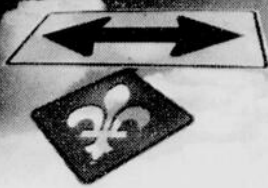


COMMANDITÉ PAR :



Pour de plus amples renseignements,  
composez le 1 800 322-4636  
ou visitez notre site Web :  
<http://strategis.ic.gc.ca/foires-info>





## Tourisme : offensive des Gaspésiens pour reconquérir les Québécois

Jacinthe Tremblay

« La preuve est faite : les régions qui mènent une promotion dynamique dans les médias de masse augmentent leur clientèle touristique », constate Denis-Paul Bouffard,

directeur général de l'Association touristique régionale de la Gaspésie (ATR).

Le Nouveau-Brunswick, qui ne se prive pas de publicité, a accueilli 16 % plus de Québécois en 1997 qu'en 1996. À l'inverse, la fréquentation de la Gaspésie a diminué de 10 % en 1997 et les revenus

provenant de cette industrie ont chuté de 15 %. En 1995, ils s'élevaient à 142 M\$.

### Attraits touristiques méconnus

Plus inquiétant encore, entre 1994 et 1997, les sondages sur les destinations de va-

cances des Québécois menés par le Groupe Léger et Léger ont fait ressortir une perte de 32 % de l'intérêt pour la Gaspésie.

Plusieurs facteurs expliquent le phénomène, selon M. Bouffard.

Primo, les touristes favorisent de plus en plus les courts séjours.

Secundo, d'autres régions et provinces ont investi massivement dans leurs infrastructures touristiques et dans leur promotion.

Tertio, les améliorations apportées aux installations gaspésiennes et les nouveaux attraits récréo-touristiques sont méconnus.

« Il existe maintenant sept

golfs de 18 trous en Gaspésie, fait observer Gilbert Scantland, directeur général du Conseil régional de concertation et de développement de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine (CRCD).

■  
**L'Association touristique de la Gaspésie s'associe à L'Ombre de l'épervier, le téléroman de Radio-Canada. Une campagne d'environ 500 000 \$.**

« Par ailleurs, nous avons injecté 1 M\$ pour rendre tout le circuit de motoneige plus sécuritaire grâce, entre autres, à des ponts et ponceaux; on peut l'utiliser jusqu'au 15 avril. »

M. Bouffard aime bien dire et redire qu'il y a plus de baleines en Gaspésie qu'à Tadoussac et qu'elles sont plus facilement accessibles.

En s'associant à *L'Ombre de l'épervier*, on vise donc à



■ Le golf est un attrait récréo-touristique de la Gaspésie méconnu des Québécois au même titre que l'observation des baleines et le circuit de motoneige.

Au service de la communauté depuis bientôt **20 ans**

**CJRG 94.5 FM**

RADIO GASPÉSIE

est fière de collaborer à l'édition spéciale sur la région de la

**Gaspésie / Îles-de-la-Madeleine**

Téléphone: (418) 368-3511 Télécopieur: (418) 368-1663

### Une nouvelle attraction à Bonaventure

Le *Bioparc de la Gaspésie*, un centre d'observation de la faune et la flore gaspésienne, ouvrira ses portes le 27 juin prochain à Bonaventure.

Un peu à la manière du *Biódome* (mais sans toit), le *Bioparc* reproduira les cinq écosystèmes gaspésiens : la baie, le barachois, la rivière, la forêt et la toundra.

Le long d'un parcours d'un kilomètre, les visiteurs pourront observer une centaine d'individus d'une trentaine d'espèces tels le caribou, le coyote et le phoque.

« Le *Bioparc* sera le seul attrait du genre dans l'est du Québec. C'est un produit familial; il y avait un certain manque dans ce créneau en Gaspésie », signale Daniel Galarneau, directeur général.

Bonaventure a eu son zoo pendant 30 ans. Avant que le zoo ne ferme, 50 000 personnes le visitaient chaque année. Pour le *Bioparc*, on vise de 35 000 à 45 000 visiteurs.

La mise en route du *Bioparc* a coûté 3,5 M\$. Les gouvernements fédéral et provincial, le Conseil régional de concertation et de développement de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine (CRCD), la ville de Bonaventure, des entreprises et individus ont financé ce projet, qui crée entre 15 et 20 emplois. (JT) ■

rappeler haut et fort les attraits de la région et à stimuler de nouveau l'intérêt des Québécois.

### Investir dans la commandite

Depuis ses débuts, la série tournée au *Parc Forillon* attire 1,5 M de téléspectateurs. L'ATR profite de cette tribune pour faire tirer des forfaits touristiques en Gaspésie.

En commanditant une série télévisée, l'ATR ne plonge pas en terre inconnue. Ainsi, l'an dernier, l'ATR voisine vantait les mérites du Bas-Saint-Laurent par le biais de *Bouscotte*.

Selon M. Bouffard, pour peu que la campagne ait un impact comparable à celles menées par d'autres régions, les entreprises touristiques pourront récupérer les sommes investies très rapidement. L'enjeu est grand : 4 000 emplois dépendent du tourisme en Gaspésie. ■

Notre expertise à votre service.

Chaque client est différent. Voilà pourquoi Hydro-Québec travaille de pair avec ses clientèles d'affaires, qu'elles soient commerciale, industrielle ou institutionnelle, pour répondre à ses besoins spécifiques. Alors, si vous avez des projets de nouvelles constructions ou de rénovations majeures en matière de chauffage, de climatisation ou d'éclairage ou si vous envisagez des changements de procédés, vous trouverez en Hydro-Québec le partenaire d'affaires idéal. Parce que nous mettons toute notre énergie à votre service.

Pour en savoir davantage, téléphonez au délégué commercial de votre territoire.

Territoire Nord-Est

Matapédia Tél.: (418) 724-1381

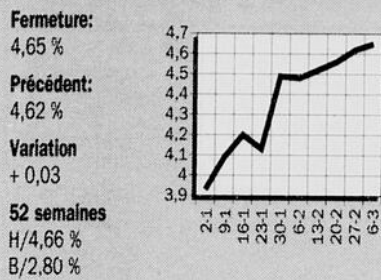
Saguenay - Côte Nord Tél.: (418) 696-5664 ou 1 800 463-9900

**Hydro Québec**

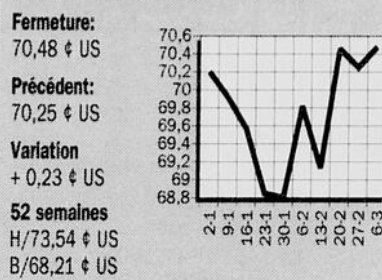
www.hydroquebec.com

# Investir

## Bons du Trésor (3 mois) %

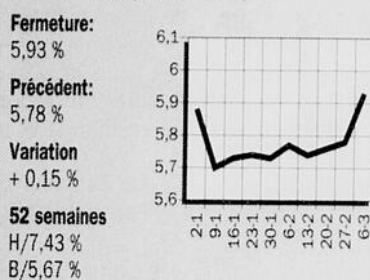


## Le dollar (\$ canadien en \$ US)

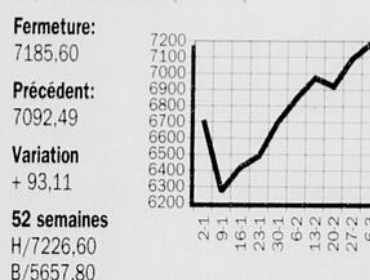


## Les obligations

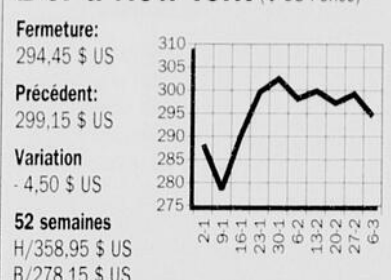
Canada 30 ans (Rendement %)



## La Bourse (TSE 300)



## L'or à New York (\$ US l'once)



# La Bourse garde la vedette... pour le prochain trimestre

L'Asie et les profits décideront de la tendance du marché

Réjean Bourdeau

La cherté des marchés boursiers inquiète les gestionnaires de portefeuilles. Mais, tant que les profits des sociétés sont au rendez-vous et que la crise asiatique reste indéchiffrable, on continue d'y investir.

« Le ridicule, c'est qu'on achète parce qu'on n'a pas le choix, lance Marc Saint-Pierre, président de Gestion de portefeuille Natcan. À plus de 20 fois les profits, la Bourse est chère, mais il n'y a pas d'autres solutions pour réaliser de meilleurs rendements. »

Ce « syndrome du mouton » donne, selon lui, le momentum en gardant les investisseurs dans le marché des actions. Sans oublier que l'élan se poursuit grâce à des injections mensuelles de plus de 15 milliards de dollars US dans les fonds communs d'actions.

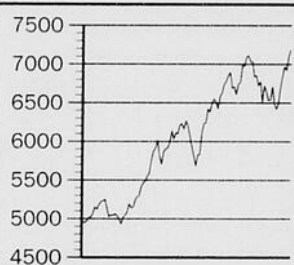
Cette stratégie d'investissement rapporte des dividendes tant qu'il n'y a pas d'accrochage : hausse des taux d'intérêt, choc pétrolier, faillite d'une banque asiatique, etc.

Pour le moment, le spécialiste garde la proportion de son portefeuille inchangée avec 55 % en actions, dont 40 % au Canada et le reste divisé entre les États-Unis et l'Europe. Les titres obligataires comptent pour 35 %, surtout en courte échéance de trois à cinq ans. L'encaisse est de 10 %.

Ses préférences vont du côté des ressources naturelles, avec Renaissance Energy (Mtl, RES, 28,35 \$), Alcan Aluminium (Mtl, AL, 45,25 \$), Noranda (Mtl, NOR, 28,40 \$) et Donohue (Mtl, DHC.B, 28,85 \$); du côté de l'édition, il privilégie les titres de Torstar Corp. (Mtl, TS.B, 51,85 \$) et Southam (Mtl, STM, 29 \$), de même que des transporteurs : Air Canada (Mtl, AC, 13,40 \$) et le Canadien Na-

## TSE 300 (hebdomadaire)

Du 15 mars 96 au 6 mars 98



Source : Télécote EMS  
Graphique : LES AFFAIRES

tional (Mtl, CNR, 89,05 \$).

Le président s'attend toutefois à des corrections au cours de l'année. Il n'oublie pas que, l'an dernier, le Dow Jones a chuté de 9,8 % en avril, de 7,8 % en août et de 12,4 % en octobre. Dans ce cas, il ne serait pas surpris que l'indice américain reste neutre pour l'année. Il considère toutefois que le TSE 300 pourrait grimper jusqu'à 15 %, surpassant son rival pour la première fois depuis 17 ans.

« Pour le moment, les investisseurs gardent confiance, ajoute M. Saint-Pierre. Mais on a tous les yeux tournés sur les prochaines statistiques. »

Les bénéficiaires des sociétés américaines pour le premier trimestre, disponibles en avril, auront un effet déterminant sur l'évolution des indices boursiers.

L'impact de la crise asiatique sera aussi plus palpable au fil des mois. « Cette question est toutefois exagérée et surfaite », tranche le président.

### Crise asiatique

Les problèmes financiers de la Corée du Sud, de la Malaisie, de la Thaïlande et de l'Indonésie divisent les gestionnaires de portefeuilles en deux camps.

« La joute de souque à la corde entre les optimistes et les pessimistes est émotive

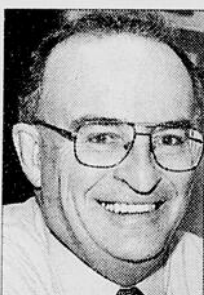
## Gestionnaires de portefeuilles



**Marc Saint-Pierre**, Natcan  
Portefeuille : 55 % actions, 35 % obligations, 10 % encaisse  
Rendement prévu TSE 300 : 15 %  
Rendement prévu Dow Jones : 0 %  
Titres suggérés : Ressources naturelles :

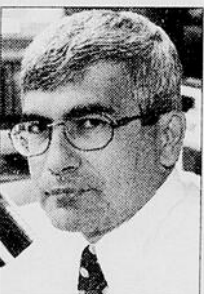
Renaissance Energy  
Alcan Aluminium  
Noranda  
Donohue  
Torstar  
Southam  
Air Canada  
Canadien National

Édition :  
Transporteurs



**André Marsan**, Monrusco  
Portefeuille : 60 % actions, 35 % obligations, 5 % encaisse  
Rendement prévu TSE 300 : 10 % à 15 %  
Rendement prévu Dow Jones : 5 % à 15 %  
Titres suggérés : Ressources naturelles :

Alcan Aluminium  
Inco  
Haute technologie É.U. : Microsoft  
Hewlett Packard  
Cisco Systems  
Motorola



**Clément Gignac**, Lévesque Beaubien Geoffrion  
Portefeuille : 40 % actions, 40 % obligations, 20 % encaisse  
Rendement prévu TSE 300 : 0 %  
Rendement prévu Dow Jones : 0 %  
Titres suggérés :

Commerce de détail : Provigo  
Services publics : Manitoba Telephone  
Transport : Laidlaw  
Communications : Quebecor

Tableau : LES AFFAIRES

car les données réelles sont encore minces », remarque André Marsan, président de Monrusco & Associés (Mtl, MTA, 29,50 \$).

Dans ce match, le gestionnaire préfère plutôt se tenir au centre de la mêlée. « C'est un événement important, mais il ne faut pas en exagérer la portée. »

Selon lui, la crise permettra surtout de ralentir la croissance économique nord-américaine. Étant donné qu'il mise sur l'absence de récession avant plusieurs années, il considère rentable d'avoir 60 % de son portefeuille en actions.

De ce montant, la moitié est composée d'actions canadiennes. Le spécialiste prévoit des rendements de 10 à 15 % pour les Bourses canadiennes et de 5 % à 15 % du côté américain.

Au pays, il s'intéresse aux ressources naturelles, « un secteur tellement déprimé qu'il n'en faut pas beaucoup pour le voir rebondir de 20 % ». Ses principales recommandations sont Alcan Aluminium et Inco (Mtl, N, 27,35 \$). De plus, la fusion possible des banques l'amène à privilégier ce secteur.

Le reste de son portefeuille compte 35 % de titres obliga-



taires et 5 % d'encaisse. Il privilégie les obligations de cinq ans et vise un rendement d'environ 6 %.

### Position prudente

Le stratège de Lévesque Beaubien Geoffrion, Clément Gignac, opte pour une stratégie plus prudente. « Sur un horizon de trois à cinq ans je demeure optimiste pour la Bourse, mais, à court terme, je suis très inquiet de la poussée rapide des indices boursiers depuis la crise asiatique », soutient-il.

Étant donné les risques associés à l'Asie du Sud-Est et à l'évaluation excessive des ratios cours-bénéfice, M. Gignac opte pour un portefeuille composé à 40 % d'obligations, 40 % d'actions et 20 % d'encaisse.

« Cela peut paraître décourageant d'investir dans des titres qui offrent des rendements de 6 %, admet le spécialiste. Mais, si les taux à long terme chutent pour la peine, l'investisseur pourra obtenir des rendements de 10 % en tenant compte des coupons et du gain de capital. »

M. Gignac est sous-pondéré en actions. « Je ne partage pas le sentiment de complaisance et d'invincibilité du marché, signale-t-il. On va être chanceux si le TSE 300

et le Dow Jones clôturent l'année à leurs niveaux actuels. »

Selon lui, les marges bénéficiaires des sociétés ont atteint leur sommet, sans compter que les ratios cours-bénéfice actuels et prévus, à plus de 20 fois, ont dépassé les taux records de 18 fois obtenus dans l'après-guerre.

Dans ce contexte, il favorise les titres défensifs et axés en partie sur l'économie interne tel que Provigo (Mtl, PGV, 9,25 \$), pour le commerce de détail, Manitoba Telephone (Mtl, MBT, 20,40 \$), pour les services publics, Laidlaw (Tor., LDM, 21,35 \$), pour le transport, et Quebecor (Mtl, QBR.B, 27,40 \$), pour les communications.

Pour le moment, l'économiste attend une correction du marché pour trouver des aubaines et regarnir son portefeuille de 10 % d'actions supplémentaires.

M. Gignac pense que la crise asiatique laissera des traces pour plusieurs trimestres. « On ne peut pas la balayer du revers de la main », déclare-t-il. Le stratège s'inquiète notamment de son impact sur l'activité économique mondiale, puisque l'Asie du Sud-Est, la Chine et l'Inde ont compté pour 50 % de cette croissance depuis huit ans. ■

## INVESTIR



Stéphanie Grammond

# L'Europe : les heures de gloire sont passées

Après de généreux gains depuis un an, les marchés boursiers européens ont peut-être connu leurs heures de gloire. Il faut être plus sélectif cette année.

Depuis le début de 1998, plusieurs Bourses européennes surpassent le gain de 5,9 % de l'indice américain S&P 500 en dollars canadiens. L'Indice Europe 14 de Morgan Stanley a progressé de 11,8 % en deux mois, après avoir bondi de 29,5 % en 1997, comparativement à 39 % pour le S&P 500.

Cette lancée a plusieurs sources : le lancement de l'Union monétaire européenne (EMU) en janvier 1999; la baisse des taux d'intérêt (10 ans) depuis le début de l'année en France (25 points de base), en Allemagne (31 pts), en Angleterre (17 pts) en Italie (29 pts) et en Espagne (33 pts); la forte croissance des bénéfices des entreprises; le vent de fusions-acquisitions; l'effet positif de la vague de restructurations et la vigueur

du dollar américain qui a favorisé les exportations.

« Nous favorisons l'Europe depuis un bon moment parce que le continent commence un mouvement de restructuration, de gains de productivité et de rationalisation qui a alimenté les Bourses américaines depuis cinq ans. De plus, l'EMU entraînera des fusions et acquisitions dans le secteur financier », expose Bill Dodge, stratège de Marvin Palmer & Associates.

## Gains plus faibles

Certains stratèges n'espèrent plus de hausse marquée d'ici la fin de l'année en Europe. « Nous avions prévu une progression d'environ 10 % en Europe en 1998, ce qui est déjà largement dépassé », dit Charles Lefebvre, analyste actions internationales, de Conseillers financiers du St-Laurent. La firme revient à une position neutre en Europe après une surpondération l'an dernier.

« Peut-être y aura-t-il même un léger recul si on assiste à des déceptions comme une croissance de l'économie de seulement 2 %, plutôt que de

2,5 à 3 % tel que prévu », renchérit Vital Proulx, de Kogeva investissements internationaux.

À 23 fois les bénéfices des 12 derniers mois, les titres européens sont à peine moins chers que les titres américains, à 26 fois les bénéfices. Cependant, les titres canadiens s'échangent à 20,2 fois leurs bénéfices et les titres du Japon, à 16 fois leurs bénéfices ajustés.

## Italie, Espagne et Portugal

Depuis le début de l'année, les Bourses italienne et espagnole ont mené le bal avec des gains respectifs de 15,9 % et 19,7 % en raison d'une réduction sensible de leur taux d'intérêts. En outre, les investisseurs ne doutent plus que ces deux pays répondront aux critères du Traité de Maastricht et participeront à la première ronde de l'EMU.

« Nous étions très surpondérés en Italie et en Espagne, mais nous baisserons notre position d'ici le milieu de l'année », affirme M. Lefebvre. M. Proulx, qui avait également favorisé les deux pays,

a déjà effectué un repli.

Les gestionnaires demeurent positifs face au Portugal, qui fait partie de l'Indice Europe de Morgan Stanley depuis le 1<sup>er</sup> décembre 1997, créant un engouement pour les titres de premier ordre portugais chez les gestionnaires indiciels.

## La France dans les bonnes grâces

À cause du taux de chômage qui dépasse 11 % et de la réduction forcée par le gouvernement du nombre d'heures travaillées, les analystes n'ont pas privilégié la France au cours des derniers mois. Mais ils sont en train de réviser leur position.

« La situation en France devrait s'améliorer au cours des neuf prochains mois alors que les effets des privatisations et des restructurations, entamées plus tard qu'ailleurs, commenceront se faire sentir. Nous allons favoriser les entreprises exposées à la consommation locale, puisque les effets bénéfiques de la faiblesse du franc sur les exportations transparaissent déjà dans les cours des titres des exportateurs français.

« Nous privilégierons aussi les banques que les investisseurs ont délaissées, croyant qu'elles étaient plus exposées à la crise asiatique », dit M. Lefebvre.

## Suisse, Allemagne et Angleterre

Le marché suisse a doublé en deux ans, aidé par la

## Rendements pour 1997 et depuis le début de 1998<sup>1</sup>

Indices <sup>2</sup>	Rendement 1997	Rendement 1998
Suisse	50,62 %	9,86 %
Portugal	46,67 %	25,53 %
Italie	42,50 %	15,92 %
Danemark	40,53 %	1,35 %
États-Unis (S&P 500)	39,05 %	5,90 %
Espagne	31,86 %	19,70 %
Allemagne	30,43 %	7,82 %
Pays-Bas	29,75 %	13,01 %
Royaume-Uni	27,65 %	9,41 %
Belgique	19,08 %	9,17 %
Suède	18,36 %	9,95 %
France	17,50 %	9,52 %
Canada (TSE 300)	14,98 %	6,39 %
Norvège	11,14 %	(1,95 %)
Autriche	6,24 %	6,91 %

<sup>1</sup> En \$ CA au 3 mars 1998.

<sup>2</sup> Indices internationaux Morgan Stanley pour les rendements de 1997 et indices locaux de chaque pays pour les rendements depuis le début de l'année 1998.

Tableau : LES AFFAIRES

consolidation des secteurs financier et pharmaceutique qui constituent 60 % de son indice. Or, ces entreprises commandent des multiples élevés de 128 fois les bénéfices des 12 derniers mois et de 65 fois les bénéfices prévus en 1999. La Suisse est le pays que M. Proulx recommande le moins.

M. Proulx sous-pondère également l'Allemagne. L'économie allemande souffre d'un faible niveau de consommation dû à un taux de chômage de 11,9 %, qui sera encore plus alourdi par la hausse de la taxe de vente de 15 % à 16 % en avril 1998. La croissance des bénéfices des entreprises pourrait n'être que de 6-7 %, par rapport à 8 % dans l'ensemble de l'Europe et 12 à 13 % en France.

En Angleterre, les investis-

seurs sont sur leurs gardes. Après cinq hausses consécutives portant le taux d'intérêt de 6 % à 7,25 % entre mai et novembre 1997, les analystes sont partagés quant à la possibilité d'une nouvelle hausse dans ce pays dont le cycle économique est plus avancé qu'ailleurs en Europe.

« Peut-être y aura-t-il une hausse de 25 points, mais les taux redescendront ensuite », précise M. Lefebvre. Selon M. Proulx, les dernières statistiques démontrent toutefois que la pression inflationniste ne menace pas l'Angleterre, qui pourrait même baisser ses taux.

« Nous avons sous-pondéré ce marché à cause des liens entre le Royaume-Uni et Hong Kong. Mais ce sera le prochain marché que nous surpondérerons », dit-il. ■

# MIBA

POUR CADRES  
EN EXERCICE

Offert  
à Longueuil

Tradition  
et innovation

*Vous vous dirigez vers un poste de haute direction...*

*Vous planifiez investir dans un MBA, mais pas n'importe lequel...*

**Le MBA pour cadres de Sherbrooke :**

*Un programme sur mesure*

*Une journée par semaine en alternance les vendredis et les samedis*

*Dans un milieu stimulant*

*Avec des collègues d'expérience et une application intégrée du travail en équipe*

*À Longueuil, au Complexe Saint-Charles, à deux pas du métro*

Admission : avant le 30 avril

**Renseignements**

(819) 821-7333

1-800-267-UDES

MBA@adm.usherb.ca

**Soirée d'information**  
le mardi 7 avril à 19 h 30  
Hôtel Ramada  
999, rue de Sérigny  
Longueuil (station de métro)  
Confirmez votre présence :  
(514) 670-4090

UNIVERSITÉ DE  
SHERBROOKE

CHEF DE FILE DEPUIS 30 ANS

## COLLOQUE CONJOINT

18 et 19 mars 1998, au Château Frontenac

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE  
DU QUÉBEC MÉTROPOLITAIN

UNIVERSITÉ  
LAVAL

# RÉUSSIR sa croissance dans la nouvelle économie

**Soyez-là pour :**

- Accéder aux résultats d'une étude du Centre d'Entrepreneuriat et de PME
- Partager l'expérience d'entrepreneurs en pleine expansion
- Identifier les pièges et saisir les opportunités
- Découvrir l'apport des nouvelles technologies
- Profiter de conseils d'experts lors des plénières ou de rencontres privées!

Pour obtenir un programme détaillé ou pour vous inscrire : 692-3853 Coût : 225 \$ taxes incluses (175 \$ admissible au crédit d'impôt Loi 90)

UNE PRÉSENTATION DE :

Banque Scotia

DMR

EN COLLABORATION AVEC

COMMERCE

ICI

+



# L'HINDENBURG AUSSI ÉTAIT INFAILLIBLE

**ADAPTEZ DÈS MAINTENANT VOTRE SYSTÈME INFORMATIQUE À L'AN 2000.  
POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS, COMPOSEZ LE 1.800.270.8220**

**SOS-2000**

La nuit du changement de millénaire, votre système informatique ne sera peut-être pas capable de lire la fameuse date du 1<sup>er</sup> janvier 2000 et pourrait bien détruire en une seconde tout ce que vous avez construit pendant des années. Avec des conséquences dramatiques pour les comptes à payer, les comptes à recevoir, les lignes d'assemblage, le contrôle d'inventaire, la téléphonie, etc...

Mais heureusement, vous avez en main tout ce qu'il faut pour mettre à jour votre système informatique à temps et empêcher cette menace de se concrétiser.

**Il est grand temps d'agir!**

Identifier les problèmes, prendre contact avec les bons fournisseurs pour analyser les solutions, développer un plan, faire appel à un spécialiste, évaluer les coûts, adapter ou changer les éléments, tester, tester et encore tester. Et bien sûr, vous assurer que vos partenaires soient prêts. Comme vous. **Et souvenez-vous, il reste bien peu de temps.**

Pour tout renseignement afin de vous aider à démarrer, composez le 1.800.270.8220, ou consultez notre site Web:

<http://strategis.ic.gc.ca/sos2000>

**Ce message d'intérêt public vous est présenté par le Groupe de travail de l'an 2000 constitué des organisations suivantes:**

L'Association du Barreau canadien, BCE Inc., Banque Royale du Canada, Cargill Limitée, Le Centre de ressources Stentor Inc., Chrysler Canada Limitée, Crown, compagnie d'assurance-vie, Domtar Inc., La Fédération canadienne de l'Entreprise indépendante, IBM Canada Ltée, L'Institut Canadien des Comptables Agréés, Nova Scotia Power Inc., Petro-Canada, Placer Dome, La Société Canadian Tire.

## INVESTIR



## Marché haussier intact, mais turbulence à court terme

Les profits croîtront de 2,6 % au premier trimestre par rapport à un taux de 16 % pour la même période en 1997

Dominique  
Beauchamp

Dans l'ensemble, les experts saluent la robustesse et la longévité du marché haussier américain, mais certains d'entre eux craignent des turbulences au cours des prochains mois.

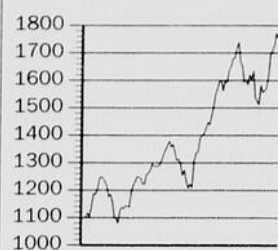
Au début de 1998, plusieurs experts prévoyaient une année difficile pour les actions. L'économie américaine commençait sa huitième année de croissance économique et aucun marché haussier de l'histoire n'a connu quatre années consécutives de rendements de plus de 10 %. Certains suggéraient de privilégier les obligations.

Le verdict après un peu plus de deux mois : la Bourse a gagné 7 % et le marché obligataire 0,5 %. En 1997, le S&P 500 a gagné 33 % et l'indice obligataire Lehman Brothers, 9,8 %.

Le S&P 500, le Dow Jones et le Nasdaq ont tous atteint des sommets dans la semaine du 2 au 6 mars malgré des taux à long terme au-dessus

### Nasdaq

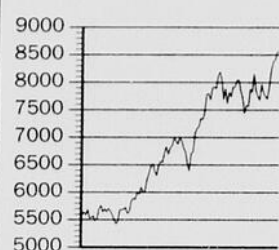
du 15 mars 1996 au 6 mars 1998



Source : Télécote EMS  
Graphique : LES AFFAIRES

### Dow Jones

du 15 mars 1996 au 6 mars 1998



Source : Télécote EMS  
Graphique : LES AFFAIRES

de 6 %, la rechute des devises en Asie et les mises en garde successives par des leaders américains concernant leurs revenus et leurs profits pour le premier et le deuxième trimestre.

« En 1997, les taux à long terme ont monté de 30 points de base trois fois, et le marché haussier est demeuré intact », a fait valoir Sherry Cooper, économiste en chef de Nesbitt Burns, dans son commentaire hebdomadaire

écrit. Elle a rappelé que le rendement des obligations américaines de 30 ans a atteint 7,13 % en avril 1997. À ce moment, le Dow Jones était de 2000 points moins cher qu'il ne l'est aujourd'hui.

#### La croissance économique redonne du tonus au marché

La forte création d'emplois (310 000 en février), combi-

née à une chute du taux de chômage à 4,6 % et à des gains annuels de 4,1 % du salaire horaire, aurait normalement fait chuter le marché obligataire et la Bourse.

Ces statistiques présagent une hausse des coûts unitaires de main-d'oeuvre et une reprise de l'inflation ainsi qu'un resserrement possible de la politique monétaire américaine.

Or, les investisseurs semblent plutôt croire que ces données sont temporaires puisque les récessions dans plusieurs pays d'Asie auront tôt fait de ralentir l'économie américaine davantage au printemps et cet été et d'assurer la stabilité des taux d'intérêt : un scénario favorable au prolongement du marché haussier.

Un marché haussier prend généralement fin lorsque les taux montent pour endiguer l'inflation qu'engendre une croissance économique trop forte ou lors de récessions. Les experts accordent peu de probabilité à ces deux scénarios puisque la crise en

Asie ralentira l'économie américaine sans la pousser en récession, selon le consensus.

Seulement 15 % de la croissance économique américaine est liée au commerce international, rappelle Abby Joseph Cohen, stratège de Goldman Sachs & Co.

« Plus souvent qu'autrement, ces pays bonifient la productivité des entreprises américaines en leur fournissant des composantes à bon marché », a-t-elle déclaré dans une longue entrevue accordée récemment à l'hebdomadaire financier *Barron's*.

#### Les baby-boomers privilégient les actions

Les statistiques confirmant la prolongation du cycle de croissance économique modérée et sans inflation induite confortent les investisseurs et coïncident avec la période saisonnière d'entrées de fonds dans les fonds d'investissement pour les IRA et les 401-K américains dirigeant des milliards dans les actions.

Les gestionnaires se dépêchent d'investir cet argent dans les titres les plus facilement négociables afin de remplir leur mandat de plein investissement et ne pas prendre du retard sur les indices.

« Les investisseurs individuels ne sont pas à la Bourse pour le prochain trimestre. La plupart sont pour financer leur retraite dans plusieurs années.

« Une correction ne les incite même pas à vendre leurs actions, surtout qu'elle entraînerait pour plusieurs d'entre eux une facture d'impôt salée », a déclaré William E. Dodge, stratège de Marvin & Palmer Associates.

Ce phénomène explique les récupérations rapides du marché après chaque correction et la bonne tenue récente du marché malgré des avertissements de recul ou de plafonnement des ventes par des sociétés de croissance telles que Intel Corp. (Nasdaq, INTC, 78,13 \$ US), Motorola (New York, MOT, 53 \$ US) et Compaq Computer (New York, CPQ, 27,63 \$ US). ■

# I30

LES MORDUS DE LA ROUTE  
ONT DE  
QUOI MORDRE.



445\$  
/mois\*  
Taux de location de 4,8%

Ils partagent la même passion et ils sont les mieux placés pour vous la faire partager. Ce sont les ingénieurs d'Infiniti. C'est simple, notre équipe talentueuse a tout simplement construit la voiture de leur rêve, à eux. Et ce que vous voyez, c'est le produit de leur passion : la toute nouvelle I30 1998 d'Infiniti. Un moteur très inspiré V6, 3 litres de 190 ch, freins antiblocage ABS, système de traction améliorée, 2 coussins gonflables avant et latéraux, direction assistée variable selon la vitesse, sièges garnis de cuir perforés, une garantie de 4 ans/100 000 km et l'Expérience globale Infiniti pour avoir l'esprit en paix. Avec 100 pi<sup>3</sup> d'espace, des sièges chauffants conducteurs et passagers multirégulables électriques, régulateur automatique de l'air ambiant, télécommande HomeLink<sup>SM</sup>, radiocassette Bose<sup>SM</sup> MA/MF stéréo avec lecteur CD de 200 watts pour que chaque instant passé dans la voiture en soit un de raffinement et de plaisir. Si vous commencez à être impressionné(e), c'est normal. Vous n'êtes pas les seuls(es). La firme J.D. Power & Ass. a nommé tout récemment la I30 «La meilleure voiture de luxe de base» aux États-Unis dans le cadre de son récent sondage sur la qualité initiale pour 1997. L'Infiniti offre de telles caractéristiques, qu'il n'y a aucune option à ajouter. Et le prix ? 41 350 \$\* (Ce prix comprend le transport et la préparation.) Pour en savoir plus, ou mieux, pour en faire l'essai, composez le 1 800 361-4792 aujourd'hui. Évidemment leur nombre est limité, et comme nos ingénieurs pensent tout de même au client en premier, tous n'auront pas la chance d'en posséder une. La nouvelle I30 1998 d'Infiniti, ça ne s'explique pas. Ça se vit.

**INFINITI**  
Une création Nissan

\*Sujet à l'approbation du crédit. Transport et préparation inclus. Pas de dépôt de sécurité. Les taxes et l'immatriculation sont en sus. Le taux d'intérêt est de 4,8 % pour 36 mois. D'autres taux et termes peuvent être offerts. Veuillez noter que l'offre d'une durée limitée ne s'applique qu'au nouveau modèle de base Infiniti I30 1998. Le contrat de location à divulgation complète Infiniti détaille l'investissement initial ou l'échange équivalent de 3 300 \$ Montant total exigé à la signature du contrat : 3 745 \$, terme de 36 mois. Limite de 20 000 km/année, 0,08 \$ du kilomètre excédentaire. Vérifiez votre concessionnaire pour tous les détails. Offre en vigueur jusqu'au 31 mars 1998. †Le sondage de J.D. Power & Ass. sur la qualité initiale aux États-Unis réalisé en 1997 a été établi selon les réponses de 43 752 propriétaires aux États-Unis et les problèmes qu'ils ont rapportés pendant les 90 jours suivant l'achat.



Dominique  
Beauchamp

Les experts prévoient une pause ou une correction au cours des prochains mois en raison des ratés au chapitre des profits et la reprise du marché haussier par la suite.

Plusieurs recommandent les titres à faible capitalisation, moins chers et offrant de meilleures perspectives de profits. En fait, le seul reproche que les professionnels font au marché est sa cherté. Le S&P 500 s'échange à 26 fois les profits réalisés au cours des 12 derniers mois et à environ 22 fois les profits d'exploitation prévus en 1998, avant les révisions à la baisse. Abby Joseph Cohen, stratège de Goldman Sachs, a relevé que le marché commande historiquement un multiple de 18 à 22 fois lorsque l'inflation est sous 2,5 %.

La gourou conserve son optimisme en raison de la toile de fond favorable : gains de productivité, faibles coûts en capital, meilleurs rendements sur le capital investi par les entreprises, réduction du déficit budgétaire américain, inflation modeste, etc. « Le marché est encore attrayant, mais beaucoup moins que l'automne dernier. Le marché n'est plus sous-évalué et les gains futurs se colleront à la tendance des profits », a-t-elle écrit dans un commentaire le 25 février. Son cours cible de 1100 pour le S&P 500 d'ici mars 1999 laisse entrevoir un gain potentiel de seulement 4 %. Le marché a toujours franchi ses cibles antérieures.

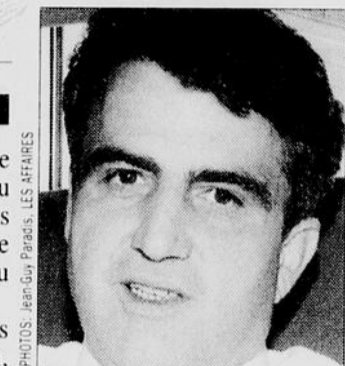
Elle prévoit un ralentissement de la croissance des profits au premier semestre et une nouvelle accélération en fin d'année pour une progression de 8 % des bénéficiaires d'exploitation en 1998.

Les prévisions de croissance de profits pour l'année varient de 3 à 10 %. C'est inférieur au taux de croissance moyen des cinq dernières années de 15 %.

Alors que plusieurs sont incrédules face à la montée des indices, Charles Pradilla, stratège de Cowen & Co., y voit un phénomène simple : « Dans un contexte de croissance économique modérée, de faible inflation et de progression raisonnable des profits après le premier trimestre, les investisseurs veulent des actions à défaut d'autres solutions de rechange. »

Optimiste et confiant, Joseph Pattipaglia, de Gruntal & Co., prévoit une croissance des profits de 10 % en 1998 pour les titres de premier ordre et de 20 % pour les titres à faible capitalisation. « Avec les taux et l'inflation actuels, un multiple de 25 fois pour

PHOTOS: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES



■ Bill Dodge : « Si le leadership boursier faiblit, le marché pourrait se corriger de 15 à 20 % »



■ Abby Cohen : « Le marché connaîtra une rotation rapide entre les différents secteurs boursiers. »

une croissance de 10 % des profits est raisonnable. »

Edward Kerschner, stratège de PaineWebber, croit que le déclin de l'inflation et surtout des attentes désinflationnistes justifient un multiple cours-bénéfice de 24 fois pour le Dow Jones. Cela donne une cible de 10000 pour le Dow d'ici l'an 2000 et un gain potentiel de 20 %.

#### Le carburant du marché s'essouffle

Pessimiste depuis longtemps, Michael Metz, stratège de CIBC Oppenheimer, croit que le carburant du marché s'épuise. « Les marges à la hausse, c'est fini. Les profits ne croîtront que de 3 % en 1998. » En prévision d'une hausse des taux, il suggère aux investisseurs d'accroître leur encaisse même si leur rendement n'est que de 4-5 %. Aux investisseurs désireux de demeurer dans le marché, il conseille de cesser d'acheter des fonds communs indiciels ou d'acheter les titres qui reproduisent la performance du S&P 500. « Les titres à faible capitalisation recèlent plus de valeur. »

Mme Cohen croit aussi que les investisseurs seront davantage prêts à accepter le risque relatif plus élevé des plus petites sociétés à partir de la fin de 1998.

Selon Wayne Nordberg, de Lord Abbett, les titres du S&P 500 sont plus vulnérables que les titres à petite et moyenne capitalisation. Pourtant les investisseurs se concentrent dans les grands titres en raison de la sécurité que leur confèrent leur notoriété, leur leadership mondial et la grande facilité de négocier leurs actions. « Les perspectives de profits des petites sociétés sont meilleures et leurs titres s'échangent à des ratios inférieurs à leurs grands cousins. »

William E. Dodge, de Marvin & Palmer Associates, n'est pas de cet avis. Les « grands marchés boursiers désinflationnistes » dominés par la démographie favorisent les titres les plus en vue et les

plus facilement négociables.

En revanche, à mesure que la période de publication des résultats du premier trimestre approche et que la période d'entrée d'argent dans les fonds tire à sa fin en avril et mai, la Bourse sera beaucoup plus vulnérable à des corrections violentes, croit M. Dodge.

« Le consensus des profits prévus au premier trimestre a chuté de 10 % à 2,6 %, selon First Call, depuis le début de l'année. On assiste même à une révision des attentes de profits pour le deuxième trimestre. Curieusement, les attentes demeurent inchangées

pour l'année. Le contexte est propice à un sérieux ajustement », a signalé M. Dodge.

Il suggère aux investisseurs de modérer leur allocation d'actions aux États-Unis et de diversifier leur portefeuille à l'international. Sa firme favorise l'Europe.

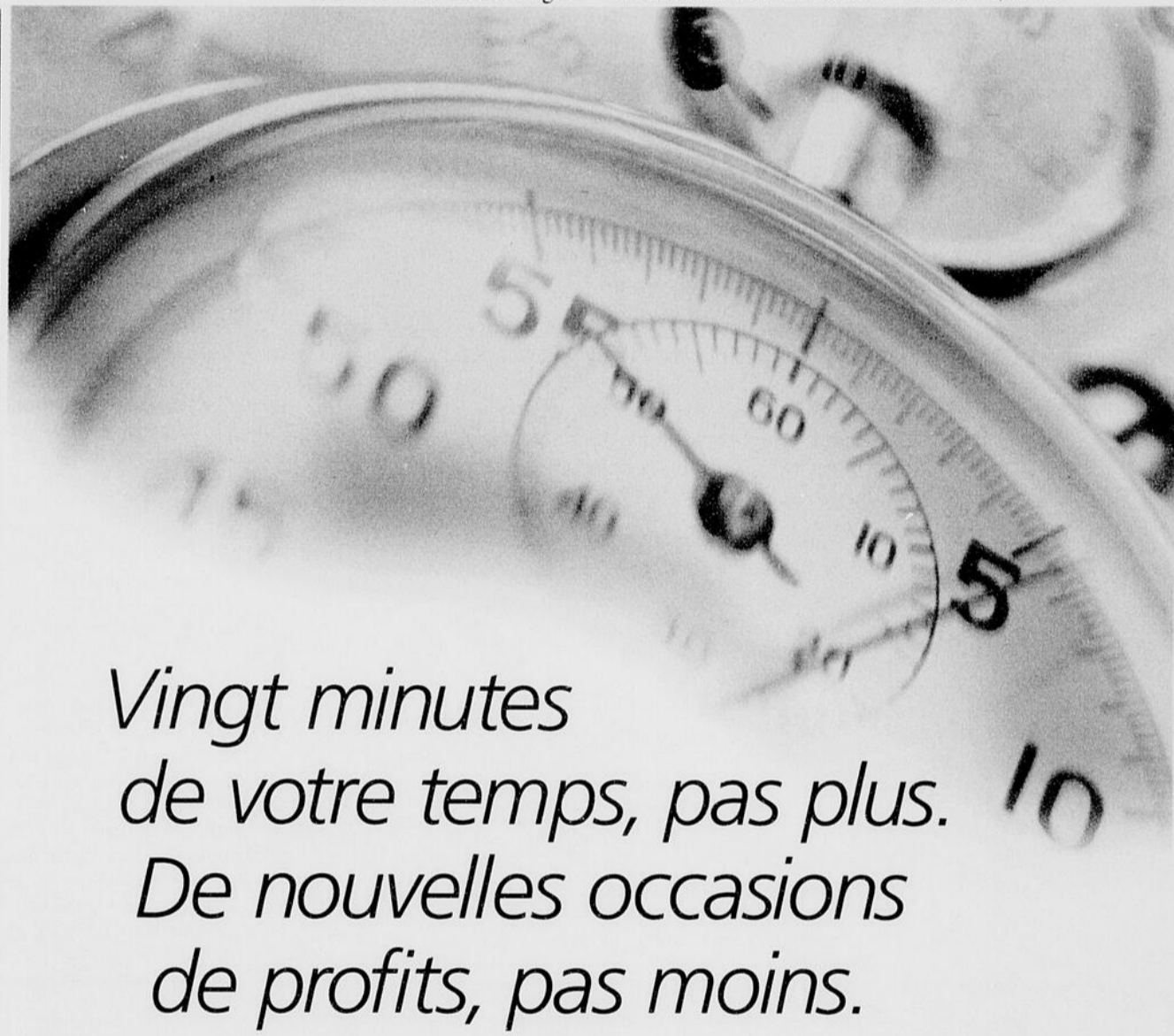
Jeffrey Applegate, stratège de Lehman Brothers, prévoit un repli au deuxième trimestre en raison des profits inférieurs aux attentes. La crise en Asie frappera de plein fouet. Sa firme prévoit une croissance de 7 % des profits en 1998. Il a toutefois révisé à la hausse sa cible de 9000 à

9400 pour le Dow Jones d'ici la fin de 1998.

La lettre financière *The Wall Street Digest*<sup>1</sup> prévoit une correction ou une pause au deuxième ou au troisième trimestre. Une baisse des taux en fin d'année propulserait le Dow Jones à 9000 à la fin de 1998.

« La clé du succès résidera dans l'achat de sociétés qui sont capables d'accroître leurs revenus pour compenser le rétrécissement des marges bénéficiaires », peut-on lire dans la lettre de mars. ■

<sup>1</sup> : One Sarasota Tower, Suite 602, Sarasota FL, 34236.



*Vingt minutes  
de votre temps, pas plus.  
De nouvelles occasions  
de profits, pas moins.*

En vingt minutes, le CNRC vous ouvrira de nouvelles possibilités.

Perfectionnez vos technologies et faites croître les profits.

Élargissez votre réservoir de propriété intellectuelle. Augmentez votre productivité et réduisez vos coûts. Trouvez les meilleures solutions techniques et commerciales. Il suffit d'un coup de téléphone de votre part et vous aurez la visite d'un de nos spécialistes pour votre secteur d'activités.

### Le CNRC : Votre avantage concurrentiel

Faites le 1-613-993-9101 ou visitez le site  
[www.cnrc.ca/affaires](http://www.cnrc.ca/affaires) dès aujourd'hui.

**CNRC - NRC**  
Canada



Conseil national  
de recherches Canada

National Research  
Council Canada

## INVESTIR

Dominique  
Beauchamp

## La confiance est encore très fragile en Asie

ont déclenché le mouvement de dévaluation compétitive des monnaies l'été dernier : le Japon et la Chine.

« N'oubliez pas, la crise actuelle n'est pas seulement due à la corruption et à la mauvaise gestion des économies locales. Elle trouve d'abord ses racines dans les dévaluations chinoises de 1993-94 (et japonaises par la suite). Les pays du Sud-Est asiatique sont devenus moins compétitifs. La hausse du dol-

lar américain, auquel était arrimées leurs monnaies, n'a fait qu'aggraver la situation. L'endettement massif des entreprises a fait le reste », explique l'économiste **Kenneth Courtis**, stratège de la **Deutsche Bank**.

Aux prises avec un ralentissement de son économie et même la déflation dans certains secteurs, la Chine fait face à d'énormes pressions internes pour dévaluer sa monnaie. Un tel geste serait

désastreux et entraînerait une nouvelle vague de dévaluations dans la région.

M. Courtis espère que la Chine opérera pour les autres solutions : réduire ses taux d'intérêt, accroître ses dépenses en infrastructures, ou ouvrir son économie aux importations des autres pays de l'Asie du Sud-Est.

« Je ne prévois pas une chute des devises, mais le marché continuera d'être secoué par chaque nouvelle politique ou financière de chacun des pays », fait valoir **Marc Veilleux**, vice-président chez **Kogeva Investissement international**, de Montréal.

Selon lui, seuls les investisseurs qui ont les moyens de se bâtir un portefeuille diversifié dans toutes les régions du monde devraient allouer une petite portion de leur contenu étranger à cette région.

### Le pire est-il passé ?

« Nous avons probablement connu les bas-fonds dans cette région, mais la résolution des problèmes structureux entraînera de nouvelles chutes des devises avant que la région se redresse pour de bon », affirme pour sa part **William E. Dodge**, de **Marvin & Palmer Associates**.

Le gestionnaire croit qu'il est trop tôt pour revenir en force à la région.

« À long terme, les réformes imposées par le Fonds monétaire international (FMI) seront bénéfiques. Les pays qui ne prendront pas les mesures qui s'imposent pour libéraliser leurs économies tout en réglementant leurs contrôles financiers ne pourront créer le climat de confiance nécessaire pour attirer les capitaux et

## Performance des principaux indices asiatiques

	Depuis 12 mois <sup>1</sup>	Depuis le début de 1998 <sup>1</sup>
Taiwan	+ 0,82 %	+ 8,5 %
Japon - Nikkei 225	- 7,82 %	+ 11,2 %
Chine - Shanghai B	- 13,1 %	- 5,8 %
Kong Kong - Hang Seng	- 12,3 %	+ 2,5 %
Singapour - SES All Index	- 32,4 %	- 4,8 %
Thaïlande	- 53,7 %	+ 36,8 %
Corée Composite	- 51,9 %	+ 35,7 %
Philippines Composite	- 53,8 %	+ 16,4 %
Malaysia - Kuala Lumpur	- 61,8 %	+ 15,4 %
Indonésie - Jakarta Composite	- 80,9 %	+ 23,4 %

Source : Bloomberg

Tableau : LES AFFAIRES

financer leur expansion », dit M. Dodge.

Selon M. Courtis, la balle est dans le camp du Japon. C'est pourquoi les pays les plus industrialisés du G7 exercent des pressions énormes pour que le gouvernement nippon instaure des mesures pour raviver son économie retombée en récession. « Le problème du Japon, c'est l'atonie de la demande. Il faut un signal politique et économique fort qui redonne confiance aux Japonais. »

Le plan d'investissement des fonds publics dans les banques soutiendra le *Nikkei* pour que les banques rencontrent les normes de capitalisation internationales le 31 mars. Mais c'est insuffisant selon lui. « Ce qu'il faudrait, ce sont des réductions d'impôt de l'ordre de 20 % sur trois ou quatre ans. »

Selon l'**Institute of International Finance**, les cinq pays les plus punis par la crise (la Corée du Sud, l'Indonésie, la Malaysia, la Thaïlande et les Philippines) ont connu des sorties de capitaux de 12 milliards de dollars US en 1997, comparativement à des injections de capitaux de 93 milliards US en 1996.

Malgré la dévaluation des

monnaies, la hausse des exportations des pays de l'Asie du Sud-Est ne s'est pas encore matérialisée.

Les ratés s'expliquent probablement par l'incapacité de l'économie japonaise à absorber ces exportations.

### Être proactif

La Thaïlande et l'Indonésie sont déjà en récession. La Corée du Sud le sera probablement au deuxième trimestre et la Malaysia suivra, signale **Bernard Lapointe**, des **Conseillers financiers du Saint-Laurent**. « L'Asie va s'en sortir. La question est de savoir quand. L'expérience nous dit que c'est souvent plus rapide qu'on pense. » Le premier indice d'une amélioration sera une diminution des déficits des comptes courants entraînée par la chute des importations et la hausse des exportations.

Un rétrécissement de ces déficits relèvera les devises, ce qui devrait atténuer l'inflation galopante. Ce processus aura cours en 1998 et 1999, croit M. Lapointe. « Pour un investisseur proactif, il est temps de réinvestir dans la région dans un horizon de deux à cinq ans. » ■

## SÉMINAIRES

Un cours sur le placement pour tous les Canadiens

## Comment faire des placements avisés

Prenez en main votre avenir financier grâce à six séminaires donnés dans un climat de détente :

- Comment atteindre vos objectifs financiers
- Comment fonctionne le secteur des valeurs mobilières
- Comment analyser et choisir des actions
- Comment comprendre le marché obligataire
- Comment choisir un fonds commun de placement
- Comment préparer sa retraite

Un enseignement sans objectif commercial - Des exemples inspirés de cas vécus - Un langage simple

Dates : (en français)

le lundi  
du 6 avril au 11 mai

(en anglais)

le mercredi  
du 8 avril au 13 mai

Lieu :

1, Place Ville Marie,  
28<sup>e</sup> étage, salle de formation  
Montréal (Québec)

Prix : 165 \$

Pour plus de renseignements :

878-3591

Investor  
Learning  
Centre  
OF CANADA

INSTITUT  
CANADIEN  
DES VALEURS  
MOBILIÈRES

« Prenez le meilleur moteur actuel. Installez-le dans la berline de luxe la plus belle et la plus compétente qui soit. C'est la recette de la Jaguar XJ8... »

Jim Kenzie, Cambridge Reporter

« Regardez bien. Une Jaguar vient de dépasser en trombe quelques puissantes Allemandes. »

Car and Driver

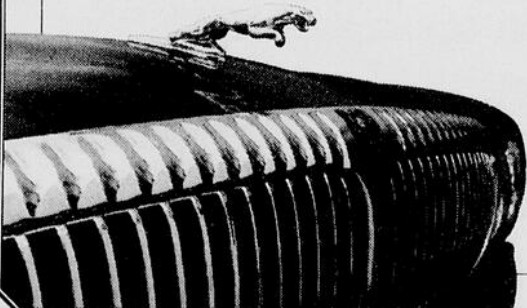
« C'est un bolide en bonne et due forme, la meilleure berline Jaguar de tous les temps. »

Car Magazine

« ...ce qui est tout aussi important, ce sont les progrès continus de Jaguar dans chaque critère reconnu de qualité et de fiabilité. »

Automobile Magazine

SI LE MÉTAL, LE CUIR ET  
LE BOIS VOUS LAISSENT FROID,  
ESSAYONS LA PLUME.



Jaguar a toujours suscité la passion. Pour une randonnée d'essai, communiquez avec un concessionnaire Jaguar ou composez 1 800 4-JAGUAR. Une nouvelle race de Jaguar

JAGUAR



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



# Métaux usuels : troisième année difficile en perspective

François  
Riverin

Le marché des métaux usuels s'achemine vers une troisième année difficile consécutive, un événement qui n'est survenu que deux fois au cours des 30 dernières années, soit de 1984 à 1986 et de 1969 à 1972.

Même si la consommation de métaux en Amérique du Nord et en Europe demeure ferme en 1998, les analystes croient que les problèmes économiques de l'Asie pourraient diminuer suffisamment la demande mondiale pour maintenir la tendance des prix à la baisse.

## Surplus de cuivre

Ce recul de la demande tombe à un bien mauvais moment pour le marché du cuivre, entre autres, qui doit absorber en même temps le choc du démarrage de nouvelles mines importantes en

Amérique du Sud et celui de l'expansion de plusieurs grands complexes miniers.

David Charles, analyste du marché des métaux de Nesbitt Burns, mentionne que la production de cuivre du Chili a augmenté de 11 % en 1997.

La capacité de production mondiale des fonderies s'est ajustée également pour traiter ce concentré additionnel, de sorte qu'il y a un net surplus de cuivre prêt à la commercialisation dans le monde.

« On peut s'attendre à ce que l'excès de production de 1997 se poursuive et qu'il y ait un surplus de 450 000 tonnes métriques de cuivre en 1998 », soutient M. Charles.

Il s'attend à ce que le prix moyen du cuivre tombe à 0,82 \$ US la livre en 1998, comparativement à 1,01 \$ US en 1997, pour remonter à 0,85 \$ US la livre en 1999.

## Le nickel à la merci de la Russie

Le marché du nickel souffre d'un mal semblable à celui du cuivre, sauf que la source du problème est en Russie. L'afflux de nickel en provenance de ce pays ne semble pas vouloir se tarir.

M. Charles entrevoit un prix moyen du nickel de 2,88 \$ US la livre en 1998, comparativement à un prix moyen d'autour de 3,20 \$ US la livre en 1997. Le prix pourrait remonter à 3 \$ US la livre en 1999.

M. Charles est plus optimiste pour le marché du zinc où les producteurs semblent

s'astreindre à une meilleure discipline. Même si le prix a glissé dernièrement sous 0,50 \$ US la livre à la suite des problèmes en Asie, l'analyste estime que les producteurs ne peuvent dégager de profits à ce niveau.

Il prévoit un prix moyen de

0,53 \$ US la livre pour le zinc en 1998.

John Lydall, analyste, est du même avis pour le marché des métaux en général. Il s'attend toutefois à ce que les grands producteurs de nickel réduisent leur production pour éviter que le prix ne tou-

che le plancher de 1,80 \$ US.

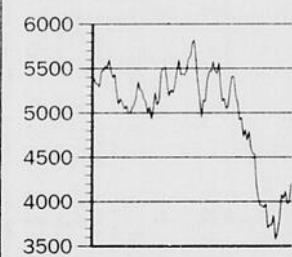
## Aluminium

M. Lydall est très optimiste pour le marché de l'aluminium. Les stocks du **Marché des métaux de Londres** ont atteint un plancher de

600 000 tonnes, la demande demeure ferme et il y aura peu d'ajout de capacité de production d'ici deux ans. M. Lydall pense que le prix moyen de l'aluminium sera d'au moins 0,72 \$ US la livre en 1998, par rapport à 0,66 \$ US présentement. ■

## Sous-indice des mines et métaux (Toronto, TSEB, hebdo)

du 15 mars 1996 au 6 mars 1998



Source : Télécote EMS  
Graphique : LES AFFAIRES

## Prix de l'or entre 310 et 320 \$ US l'once en 1998

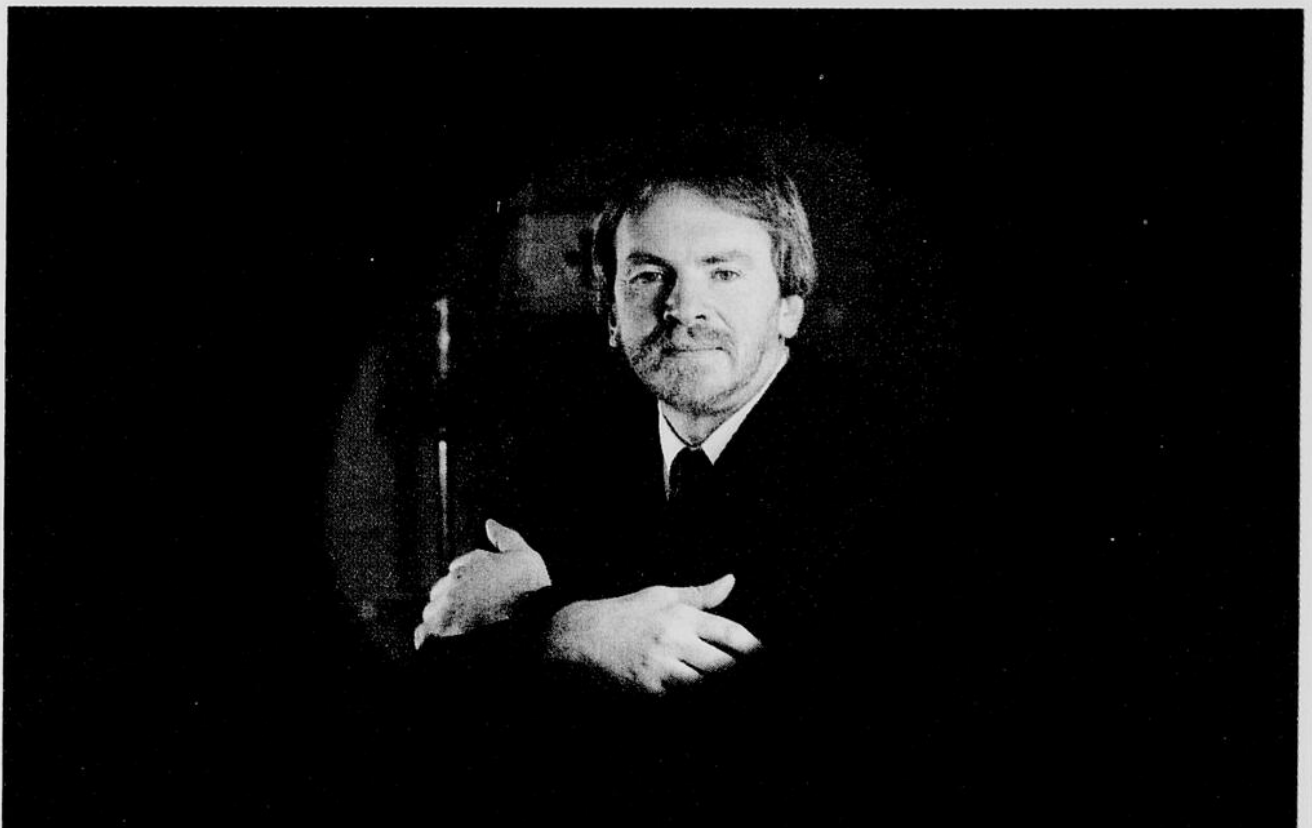
Gilles Couturier, économiste principal, métaux précieux, à Ressources naturelles Canada, se risque à prédire un prix moyen de l'or entre 310 \$ US et 320 \$ US l'once en 1998, par rapport à 295 \$ US l'once présentement et à un prix moyen de 331 \$ US l'once à Londres en 1997.

John Lydall, analyste de Valeurs mobilières First Marathon, base ses prévisions de bénéfices et de fonds autogénérés des sociétés sur un prix moyen de 310 \$ US en 1998.

« D'après les statistiques, le demande d'or est très forte, notamment en Inde, où la consommation a augmenté de 45 % en 1997. De plus, il y aura des fermetures de mines. Les conditions fondamentales sont positives », explique M. Couturier, qui compile à peu près tout ce qui se dit et s'écrit sur l'or depuis longtemps.

Quant aux ventes des banques centrales, il reconnaît qu'il y eu changement de la garde chez certains banquiers européens. Les plus jeunes, qui n'ont pas connu ou n'ont pas constaté la valeur de l'or en période de crise comme les deux grandes guerres, sont plus enclins à vendre l'or en échange de placements qui rapportent de l'intérêt.

« Cependant, on s'aperçoit que, dans les pays qui possèdent le plus d'or, comme la Suisse et l'Allemagne, on demeure prudent face à l'or », dit M. Couturier. (FR) ■



La récente tempête de verglas a mis en lumière la générosité

## Source de réconfort

de certaines institutions du Québec dont Le Centre d'accueil Idola

St-Jean qui a reçu 50 personnes âgées, en perte d'autonomie,

## Source d'entraide

dans ses locaux déjà occupés par une certaine de résidents

permanents ayant besoin de soins spécialisés. Comme le centre était

## Source de solidarité

alimenté au gaz naturel, les responsables ont pu offrir hébergement,

confort et repas chauds à cette clientèle supplémentaire.

Merci d'avoir offert ce soutien à ceux qui en avaient besoin !

 **Gaz  
Métropolitain**

Source d'avenir

Monsieur Jacques Gascon  
Directeur des services techniques, Centre d'accueil Idola St-Jean

# Décélération de l'économie et des profits en 1998

Renée Claude  
Simard

« Les perspectives économiques pour 1998 demeurent bonnes. Toutefois, comparativement à ce qu'on prévoyait il y a six mois, on a dû réviser les tendances en raison des éléments plus négatifs qui se sont ajoutés, dont la crise asiatique, indique Sylvie Riopel, économiste senior à la Confédération des Caisses populaires.

« La crise en Asie a fait chuter le dollar canadien et forcé la hausse des taux d'intérêt. Elle a également ébranlé les marchés boursiers. Les impacts pourraient être plus douloureux en 1998. Parmi les éléments internes qui ont noirci le tableau, on note les baisses des dépenses gouvernementales et l'absence des augmentations de salaires. »

M<sup>me</sup> Riopel prévoit tout de même une hausse des profits supérieure à 10 % en 1998. En 1997, selon les résultats des Comptes nationaux, les profits avant impôts des entreprises canadiennes affichaient une augmentation de 17,3 %.

L'économie canadienne a enregistré une croissance de 3 % au quatrième trimestre. On avait eu 3,9 % au troisième trimestre et 5,2 % au trimestre précédent.

« L'économie a perdu un peu de vitesse au quatrième trimestre. Ce ralentissement est attribuable à la baisse de la consommation et des investissements des entreprises. De plus, les dépenses gouvernementales ont été négatives. On a également ressenti un certain freinage de l'économie en raison de la crise asiatique et de ses conséquences », souligne M<sup>me</sup> Riopel.

## Croissance de 3,8 %

Pour l'ensemble de 1997, l'économie a connu une croissance de 3,8 %. Il s'agit d'un record depuis 1994 et de la deuxième meilleure performance de la décennie, rapporte Statistique Canada.

Carlos Leitao, économiste à la Banque Royale (Mtl, RY, 82,60 \$), prévoit une hausse du produit intérieur brut (PIB) de 3,2 % en 1998, soit une décélération par rapport à 1997.

« On s'attend à un ralentissement de l'économie canadienne en raison de deux facteurs qui seront à surveiller étroitement en 1998.

« D'une part, il y a les effets indirects de la crise des pays asiatiques. La pression à la baisse des prix des matières premières touche les entreprises canadiennes liées au secteur des ressources naturelles. Nos exportations vers ces pays, soit environ 10 %, pour-

raient être touchées.

« D'autre part, le consommateur est très vulnérable, même à une hausse légère des taux d'intérêt. Il emprunte beaucoup et il réduit l'épargne à presque zéro. À long terme, ce n'est pas soutenable. Ça va prendre une hausse des salaires. Cela fait six mois qu'on en parle et on ne l'a pas eue encore », indique M. Leitao.

En 1997, le taux d'épargne est tombé au bas niveau de 1,8 %.

## Recul des profits de 62,8 %

Au quatrième trimestre de 1997, les 87 entreprises canadiennes colligées par LES AFFAIRES affichent un recul de leurs profits de 62,8 %. Ceci met fin à quatre trimestres consécutifs d'amélioration.

Ce résultat est très décevant à première vue. Si on décortique davantage les résultats du tableau, on constate que le secteur des services publics vient brouiller les cartes. N'eût été de ce secteur, les profits des entreprises canadiennes n'auraient fléchi que de 1,1 %.

Les 165 entreprises répertoriées par le *Globe & Mail* affichent une hausse de 18 % de leurs profits. Ce résultat ne tient pas compte des entreprises de télécommunications. Les profits ne se seraient accrus que de 2 % si on avait ajouté les entreprises de téléphonie.

Les profits des 157 entreprises colligées par le *Financial Post* ont progressé d'un maigre 1 %. Les profits affichent une décélération pour un cinquième trimestre consécutif.

Le secteur des services publics a été touché par les frais importants de deux entreprises de téléphonie, soit BCE (Mtl, BCE, 51,15 \$) et, dans une moindre mesure, Telus (Tor., T, 37,20 \$). Ces deux sociétés ont imputé des frais non récurrents très élevés. Ils sont liés notamment à de nouvelles mesures comptables mieux adaptées au nouvel environnement ouvert à la dévaluation d'actif.

BCE a essuyé une perte de 2,5 milliards de dollars au quatrième trimestre de 1997. Ce résultat tient compte de frais non récurrents de 2,7 milliards de dollars liés à sa filiale Bell Canada. L'apport de Bell Canada, avant ces frais, a été de 237 M\$ au dernier trimestre de 1997, comparativement à 196 M\$ en 1996.

Toutefois, les parts de marché de Bell Canada dans l'interurbain ont continué de s'effriter à un moment où elle doit faire face à la perte de

son monopole dans la téléphonie locale. Le volume des services interurbains, mesuré en minutes de conversation, a baissé de 1,6 % en 1997. Bell Canada estime qu'elle détenait environ 63 % du marché interurbain à la fin de 1997.

Telus a inscrit des frais de 384 M\$.

## Communications : résultats médiocres

Outre les services publics, le secteur des communications affiche des résultats médiocres.

Cette contre-performance n'est attribuable qu'à une seule entreprise, soit l'ontarienne Rogers Communications (Tor., RCI, 7 \$).

Si on exclut cette dernière, les profits des entreprises du secteur auraient bondi de 72,9 %. Le poids de cette entreprise est considérable. Durant le trimestre, sa division de communications sans fil a procédé à l'examen de la valeur comptable de certains éléments d'actif, de ses pratiques de dépréciation et de la structure de coûts de ses activités.

À la suite de cet examen lié à l'augmentation de la concurrence dans les activités de communications sans fil, la société a inscrit une provision pour la restructuration et les radiations de l'actif de 394,3 M\$ avant impôts.

Si on enlève le secteur des services publics et Rogers, les profits des entreprises canadiennes se seraient accrus de 7,5 %.

Le Groupe Transcontinental G.T.C. (Mtl, GRTA, 16,10 \$) a amélioré sa rentabilité. La société vient de connaître le meilleur exercice de son histoire.

Le résultat de 1996 comportait une provision pour perte de 24 M\$ sur la disposition de sa participation dans l'imprimeur américain AmerSig Graphics.

Quebecor (Mtl, QBR, 27,75 \$), qui a également dégagé des résultats records, continue de se démarquer avec des ventes qui atteignent près de 2 milliards de dollars.

## Ressources naturelles : mauvais trimestre

Le secteur des ressources

naturelles a connu un mauvais trimestre. La chute des prix des ressources a joué un rôle majeur dans sa déconfiture.

Le secteur de la forêt traîne la patte pour un huitième trimestre consécutif.

Les entreprises forestières ne sont pas au bout de leur peine. Selon la Banque Scotia (Mtl, BNS, 35,65 \$), l'indice des produits forestiers a diminué de 2,6 % en janvier.

« Le déclin de l'économie en Asie de l'Est et le manque de crédit commercial qui sévit actuellement dans des pays tels que la Corée du Sud continuent de nuire aux marchés des marchandises, affirme Patricia Mohr, vice-présidente et experte en marchandises à la Banque Scotia. L'indice est tombé à un niveau qu'on avait pas atteint depuis l'automne 1993, lorsque le Japon et l'Europe de l'Ouest étaient en récession. »

Un ralentissement plus marqué dans le secteur du bois d'oeuvre et un début de glissement dans celui de la pâte ont complètement neutralisé une légère hausse du papier journal.

À la fin de 1997, le prix du papier journal s'établissait à 600-610 \$ US la tonne métrique. La hausse attendue pour 1998 demeure encore incertaine.

Les prix de la pâte devraient connaître leur plus bas niveau au cours des prochains mois. Ils devraient se relever modestement pendant le reste de 1998.

Abitibi-Consolidated (Mtl, A, 20 \$) se démarque de son secteur. La méga-entreprise a réussi un redressement de 46 M\$. Si on exclu la charge de 25 M\$ des résultats de 1997, le revirement est de 64 M\$. Ses ventes ont progressé à 1,2 milliard de dollars.

La société, qui est née de la récente fusion de Stone-Consolidated et Abitibi-Price, vient de déposer son offre en vue d'acquiescer Avenor (Mtl, AVR, 30,70 \$). Au même moment, l'entreprise américaine Bowater (New York, BOW, 50,56 \$ US) a fait savoir qu'elle entrait dans la course. Son offre est 25 % plus élevée que celle d'Abiti-

SUITE, PAGE 57 →

## PRODUITS INDUSTRIELS

(trimestre terminé en octobre, novembre et décembre 1997 par rapport au trimestre correspondant de 1996)

Nom de l'entreprise	Fin du trim.	Revenus en 000 \$			Bénéfices nets en 000 \$			Marge bénéficiaire nette en %		Bénéfice par action (\$)		
		1997	1996	var. %	1997	1996	var. %	1997	1996	1997	1996	var. %
<b>Agrium (4)*</b>	Déc	616 676	563 419	9,45	51 284	-15 639	-	8,32	-2,78	0,41	-0,10	-
<b>Algoma Steel (4)</b>	Déc	323 700	305 100	6,10	6 900	27 500	-74,91	2,13	9,01	0,13	0,60	-78,33
<b>Bombardier (3)</b>	Oct	2 126 500	1 946 300	9,26	98 300	91 800	7,08	4,62	4,72	0,27	0,27	-
<b>CAE (3)</b>	Déc	243 664	204 246	19,30	21 007	17 181	22,27	8,62	8,41	0,19	0,16	18,75
<b>Co-Steel (4)</b>	Déc	413 200	352 800	17,12	9 800	5 900	66,10	2,37	1,67	0,29	0,19	52,63
<b>Dofasco (4)</b>	Déc	812 900	719 500	12,98	42 900	53 400	-19,66	5,28	7,42	0,50	0,63	-20,63
<b>DuPont Canada (4)</b>	Déc	489 000	446 000	9,64	57 000	46 000	23,91	11,66	10,31	0,61	0,51	19,61
<b>Finning (4)</b>	Déc	706 871	513 990	37,53	25 479	20 385	24,99	3,60	3,97	0,31	0,25	24,00
<b>Ivaco (4)</b>	Déc	210 868	164 599	28,11	4 084	-9 515	-	1,94	-5,78	-0,04	-0,47	-
<b>Laidlaw (1)*</b>	Nov	1 541 618	990 316	55,67	115 530	78 758	46,69	7,49	7,95	0,35	0,25	38,89
<b>Magna International (1)</b>	Oct	2 084 300	1 836 700	13,48	95 100	104 800	-9,26	4,56	5,71	1,22	1,37	-10,95
<b>Methanex Corp. (4)*</b>	Déc	453 528	372 355	21,80	51 366	-79 606	-	11,33	-21,38	0,28	-0,42	-
<b>Moore Corp. (4)*</b>	Déc	1 052 407	936 342	12,40	1 464	59 581	-97,54	0,14	6,36	0,01	0,59	-97,62
<b>Northern Telecom (4)*</b>	Déc	6 778 218	5 900 473	14,88	543 835	446 621	21,77	8,02	7,57	1,04	0,86	21,31
<b>Nova Corp. (4)</b>	Déc	1 208 000	1 191 000	1,43	-34 000	108 000	-131,48	-2,81	9,07	-0,08	0,23	-134,78
<b>Potash Corp. (4)*</b>	Déc	860 379	482 520	78,31	101 969	65 074	56,70	11,85	13,49	1,90	1,42	33,66
<b>Stelco (4)</b>	Déc	795 000	727 000	9,35	18 000	20 000	-10,00	2,26	2,75	0,17	0,19	-10,53
<b>TOTAUX</b>	17	20 716 829	17 652 661	17,36	1 210 018	1 040 241	16,32	5,84	5,89	-	-	-

## PRODUITS DE CONSOMMATION

<b>CCL Industries (4)</b>	Déc	340 400	277 500	22,67	9 200	9 000	2,22	2,70	3,24	0,26	0,26	-
<b>Cott Corp (3)</b>	Oct	344 107	326 795	5,30	3 338	4 105	-18,68	0,97	1,26	0,05	0,07	-28,57
<b>Molson Cos (3)</b>	Déc	337 900	366 800	8,48	22 600	20 200	11,88	5,68	5,51	0,38	0,35	8,57
<b>Rothmans (3)</b>	Déc	131 700	140 700	-6,40	17 200	16 700	2,99	13,06	11,87	3,11	3,03	2,64
<b>Seagram Co. (2)*</b>	Déc	4 988 915	5 281 966	-5,55	39 449	226 833	-82,61	0,79	4,29	0,11	0,61	-81,40
<b>TOTAUX</b>	5	6 203 022	6 393 761	-2,98	91 787	276 838	-66,84	1,48	4,33	-	-	-

## COMMUNICATIONS

<b>CanWest Global Comm. (1)</b>	Nov	270 330	219 815	22,98	50 497	53 440	-5,51	18,68	24,31	0,34	0,36	-5,56
<b>G.T.C. Transcontinental (4)</b>	Oct	322 600	300 500	7,35	15 100	-10 300	-	4,68	-3,43	0,41	-0,32	-
<b>Quebecor (4)</b>	Déc	1 984 200	1 673 300	18,58	49 300	38 800	27,06	2,48	2,32	0,75	0,59	27,12
<b>Rogers Communications (4)</b>	Déc	733 591	665 603	10,21	-422 977	-28 318	-	-57,66	-4,25	-2,41	-0,20	-
<b>Shaw Communications (1)</b>	Nov	191 804	165 396	15,97	6 383	-12 143	-	3,33	-7,34	0,06	-0,17	-
<b>Southam (4)</b>	Déc	346 063	295 075	17,28	49 918	36 829	35,54	14,42	12,48	0,64	0,48	33,33
<b>Vidéotron (Groupe) (1)</b>	Nov	253 226	238 696	6,09	-5 312	-10 403	-	-2,10	-4,36	-0,06	-0,11	-
<b>TOTAUX</b>	7	4 101 814	3 558 385	15,27	-257 091	67 905	-478,60	-6,27	1,91	-	-	-

## SERVICES PUBLICS

<b>BC Gas (4)</b>	Déc	-10 636 899	-10 602 499	0,32	24 300	43 100	-43,62	-0,23	-0,41	0,61	1,04	-41,35
<b>BC Telecom (4)</b>	Déc	723 900	656 900	10,20	71 300	60 200	18,44	9,85	9,16	0,58	0,48	20,83
<b>BCE (4)</b>	Déc	10 005 000	8 463 000	18,22	-2 553 000	410 000	-722,68	-25,52	4,84	-4,01	0,65	-716,92
<b>Canadian Utilities (4)</b>	Déc	518 400	518 800	-0,08	51 700	49 700	4,02	9,97	9,58	0,82	0,78	5,13
<b>Gaz Métropolitain (1)</b>	Déc	353 313	350 049	0,93	56 921	58 156	-2,12	16,11	16,61	0,53	0,54	-1,85
<b>Telus Corp. (4)</b>	Déc	535 100	496 200	7,84	-316 600	70 900	-546,54	-59,17	14,29	n.d.	n.d.	-
<b>TransCanada PipeLines (4)</b>	Déc	3 878 700	3 197 000	21,32	100 500	102 000	-1,47	2,59	3,19	0,45	0,48	-6,25
<b>Westcoast Energy (4)</b>	Déc	2 029 000	1 721 000	17,90	73 000	54 000	35,19	3,60	3,14	0,72	0,54	33,33
<b>TOTAUX</b>	8	7 406 514	4 800 450	54,29	-2 491 879	848 056	-393,83	-33,64	17,67	-	-	-

(1) : 1er trimestre; (2) : 2e trimestre; (3) : 3e trimestre; (4) : 4e trimestre; \* : \$ US

Tableau : LES AFFAIRES

## → SUITE DE LA PAGE 56

bi-Consolidated.

Le secteur des mines affiche des résultats teintés de rouge pour un second trimestre consécutif. Les baisses des prix du cuivre, de l'or et du nickel ont miné les profits. En raison de la baisse des prix et de la demande, les entreprises ont dû procéder à la dévaluation de leurs éléments d'actif. Les perspectives pour 1998 ne sont guère encourageantes. Les prix des métaux de base devraient demeurer bas pour une troisième année consécutive.

Inmet Mining (Tor., INM, 5,50 \$) et Placer Dome (Mtl, PDG, 17,50 \$) ont respectivement inscrit des frais de

191 M\$ et de 295 M\$ liés à la dévaluation de leurs propriétés minières.

Grand gagnant de notre compilation du troisième trimestre de 1997 avec une hausse de ses profits de 102,9 %, le secteur du pétrole et gaz a courbé l'échine au cours des trois derniers mois de 1997.

Le prix du baril de pétrole a glissé tout au long de 1997. Il est passé de 25 \$ US en début d'année à 18 \$ US au dernier trimestre de 1997. La baisse de prix est attribuable à la diminution de la consommation et à El Niño, qui a entraîné un réchauffement des températures.

Les produits de consommation affichent un résultat dé-

## Profits des compagnies canadiennes

(trimestre terminé en octobre, novembre et décembre 1997 par rapport au trimestre correspondant de 1996)

Secteur	Nombre de compagnies	revenus en 000\$			Bénéfices nets en 000\$			Marge bénéficiaire en %	
		1997	1996	var. en %	1997	1996	var. en %	1997	1996
PRODUITS INDUSTRIELS	17	20 716 829	17 652 661	17,36	1 210 018	1 040 241	16,32	5,84	5,89
PRODUITS DE CONSOMMATION	5	6 203 022	6 393 761	-2,98	91 787	276 838	-66,84	1,48	4,33
COMMUNICATIONS	7	4 101 814	3 558 385	15,27	-257 091	67 905	-478,60	-6,27	1,91
SERVICES PUBLICS	8	7 406 514	4 800 450	54,29	-2 491 879	848 056	-393,83	-33,64	17,67
COMMERCE	12	13 305 014	12 034 916	10,55	228 133	224 251	1,73	1,71	1,86
SERVICES FINANCIERS	8	8 289 000	6 579 000	25,99	2 555 000	1 669 000	53,09	30,82	25,37
SOCIÉTÉS DE GESTION	2	5 579 200	5 321 100	4,85	461 700	416 000	10,99	8,28	7,82
FORET	10	4 588 751	4 458 080	2,93	-162 180	-91 962	-3,53	-2,06	-2,06
MINES	8	6 908 749	6 972 065	-0,91	-265 734	210 177	-226,43	-3,85	3,01
PÉTROLE ET GAZ	10	9 271 533	9 192 394	0,86	636 704	735 390	-13,42	6,87	8,00
TOTAUX	87	86 370 425	76 962 812	10,89	2 006 458	5 395 895	-62,82	2,32	7,01

Tableau : LES AFFAIRES

cevant. La chute des profits est attribuable uniquement à l'effritement du bénéfice de Seagram (Mtl, VO, 53,65 \$). La société fondée par la famille Bronfman pèse lourd

dans la balance. Si on l'exclut de la compilation, ce secteur affiche une hausse de 6 %.

Le résultat de 1997 de Seagram tient compte de frais de 60 M\$ liés au secteur des spi-

ritieux et des vins en Asie. Le résultat de 1996 tient compte d'une provision pour impôts de 64 M\$ liée à la vente de Putnam.

## Services financiers : profits records

Le secteur des services financiers a poursuivi sur sa lancée des deux dernières années.

À elles seules, les six grandes banques ont dégagé des bénéfices totaux records de 2,1 milliards de dollars. Les investisseurs ont recherché cette performance. Ce fut le meilleur secteur boursier en 1997.

Le paysage de ce secteur ne sera plus le même. Dans la foulée des projets d'acquisitions, la Banque de Montréal (Mtl, BMO, 76,15 \$) et la Royale ont annoncé en février leur fusion.

Trilon Financial (Tor., TFC, 13,60 \$) s'est démarquée de son secteur en haussant de plus de 2 000 % ses profits ! La société de Toronto a réalisé un gain sur investissement non récurrent de 500 M\$. Elle a vendu sa participation dans le Groupe London Insurance (Tor., LON, 28,25 \$) pour plus de 1,6 milliard de dollars à GreatWest Life (Tor., GWO, 42,75 \$).

Quant aux produits industriels, ils bénéficient encore de la vigueur des exportations. Elles se sont accrues de 2,6 % au cours du quatrième trimestre, comparativement à la hausse de 3,2 % du trimestre précédent. La robustesse de l'économie américaine a favorisé les exportations de biens et de matériaux industriels, de la machinerie et des pièces d'autos.

Le producteur de méthano! Methanex (Tor., MX, 11,60 \$) affiche un revirement impressionnant de 131 M\$. Le résultat de 1996 tient compte de frais de 93 M\$ US.

Nova (Tor., NVA, 15,60 \$) est la seule entreprise du secteur à afficher des résultats teintés de rouge. La société de produits chimiques a inclus des frais de 122 M\$ liés à la dévaluation d'actif.

Par ailleurs, trois des cinq producteurs d'acier continuent de subir les contre-coups de la faiblesse de la demande et des prix.

La maigre progression des profits du secteur du commerce ne semble pas refléter le retour en force des consommateurs.

Or, la perte de la Compagnie de La Baie d'Hudson (Mtl, HBC, 27,75 \$) déforme le résultat global. Le détaillant de Toronto a comptabilisé des frais non récurrents de 61 M\$ après impôts. Il s'agit d'un redressement de 50 M\$ de la valeur des stocks destiné à permettre la liquidation de la marchandise. La tranche restante représente une provision constituée pour la réorganisation des structures d'exploitation et d'approvisionnement.

Abstraction faite de La Baie, les profits du secteur grimment de 30,6 %. La fièvre du magasinage du temps des Fêtes n'a pas été forte. Les ventes n'ont progressé que de 10 %.

« La hausse des taux d'intérêt et la stagnation des salaires ont refroidi les ardeurs des consommateurs. Ils ont fait preuve d'une grande prudence au dernier trimestre de 1997, souligne M<sup>me</sup> Riopel. L'indice de confiance des consommateurs était en baisse au cours de cette période alors qu'il était à la hausse au cours des trimestres précédents. »

Les marges de ce secteur ont diminué. Les détaillants ne peuvent plus refiler aux consommateurs une hausse des prix de leurs produits.

Seule entreprise déficitaire en 1996, Provigo (Mtl, PGV, 8,90 \$) s'est redressée de 28,6 M\$. Le résultat de 1996 comportait des frais de 29 M\$. ■

## COMMERCE (GROS ET DÉTAIL)

(trimestre terminé en octobre, novembre et décembre 1997 par rapport au trimestre correspondant de 1996)

Nom de l'entreprise	Fin du trim.	Revenus en 000 \$			Bénéfices nets en 000 \$			Marge bénéficiaire nette (%)		Bénéfice par action (\$)		
		1997	1996	var. %	1997	1996	var. %	1997	1996	1997	1996	
Canadian Tire (4)	Jan	1 106 450	1 058 410	4,54	40 464	33 846	19,55	3,66	3,20	0,50	0,39	28,21
Cara (Entreprises) (3)	Déc	292 004	276 471	5,62	9 804	8 578	14,29	3,36	3,10	0,10	0,09	11,11
Empire Co. (2)	Oct	830 400	801 400	3,62	14 900	11 100	34,23	1,79	1,39	0,39	0,27	44,44
Future Shop (3)	Déc	585 600	510 206	14,78	8 908	7 130	24,94	1,52	1,40	0,70	0,56	25,00
Hudson Baie d' (Cie) (3)	Oct	1 599 760	1 473 329	8,58	-54 443	8 097	-772,38	-3,40	0,55	-0,89	0,14	-735,71
Jean Coutu (Groupe) (2)	Nov	492 000	433 000	13,63	15 600	13 800	13,04	3,17	3,19	0,29	0,26	11,54
Loblaws Cos (4)	Jan	2 838 000	2 384 000	19,04	75 000	61 000	22,95	2,64	2,56	0,31	0,25	24,00
Métro-Richelieu (1)	Déc	845 000	811 400	4,14	17 100	15 500	10,32	2,02	1,91	0,32	0,29	10,34
Oshawa Group (3)	Nov	1 598 800	1 436 200	11,32	3 300	10 500	-68,57	0,21	0,73	0,09	0,28	-67,86
Provigo (3)	Nov	1 333 900	1 355 800	-1,62	15 000	-13 600	-	1,12	-1,00	0,15	-0,17	-
Sears Canada (4)	Jan	1 588 000	1 306 000	21,59	77 100	63 000	22,38	4,86	4,82	0,73	0,65	12,31
UAP (4)	Déc	195 100	188 700	3,39	5 400	5 300	1,89	2,77	2,81	0,38	0,37	2,70
TOTAUX	12	13 305 014	12 034 916	10,55	228 133	224 251	1,73	1,71	1,86	-	-	-

## SERVICES FINANCIERS

Banque CIBC (4)	Oct	n.d.	n.d.	-	405 000	341 000	18,77	-	-	0,91	0,75	21,33
Banque de Montréal (4)	Oct	1 765 000	1 535 000	14,98	297 000	291 000	2,06	16,83	18,96	1,04	1,04	-
Banque Nationale (4)	Oct	562 000	471 000	19,32	90 000	74 000	21,62	16,01	15,71	0,49	0,41	19,51
Banque Royale (4)	Oct	2 391 000	2 037 000	17,38	449 000	376 000	19,41	18,78	18,46	1,35	1,09	23,85
Banque Scotia (4)	Oct	2 027 000	1 308 000	54,97	533 000	283 000	88,34	26,30	21,64	2,10	1,08	94,44
Banque Toronto-Dominion (4)	Oct	1 399 000	1 101 000	27,07	289 000	249 000	16,06	20,66	22,62	0,95	0,81	17,28
London (Gr. d'assurance) (4)	Déc	n.d.	n.d.	-	-36 000	30 000	-220,00	0,36	-0,30	-0,46	0,37	-224,32
Trilon Financial Corp. (4)	Déc	145 000	127 000	14,17	528 000	25 000	2 012,00	364,14	19,69	3,25	0,12	2 608,33
TOTAUX	8	8 289 000	6 579 000	25,99	2 555 000	1 669 000	53,09	30,82	25,37	-	-	-

## SOCIÉTÉS DE GESTION

Canadien Pacifique (4)	Déc	2 742 200	2 415 100	13,54	278 700	252 000	10,60	10,16	10,43	0,81	0,73	10,96
Imasco (4)	Déc	2 837 000	2 906 000	-2,37	183 000	164 000	11,59	6,45	5,64	0,79	0,70	12,86
TOTAUX	2	5 579 200	5 321 100	4,85	461 700	416 000	10,99	8,28	7,82	-	-	-

## FORÊT

Abitibi Consolidated (4)	Déc	1 167 000	1 033 000	12,97	39 000	-7 000	-	3,34	-0,68	0,20	-0,04	-
Avenor (4)	Déc	522 400	500 800	4,31	-106 200	-19 100	-	-20,33	-3,81	-1,63	-0,29	-
Canfor Corp. (4)	Déc	408 100	472 200	-13,57	-50 900	6 100	-934,43	-12,47	1,29	-0,87	0,11	-890,91
Cascades (4)	Déc	599 051	492 780	21,57	36 020	12 638	185,01	6,01	2,56	0,54	0,17	217,65
Domtar (4)	Déc	516 000	475 000	8,63	42 000	-4 000	-	8,14	-0,84	0,27	-0,03	-
Fletcher Challenge Canada (2)	Déc	37 400	256 200	-85,40	-26 700	-8 000	-	-71,39	-3,12	-0,21	-0,06	-
MacMillan Bloedel (4)	Déc	379 000	450 000	-15,78	-104 000	-42 000	-	-27,44	-9,33	-0,84	-0,36	-
Repap (4)	Déc	165 300	133 700	23,64	-8 000	-42 200	-	-4,84	-31,56	-0,01	-0,34	-
Tembec (1)	Déc	351 900	257 400	36,71	11 500	-8 500	-	3,27	-3,30	0,16	-0,19	-
West Fraser Timber (4)	Déc	442 600	387 000	14,37	5 100	20 100	-74,63	1,15	5,19	0,15	0,67	-77,61
TOTAUX	10	4 588 751	4 458 080	2,93	-162 180	-91 962	-	-3,53	-2,06	-	-	-

## MINES

Alcan Aluminium (4)•	Déc	2 778 351	2 565 607	8,29	205 699	101 441	102,78	7,40	3,95	0,89	0,44	103,23
Barrick Gold (4)•	Déc	501 568	464 937	7,88	105 668	78 898	33,93	21,07	16,97	0,28	0,21	33,33
Cominco (4)	Déc	419 100	420 100	-0,24	-43 700	21 200	-306,13	-10,43	5,05	-0,51	0,25	-304,00
Falconbridge (4)	Déc	499 800	502 100	-0,46	7 100	27 800	-74,46	1,42	5,54	0,03	0,16	-81,25
Inco (4)•	Déc	762 215	841 113	-9,38	-9 862	26 769	-136,84	-1,29	3,18	-0,13	0,07	-280,00
Inmet Mining (4)	Déc	n.d.	n.d.	-	-194 511	-1 624	-	1,95	0,02	-1,90	-1,01	-
Noranda (4)	Déc	1 518 000	1 702 000	-10,81	64 000	36 000	77,78	4,22	2,12	0,24	0,12	100,00
Placer Dome (4)•	Déc	429 715	476 208	-9,76	-400 128	-80 307	-	-93,11	-16,86	-1,63	-0,34	-
TOTAUX	8	6 908 749	6 972 065	-0,91	-265 734	210 177	-226,43	-3,85	3,01	-	-	-

## PÉTROLE ET GAZ

Alberta Energy (4)	Déc	500 000	335 669	48,96	-31 600	23 300	-235,62	-6,32	6,94	-0,34	0,21	-261,90
Canadian Occidental Pete (4)	Déc	465 000	382 000	21,73	15 000	47 000	-68,09	3,23	12,30	0,11	0,34	-67,65
Gulf Canada Resources (4)	Déc	379 000	232 000	63,36	-	5 000	-	-	2,16	-0,06	-0,01	-
Impériale (Cie pétrolière) (4)	Déc	3 054 000	2 890 000	5,67	272 000	198 000	37,37	8,91	6,85	1,81	1,24	45,97
Norcen Energy (4)	Déc	262 900	377 700	-30,39	36 200	35 300	2,55	13,77	9,35	0,19	0,19	-
PanCanadian Petroleum (4)	Déc	918 700	951 600	-3,46	69 400	122 200	-43,21	7,55	12,84	0,27	0,49	-44,90
Petro-Canada (4)	Déc	1 506 000	1 663 000	-9,44	78 000	101 000	-22,77	5,18	6,07	0,29		

## Autos électriques : la demande de platine devrait augmenter

La mise au point d'une nouvelle technologie pour la production d'électricité pour les voitures électriques devrait favoriser une plus forte consommation de platine dans l'avenir.

Cette technologie consiste à combiner l'oxygène à l'hydrogène en présence de platine afin de produire de l'électricité qui est emmagasinée dans des accumulateurs et utilisée pour la propulsion de véhicules de transport.

Selon **Jeremy Coombes**, directeur général de la mise en marché chez **Johnson Matthey**, un commerçant de métaux précieux, la demande de platine devrait commencer à réagir à cette nouvelle technologie à partir de l'an 2000, au moment de la phase précommerciale des véhicules.

Chaque cellule de combustion de production d'électricité requerrait 30 onces de platine, selon M. Coombes, comparativement à autour de 3 grammes (0,085 once) dans les véhicules à carburant traditionnel, où le métal est utilisé dans la fabrication des appareils antipollution.

### Les fabricants d'autos se préparent

Chaque année, environ 50 M de véhicules automobiles sont construits, de sorte que le potentiel du marché pour les véhicules électriques est énorme.

**Ford Motors Co.** (New York, F, 60 \$ US) vient d'annoncer un investissement de 422,5 M\$ US dans la mise au point de cette nouvelle technologie, en coparticipation avec **Daimler-Benz AG**, un fabricant allemand d'automobiles et **Ballard Power Systems** (Tor., BLD, 136,90 \$ US), la société canadienne qui a mis au point la technologie.

Les grands fabricants d'automobiles prévoient vendre à l'échelle commerciale ce genre de véhicule vers 2004.

Ford prévoit produire à elle seule 100 000 véhicules électriques par année au cours de la première phase de production et Daimler-Benz, autour de 40 000.

Le procédé de production d'énergie à l'hydrogène serait de deux à trois fois plus efficace que le système à carburant fossile et aurait l'avantage de ne pas produire de gaz polluant. Les gouvernements insistent de plus en plus pour que les véhicules soient non polluants.

La consommation de platine s'élève présentement à 5,09 M d'onces par année. **Anglo American Platinum Corp.**, le plus important producteur de platine au monde, s'attend à une augmentation de la consommation de platine de 10 % par année (500 000 onces) en 2010 à la suite de la commercialisation de la nouvelle technologie. (FR) ■

## Baromètre des ressources

	Fermeture 06-03-98	Fermeture 27-02-98	Variation %
<b>Métaux</b>			
Aluminium (\$ US la lb)	0,64	0,66	- 3,03
Argent (\$ US l'once)	6,31	6,37	- 0,94
Cuivre (\$ US la lb)	0,79	0,76	3,94
Nickel (\$ US la lb)	2,45	2,41	1,66
Or (\$ US l'once)	294,90	297,40	- 0,90
Platine (\$ US l'once)	379,30	383,60	- 1,12
Zinc (\$ US la lb)	0,46	0,47	- 2,13
Indice CRB	225,88	227,65	- 0,78
Indice Dow Jones (à terme)	139,61	141,17	- 1,10

### Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	14,93	15,53	- 3,86
Brent (Mer du Nord)	12,95	13,30	- 2,63

### Bois de sciage<sup>2</sup>

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	395,00	420,00	- 5,95
Prix composés			
Toronto \$ CA	381,42	396,04	- 3,59
Columbus \$ US	343,48	358,00	- 4,05

### Marché à terme (Comex)

	Livraisons	Var. (%)		
Argent (\$ US l'once)	mars	6,03	6,43	- 6,22
	mai	6,07	6,48	- 6,33
	avril	0,80	0,77	3,90
Cuivre (\$ US la livre)	juin	0,81	0,78	3,85
	avril	295,20	300,10	- 1,63
	juin	297,00	301,90	- 1,62
Platine (\$ US l'once)	avril	379,30	383,60	- 1,12
	juillet	377,10	381,10	- 1,04
	mars	1,49	1,66	- 10,24
Café C (\$ US la livre)	mai	1,47	1,62	- 9,25
	mars	0,66	0,67	- 1,49
Coton 2 (\$ US la livre)	mai	0,68	0,67	- 1,49
	mai	9,73	9,85	- 1,22
Sucre 11 (\$ US la livre)	juillet	9,73	9,85	- 1,22

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

## Ressources naturelles

# Pétrole : les prix resteront au plancher

François  
Riverin

Le prix du pétrole a probablement touché son plancher récemment en descendant sous les 15 \$ US le baril.

Toutefois, selon **Ken Kroft**,

analyste du marché pétrolier chez **Lévesque Beaubien Geoffrion**, une remontée rapide du prix dans les 20 \$ US le baril est peu probable en raison de l'hiver anormalement doux en Amérique du Nord et de la surproduction mondiale que l'indiscipline

de pays membres de l'**Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP)** accentue.

« Depuis 1994, le prix du pétrole a touché les 15 \$ US le baril à trois reprises. À chaque fois, il a rebondi à des niveaux plus élevés. Cette



fois-ci, les conditions ne favorisent pas une remontée rapide », explique-t-il.

Le prix du pétrole sur le marché à terme du **New York Mercantile Exchange** est descendu jusqu'à 14,32 \$ US le baril le 9 mars, le prix le plus bas depuis avril 1994.

Selon l'analyste, la hausse de 10 % des quotas des pays membres de l'OPEP annoncée l'automne dernier est à l'origine de la récente glissade du prix. La baisse de la demande en Asie et le courant marin chaud *El Nino* ont complété le travail.

Même si l'OPEP se réunit d'urgence le 16 mars pour élaborer une stratégie afin de contrer la baisse des prix, M. Kroft n'entrevoit pas d'impacts importants sur les prix du pétrole.

**Paul Hayes**, analyste du marché pétrolier chez **Yorkton Securities**, souligne quant à lui que la croissance de la demande mondiale de pétrole passera de 2,7 % en 1997 à 2 % en 1998.

Du côté de la production, M. Hayes mentionne que l'**Organisation des Nations Unies (ONU)** a haussé de 150 % les ventes de pétrole permises pour l'Irak.

« Cela veut dire tout simplement qu'il y a un volume égal de pétrole qui devra trouver preneur sur un marché mondial déjà engorgé », ajoute M. Hayes, qui utilise malgré tout un prix moyen de 17,50 \$ US le baril en 1998 pour le *West Texas Intermediate*, la catégorie de pétrole de référence aux États-Unis.

L'Irak, un membre de l'OPEP, a dit à l'organisme de ne pas compter sur lui pour restreindre sa production. Tout le produit de la vente de pétrole servira à nourrir sa population, affamée par l'embargo économique imposé par l'ONU.

Le Venezuela, l'un des membres de l'OPEP qui serait le plus délinquant quant au dépassement de sa production, a refusé de participer à un comité restreint qui devait préparer l'agenda de la réunion.

### Gaz naturel

Pour le marché du gaz naturel, les conditions semblent meilleures. Encore là, souligne M. Kroft, la température jouera un rôle important à court terme, ce qui rend difficile une prédiction sensée.

C'est pourquoi l'analyste se laisse une grande marge de manoeuvre en situant sa fourchette de prix du gaz naturel entre 2 \$ et 3 \$ le 1 000 pi<sup>3</sup> pour 1998. ■

## Programme de maîtrise professionnelle en administration

### MBA coopératif à temps complet

Chef de file depuis 30 ans, ce programme renouvelé comporte une formation pratique et une application intégrée du travail en équipe qui s'inscrivent dans une approche multidisciplinaire centrée sur les thèmes suivants :

Gérer l'entreprise  
Gérer le changement  
Gérer l'avenir.

Programme composé de trois sessions et d'un stage rémunéré en entreprise

Aussi MBA à temps partiel offert à Sherbrooke, Granby et Longueuil

### Maîtrise en administration M.Sc.

Ce programme d'une durée d'un an vise à former des spécialistes de la gestion aptes à travailler au sein d'équipes multidisciplinaires et reconnus pour leur grande capacité à résoudre des problèmes spécifiques de gestion.

#### Concentrations

-finance  
-gestion internationale  
-intervention et changement organisationnel  
-marketing  
-sciences comptables  
-systèmes d'information et de gestion

Intervention en entreprise offerte

### Maîtrise en gestion et développement des coopératives

Ce programme, unique au Canada, regroupe des cours de spécialisation qui sont adaptés aux besoins spécifiques des coopératives et qui s'inscrivent dans les domaines de la gestion financière, du droit, de la gestion de projets, de la sociologie de la coopération, du management, etc.

Intervention dans une organisation coopérative

### Maîtrise en fiscalité

Programme multidisciplinaire qui intègre le droit, la comptabilité et l'économique afin de former des fiscalistes capables de saisir toutes les dimensions légales, administratives, sociales et politiques. Un programme de diplôme de fiscalité est aussi offert à Longueuil.

Unique au Canada

### Conditions d'admission

Grade universitaire de 1<sup>er</sup> cycle en administration ou dans une discipline pertinente à la pratique professionnelle.

Pour le programme MBA coopératif à temps complet, un grade universitaire de 1<sup>er</sup> cycle et deux années d'expérience sont exigés.

### Date limite d'admission

30 avril

### Renseignements

(819) 821-7333

1-800-267-UBES

http://www.usherb.ca

### Faculté d'administration



UNIVERSITÉ DE  
SHERBROOKE



# Pâtes et papiers : avec moins de producteurs, les profits augmenteront

François Riverin

Deux fois la valeur comptable, ça semble un prix élevé pour une société qui a subi des pertes au cours de quatre des sept dernières années.

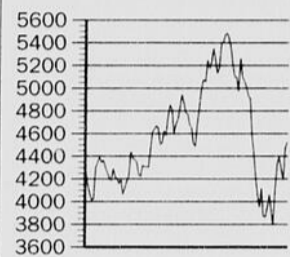
C'est pourtant ce que **Bowater** (New York, *BOW*, 50,16 \$ US), à 35 \$ l'action, offre de payer pour chacune des actions d'**Avenor** (Mtl, *AVR*, 33,55 \$), dont la valeur comptable est d'environ 16 \$ l'action. La transaction s'élève à 3,5 milliards de dollars, incluant la dette d'environ un milliard.

L'offre dépasse de 500 M\$ celle d'**Abitibi-Consolidated** (Mtl, *A*, 20,70 \$) présentée une semaine plus tôt. Au début de 1997, **Abitibi-Price** avait déjà doublé sa taille en achetant **Stone Consolidated**.

**Donohue** (Mtl, *DHC*, 28,75 \$) a fait de même en 1996 en achetant **Corporation Quno**. **Domtar** (Mtl, *DTC*, 10,25 \$) et **Cascades** (Mtl, *CAS*, 10,25 \$) ont fu-

## Sous-indice des pâtes et papiers (Toronto, TSEE.A, hebdo)

du 15 mars 1996 au 6 mars 1998



Source : Télécote EMS  
Graphique : LES AFFAIRES

sionné quant à elles leurs éléments d'actif dans le carton pour former **Norampac**, le plus important producteur de carton au Canada.

Selon les analystes, ce phénomène de consolidation ne peut qu'être favorable aux producteurs. « La motivation des deux acheteurs (**Abitibi-Consolidated** et **Bowater**, c'est d'avoir plus d'influence sur l'établissement des prix », soutient **Sam Magid**, analys-

te chez **Salman Partners**.

**Abitibi** contrôlait déjà 20 % du marché nord-américain. **Bowater-Avenor** en contrôleront 16 %. Cela fait donc 36 % du marché qui est aux mains de deux producteurs.

D'autres mentionnent que les fusions ont amené ou amèneront incontestablement une réduction des coûts unitaires de production à la suite de l'économie d'échelle réalisée et des synergies qu'elles apportent.

**Linda Lieberman**, analyste chez **Bear Stearns & Co.**, estime que l'acquisition d'**Avenor** permettra à **Bowater** de réduire ses coûts de 75 M\$ US, lesquels s'ajoutent aux 30 M\$ US déjà prévus par **Avenor**.

Ensuite, les fusions permettent aux sociétés concernées de croître sans devoir construire de nouvelles unités de production. Tôt ou tard, ce phénomène ramènera un équilibre entre la production et la consommation, équilibre qui profite davantage aux producteurs qu'aux consom-

mateurs dans ces situations.

Enfin, la formation de mégaproductions facilitera une meilleure discipline dans la production, car chaque producteur pourra avoir une influence plus grande sur la production globale.

### La hausse du prix devrait tenir

Dès l'annonce de l'offre d'**Abitibi-Consolidated** sur **Avenor**, les titres de tous les producteurs de papier journal, sauf celui d'**Abitibi-Consolidated**, se sont mis à monter.

« Je pense qu'avec ces fusions, le marché devrait absorber la hausse du prix du papier journal annoncée pour avril », dit **François Turgeon**, analyste du marché des pâtes et papiers chez **Valeurs mobilières Desjardins**.

En octobre, les grandes papeteries ont annoncé une hausse de prix du papier journal de 35 \$ US la tonne métrique, hausse qui portait le prix de base à 610 \$ US la tonne métrique. Le marché a hésité

avant de l'absorber entièrement, mais la cible aurait été atteinte récemment.

**François Perron**, analyste des produits forestiers chez **Capital Midland Walwyn**, note même que certaines transactions de papier journal se font à plus de 610 \$ US la tonne.

Dès janvier 1998, **Abitibi-Consolidated** a annoncé une autre hausse de 40 \$ US la tonne pour le 1<sup>er</sup> avril, ce qui portera le prix de base à 650 \$ US la tonne. Par la suite, **Donohue** a annoncé une hausse similaire.

Pour la pâte, les deux analystes demeurent plus pessimistes. L'impact des difficultés économiques en Asie pèse d'avantage sur le marché de la pâte.

Le prix de la pâte kraft blanchie avait grimpé de 520 \$ US la tonne en avril 1997 à 605 \$ US la tonne en novembre, pour finalement s'écraser autour de 580 \$ US à la fin de 1997.

**M. Turgeon** croit que le prix de la pâte aura de la difficulté

à se maintenir à ce niveau en 1998 au cours des prochains mois, mais pourrait commencer à remonter à la fin du troisième trimestre.

Pour le marché du bois d'oeuvre, **M. Turgeon** prévoit que le prix moyen se maintiendra dans les 345 \$ US les 1 000 pieds mesure de planche (pmp) en 1998, comparativement à un prix moyen de 385 \$ US en 1997.

La baisse de la consommation en Asie, principalement au Japon, influence également les prix du bois d'oeuvre. Plusieurs scieries de la Colombie-Britannique ont réduit leur production, ce qui permettra au marché de se rééquilibrer.

Toutefois, la guerre commerciale entre le Canada et les États-Unis sur le bois de sciage risque de reprendre. Les Américains ciblent cette fois une faille dans le traité qui permettait aux scieurs canadiens d'exporter hors quota du bois transformé, tel du 2 X 4 percé pour laisser passer les fils électriques. ■

Le summum du luxe,  
de la performance  
et de BMW.



La BMW 740i atteint également un summum d'accessibilité avec son taux de crédit-bail de 3,9 %. Superbe intégration du luxe, de la technologie et de la véritable performance BMW, la 740i est assurément l'une de nos plus belles réalisations. Mieux que toute autre voiture haut de gamme, elle vous offre une puissance enivrante, une incroyable maniabilité et un confort exceptionnel. Nous vous invitons à venir l'admirer de près chez votre concessionnaire BMW.

\*Offre basée sur un contrat de crédit-bail de 24 ou 36 mois pour tout modèle de 1998 de BMW 740i/iL en stock et livré par le concessionnaire avant le 30 juin 1998. Ce taux de crédit-bail est offert exclusivement par les Services financiers BMW, conditionnellement à l'approbation de crédit. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre. Voyez votre concessionnaire BMW pour connaître tous les détails et profiter d'un essai routier des plus convaincants.

Pour connaître le concessionnaire BMW le plus près de chez vous, composez le 1 800 867-8679 ou visitez notre site Web : [www.bmw.ca](http://www.bmw.ca)

crédit-bail  
3,9%\*



Le plaisir de conduire.

## INVESTIR



Stéphanie Grammond

Les compagnies canadiennes à faible capitalisation traînent la patte sur les

## 17 recommandations de titres à petite capitalisation

parquets boursiers par rapport à leurs grandes soeurs.

Depuis les 12 derniers mois, l'indice *Nesbitt Burns Small Cap* n'a progressé que de 1 %, comparativement à 12,4 % pour le *TSE 35*, qui inclut les entreprises les plus souvent échangées à la

Bourse de Toronto.

« On trouve moins de compagnies sous-évaluées au Canada qu'aux États-Unis », dit **Guy Leblanc**, président de la société de gestion de fonds mutuels **Cote 100**, qui mise sur une stratégie de valeur.

Mais les petites capitalisations canadiennes demeurent moins chères que les grandes, selon les données de **Midland Walwyn**. Elles se négocient à 12,4 fois leurs bénéfices des 12 derniers mois (comparativement à 15,11 pour les grandes) et à 2,3 fois leur valeur au livre (2,6 fois pour les grandes). Leur ratio capitalisation sur ventes est de 1,5 (grandes : 1,8). Seul leur ratio capitalisation sur bénéfices avant impôt, intérêt et amortissement de 7,7 est plus que celui des grandes à 7,5. Et les deux catégories affichent le même pourcentage de croissance des revenus de 21,9 % entre 1993 et 1997.

« Les grandes entreprises éprouveront des difficultés à maintenir une croissance des profits aussi forte. Même si la volatilité des marchés attache les investisseurs aux actions plus liquides, il y aura un retour vers les titres de faible capitalisation tôt ou tard », a dit **Sebastian van Berkomp**, à la tête de la société **Van Berkomp and Associates (VBA)**, qui gère le fonds de faible capitalisation **Talvest-Hyperion**.

Ces deux spécialistes, ainsi que **Louis Wermerlinger**, directeur de la recherche pour la firme de courtage **Valeurs mobilières Desjardins (VMD)**, ont donné leurs meilleures suggestions de titres à faible capitalisation pour l'année à venir :

### Santé et biotech

Dans le secteur de la santé, **M. Van Berkomp** suggère **TLC The Laser Center**, l'une des plus importantes compagnies mondiales de traitement de la myopie au laser. La compagnie, qui a réalisé plusieurs

acquisitions, pourrait transformer sa perte de 0,27 \$ par action en 1997 en un profit de 1 \$ en 1999.

**M. Van Berkomp** pointe aussi le titre de la société de contrats de recherche **Phoenix international** qu'il voit à 27 \$ d'ici cinq ans. **VMD** recommande aussi cette entreprise qui a triplé sa taille par acquisitions pour devenir un joueur international pouvant répondre aux besoins des grandes compagnies pharmaceutiques.

Ensuite, le conglomérat canadien **Counsel Corp.** constitue un moyen détourné d'investir dans le domaine de la santé aux États-Unis. La compagnie songe à faire une émission publique pour l'une de ses filiales, ce qui lui permettrait ensuite de faire d'autres acquisitions, dit **Cote 100**.

Le gestionnaire de **Saint-Bruno** estime aussi que sa voisine de **Mont-Saint-Hilaire**, **Axcan Pharma**, représente un bon achat. La compagnie de biotechnologie qui se spécialise dans la gastroentérologie, la contraception et la fibrosekystique, pourrait réaliser des profits à partir de 1999.

### Retour vers les ressources

**VBA** privilégie le secteur du gaz et du pétrole avec les titres de **Hurricane Hydrocarbons** et de **Denbury Resources**. La première dispose d'énormes réserves au Kazakhstan et réussit à faire croître son niveau de production très rapidement. Les incertitudes politiques et économiques en ex-URSS en font cependant un placement plus risqué.

Les activités de la seconde sont plutôt situées dans le golfe du Mexique. La compagnie est dirigée par le fondateur de **Renaissance Energy** et met en application la même philosophie de production à faible coût et d'utilisation de

### Prévisions financières

Titre (bourse, symbole et cours)	Cours cible	PBA 98	Cours-PBA
Amisco (Mtl, IAC, 4,10 \$)	6,00 \$	0,55 \$	8,4
Axcan (Mtl, AXP, 14 \$)	18,00 \$	n.d.	29,4
C-MAC (Mtl, CMS, 23,25 \$)	32,00 \$	1,00 \$	29,4
Canam Manac (Mtl, CAM, 4,11 \$)	5,25 \$	0,53 \$	11,1
Counsel (Tor., CXS, 21,95 \$)	30,00 \$	91,0 \$	n.d.
Coscient (Mtl, CST, 3,50 \$)	5,00 \$	0,20 \$	15,9
Denbury (Tor., DNR, 23,60 \$)	75 \$**	2,39 \$	22,5
Gardian Capital (GCG, 47,25 \$)	100 \$**	1,23 \$	47,8
Hallmark (Tor., HTI, 12 \$)	15,00 \$	0,85 \$	15,8
Hartco (Mtl, HTC, 15,10 \$)	18,00 \$	n.d.	16,5
Hurricane (Tor., HHL, 9,85 \$)	28 \$**	1,50 \$	13,8
Phoenix (Mtl, PHX, 10,65 \$)	17,00 \$	0,48 \$	39,4
Richelieu (Mtl, RCH, 14,05 \$)	16,50 \$	1,18 \$	13,3
Richmont (Mtl, RIC, 3,55 \$)	n.d.	22,2 \$	n.d.
Rolland (Mtl, RL, 6,50 \$)	7,50 \$	0,84 \$	13,3
SNC Lavalin (Mtl, SNC, 12,90 \$)	15,00 \$	0,90 \$	15,4
TLC Laser (Tor., LZL, 19,45 \$)	35 \$**	n.d.	n.d.

\* cours cibles sur 12 à 18 mois ; prévisions de bénéfices par action pour l'année fiscale 1998, cash flow ou flux financiers pour Denbury et Hurricane; ratio cours bénéfices des 12 derniers mois.  
\*\* cours cible sur cinq ans

Tableau : LES AFFAIRES

nouvelles technologies. Ses flux financiers devraient demeurer stables en 1998, mais pourraient doubler à 4 \$ par action en 1999.

Dans le secteur des pâtes et papiers, **Rolland** apparaît comme un choix judicieux pour **VMD**. La compagnie devrait doubler ses profits à 0,83 \$ en 1998 grâce à l'acquisition de **Provincial Papers**. **Rolland** est moins sensible aux cycles de l'industrie parce qu'elle produit surtout des articles à valeur ajoutée.

Finalement, les investisseurs qui veulent miser sur la remontée du cours de l'or peuvent investir dans les **Mines Richmont**, comme le suggère **Cote 100**. L'entreprise est bien gérée et rentable. Son niveau de production est en forte hausse et son bilan solide pourrait lui permettre de mettre la main sur un concurrent en difficulté.

### Technologie

Dans la technologie de pointe, **VMD** estime que **Industries C-Mac** est un excellent placement à long terme. Les résultats pour l'exercice 1997 ont dépassé les attentes grâce à l'augmentation de volume provenant de clients établis et à l'efficacité accrue

de la production. De plus, **C-MAC** a réalisé cinq acquisitions depuis juin 1997 qui ajouteront 100 M\$ aux revenus de 1998 et 1999, son bilan est solide et sa gamme de produits est de plus en plus vaste.

Par ailleurs, **VBA** a confiance en **Hallmark**, qui fabrique des moules d'acier servant à la fabrication par injection de pièces de plastique de précision. Environ 95% de sa production sert à fabriquer des phares pour les automobiles. Mais, **Hallmark** veut appliquer sa technologie à la fabrication de panneaux routiers. **M. Van Berkomp** suggère l'achat du titre sur faiblesse.

Du côté de la distribution de matériel informatique, le franchiseur québécois **Entreprises Hartco** est recommandé par **Cote 100** qui s'attend à ce que les bénéfices par action continuent de progresser à plus de 20 % par année.

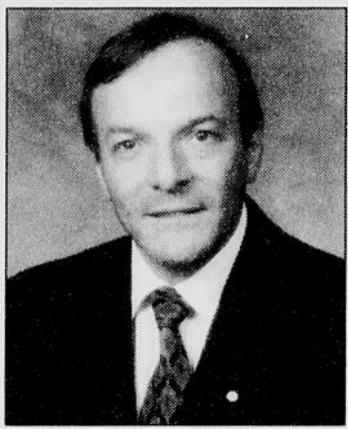
Finalement, les analystes et gestionnaires ont également ciblé plusieurs entreprises de secteurs variés. **VBA** recommande le titre de l'une des plus dynamiques compagnies de fonds mutuels, **Gardian Capital**. **Cote 100** relève le fabricant de meubles tubulaires **Amisco**.

Et **VMD** pointe les **Quincailleries Richelieu** qui occupent une position dominante dans le secteur en croissance de la construction et de la rénovation; dans le secteur des semi-remorques, **Canam Manac**, dont le titre a reculé à cause des résultats décevants l'an dernier en raison de la guerre des prix, maintenant terminée; **SNC Lavalin**, que le marché a décotée à cause de la crise asiatique, mais qui compte sur un marché local très fort, notamment avec des projets comme ceux d'**Alcan** et de **Churchill Falls**; et **Coscient**, le plus important producteur indépendant au Québec, qui commence à faire ses preuves et à faire connaître son nom à l'international, ce qui lui confère un potentiel de croissance intéressant. ■



Société financière  
Desjardins-Laurentienne

### NOMINATION



Fernand Lafleur

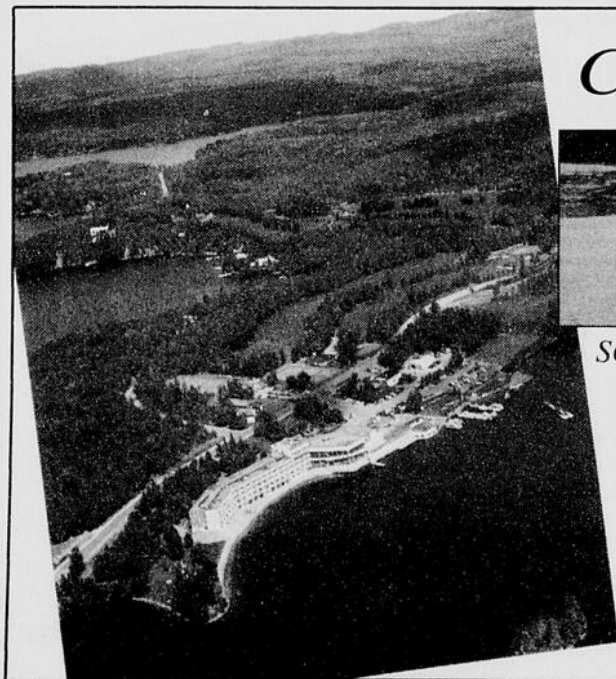
Le président et chef de la direction de la Société financière Desjardins-Laurentienne (SFDL), **M. Michel Thérien**, est heureux d'annoncer la nomination de **M. Fernand Lafleur** au poste de premier vice-président et chef de la direction financière de la SFDL.

A ce poste, **M. Lafleur** sera responsable des activités de finance et de contrôle, incluant le financement de la SFDL et de ses filiales, les relations avec les investisseurs, les analystes financiers, et les médias et du développement tant avec le réseau Desjardins qu'à l'extérieur.

Avant sa nomination et depuis janvier 1994, **M. Lafleur** était premier vice-président, gestion du risque à la SFDL. Il a aussi occupé, de juillet 1981 à décembre 1993, le poste de premier vice-président, financement et services bancaires de la Caisse centrale Desjardins du Québec. **M. Lafleur** est diplômé en Administration des affaires de l'Université Laval.

La Société financière Desjardins-Laurentienne est une société de portefeuille membre du Mouvement des caisses Desjardins, présente dans l'industrie des services financiers grâce à ses filiales d'assurance vie, d'assurance de dommages, de services fiduciaires et de courtage en valeurs mobilières. Les actions subalternes catégorie A et les actions privilégiées catégorie A sont inscrites à la cote des bourses de Montréal et de Toronto.

Desjardins pour s'aider soi-même



## CHOISIR SA DESTINATION



SON LOOK



SON MENU



SES LOISIRS

### C'EST RÉUSSIR SA RÉUNION



Hôtel l'Estérel

CANADA SELECT



Hôtel l'Estérel, ne plus voir sa réunion de la même façon.

DANS LES LAURENTIDES 1-800-363-3623 FAX (514) 228-4977

# LES AFFAIRES

Dossier  
spécial

## Ressources minières

# Acteurs moins nombreux mais plus solides

Les sociétés minières réaffirment leur confiance dans le potentiel minéral du Québec en continuant d'investir pour développer leurs projets

François  
Riverin

La baisse du prix des métaux usuels et de l'or ainsi que la concurrence internationale ont modifié substantiellement le portrait de l'industrie minière du Québec au cours des dernières années.

Ce contexte financier a provoqué le départ du Québec, parfois sans élégance, de grandes sociétés comme **Placer Dome** (Mtl, PDG, 17,75 \$), **TVX Gold** (Tor., TVX, 4,20 \$), **Inco** (Mtl, N, 26,50 \$), et le retrait partiel d'autres sociétés comme **Barrick Gold** (Mtl, ABX, 27,05 \$).

Toutefois, les sociétés qui restent sont enracinées tant par l'envergure de leurs mines que par leur confiance dans le potentiel minéral du Québec.

**Noranda** (Mtl, NOR, 27,90 \$) et sa filiale **Falconbridge** (Mtl, FL, 19,30 \$) ont toujours investi, bon an, mal an, des sommes importantes dans leurs propriétés minières en sol québécois.

Les fruits de leurs efforts se retrouvent aujourd'hui dans la mine **Raglan**, la première mine de nickel importante au Québec, dont l'exploitation a commencé à la fin de 1997. La société planifie déjà une expansion de la capacité de production, après y avoir investi plus de 400 M\$.

Noranda exploitera également la nouvelle mine de zinc **Bell Allard**, à Matagami, en 1999, après avoir réouvert la mine de zinc **Galène** en 1997. Noranda, par l'entremise de sa filiale **Novicourt** (Mtl, NOV, 4,70 \$), participe à hauteur de 45 % à l'exploitation de la mine de cuivre-zinc-or

**Louvicourt**, probablement l'exploitation la plus avant-gardiste du Québec.

Noranda, c'est aussi un acteur omniprésent de l'industrie métallurgique du Québec : deux fonderies de cuivre et de zinc. Grâce au projet **Magnola** annoncé en 1997, Noranda ajoutera le magnésium à ses activités métallurgiques.

Par ailleurs, Noranda a recentré ses activités principales sur la production minière et métallurgique. Son rayon d'action : le monde. Cependant, une bonne partie de ses ressources humaines expertes provient du Québec.

### Travaux et investissements

**QIT-Fer et titane**, pour sa part, a haussé substantiellement la quantité et la qualité de concentré de titane produit. Elle le doit à un investissement de 400 M\$ à son complexe métallurgique de Sorel-Tracy. Le succès de sa technologie pourrait entraîner d'autres investissements dans l'avenir.

**Cambior** (Mtl, CBJ, 8,75 \$) a accru considérablement ses activités au Québec en achetant la part de 50 % de la mine d'or **Doyon**, qui appartenait à Barrick. Cambior est devenue du coup l'exploitant d'un vaste complexe minier capable de produire 250 000 onces d'or par année.

Parmi les principaux exploitants de taille intermédiaire, on retrouve les **Ressources Aur** (Mtl, AUR, 3,31 \$), l'exploitant de la mine **Louvicourt**, de même que les **Mines Agnico-Eagle** (Mtl, AGE, 8,40 \$) et les **Mines Richmont** (Mtl,

RIC, 3,50 \$). Ces sociétés ne limitent pas nécessairement leurs activités au Québec, mais tirent leurs revenus de mines québécoises. Ces sociétés investissent dans l'exploration ou dans l'acquisition de gisements du Québec.

Les **Mines McWatters** (Mtl, MCW, 1,35 \$) représentent un cas unique. Elles sont passées rapidement du stade de petite entreprise d'exploration minière au stade de deuxième producteur d'or en importance au Québec en achetant les mines **Kiena** et **Sigma** de Placer Dome en 1997.

Parmi les producteurs en émergence, on note les **Mines Aurizon** (Mtl, ARZ, 0,60 \$), qui exploitent une mine d'or et possèdent 50 % d'une autre. La société vient d'acheter les installations et les mines d'or fermées par TVX Gold dans le canton de Casa Berardi.

### Minéraux industriels : nouvel intérêt

Le Québec connaît une recrudescence d'activité dans le secteur des minéraux industriels depuis quelques années.

Les **Ressources Orléans** (Mtl, OLS, 2,20 \$) ont commencé à exploiter en 1997 le premier gisement de wollastonite au Canada. La société en est au stade de la recherche de perfectionnement de la qualité du produit et de la mise en marché.

La **Société minière Mazarin** (Mtl, MAZ, 0,88 \$) approche elle aussi l'étape de la mise en production commerciale de l'aluminate de calcium.

Elle espère également franchir le seuil de rentabilité pour

la production de dolomie.

Les **Ressources Robex** (Mtl, RBX, 0,38 \$) croient pour leur part que le moment est venu de mettre en production leur gisement de barytine situé à Upton, à 30 kilomètres à l'est

de Montréal. La barytine sert à la fabrication de boues pour le forage pétrolier.

La société vient d'obtenir 150 000 \$ de **Soquip** afin de pousser le projet plus avant. Robex pourrait s'associer avec

un producteur et distributeur pour exploiter le gisement. La société prévoit qu'il en coûterait 8 M\$ pour exploiter le gisement, qui rapporterait un flux monétaire annuel de 4 M\$. ■

## MET-CHEM Canada Inc.

Consultants en mines et métallurgie

Le leader en mines et  
métallurgie au Québec

Une présence internationale importante

Contacteur : Luc Bélanger  
425 de Maisonneuve O., Suite 401  
Montréal, Qc H3A 3G5  
Tél. : (514) 288-5211  
Fax : (514) 288-7937  
E-mail : info@Met-Chem.com

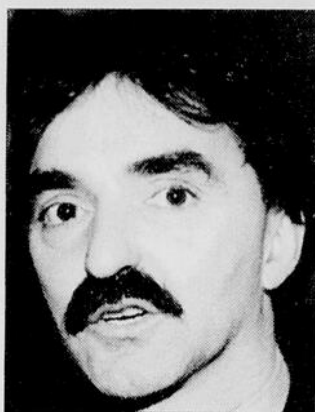
Membre AICQ

# La vie continue pour les petites entreprises d'exploration minière

**François  
Riverin**

La plus grande fraude minière de l'histoire, l'effondrement des prix de l'or et des métaux usuels, le choc de la faillite spectaculaire d'un promoteur et une vigilance redoublée de Revenu Canada n'ont pas réussi à faire disparaître les entrepreneurs miniers.

Il y en a même qui, comme Michel Poirier, président de Matamec Explorations, se lancent dans l'exploration minière. Ces explorateurs forment, si l'on peut dire, la troisième vague de promoteurs



miniers.

Géologue de profession, ex-analyste à la Bourse de Montréal, M. Poirier a lancé sa société au beau milieu de 1997, en ciblant le territoire de la Côte-Nord. Il est parve-

**■ Dominique Doucet :**  
« Avec les fonds des programmes gouvernementaux, nous pourrions être actifs en 1998. »

nu à réunir 400 000 \$ en décembre 1997 pour financer ses travaux de 1998.

« L'année dernière, il y avait 10 M\$ de travaux d'exploration prévus sur la Côte-Nord. Cette année, je pense que seules Matamec et Soquem seront actives dans cette région. D'un côté, c'est mieux pour nous, puisque que

ça va coûter moins cher », a déclaré M. Poirier aux AFFAIRES.

Guy Bédard, ingénieur minier et président de Boréale Exploration (Mtl, BOR, 0,20 \$), a commencé son métier de promoteur en décembre 1996, juste avant l'effondrement. Il est parvenu malgré tout à lever 1,5 M\$ à la fin de 1997, fonds qu'il investira en totalité au Québec, dont une partie dans la région de la rivière Pontois, entre LG-3 et LG-4, et une autre partie dans la région de Chibougamau.

« Nous avons décidé de mettre l'accent sur l'exploration au Québec. La baisse des prix des métaux nous a permis de réunir de très bonnes propriétés à peu de frais », a dit M. Bédard aux AFFAIRES.

Gratien Gélinas, président des Ressources minières Coleraine (Mtl, CRI, 0,13 \$) et ex-directeur général de l'Association des prospecteurs du Québec (APQ), s'est lancé dans la mêlée en 1997, au milieu de la tourmente. Comme il faisait partie du groupe de promoteurs de la première vague (les frères Morissette), la société a eu la chance de

**■ Michel Poirier :**  
« Il reste encore d'excellents indices minéralisés à explorer sur la Côte-Nord. »



réunir des capitaux juste avant que le marché se tarisse.

« Ce n'est pas le temps d'aller voir les Européens pour obtenir des fonds. Mais le pendule va revenir », a soutenu M. Gélinas.

Entre-temps, Coleraine et les Mines Cancor (Mtl, KCR, 0,38 \$) ont mis en commun leurs propriétés de chrome situées dans la région de Thetford Mines. Le regroupement des forces facilitera la relance du projet d'exploitation de chrome.

Dominique Doucet, président des Ressources Sirios (Mtl, SOI, 0,28 \$), fait partie de la deuxième vague de promoteurs miniers, soit ceux qui ont fondé leur entreprise après - ou pendant - le krach boursier de 1987. M. Doucet a fondé d'abord les Ressources William (Tor., WIM, 0,35 \$), qu'il a cédées par la suite à des intérêts européens avant de lancer Sirios.

« Je pense qu'on touche le plancher ou, si on ne l'a pas touché, on n'est pas très loin. Nous avons restreint les dépenses de fonctionnement dès le début de 1997 pour réserver les fonds pour l'exploration », explique M. Doucet, l'un des pionniers de l'exploration du Territoire de la Baie James.

Dominique Doucet, qui affirme être « plus catholique que le pape » en ce qui touche ses relations avec les investisseurs et les dépenses d'exploration, déplore le comportement de certaines sociétés, qui abusent de la promotion ou qui tentent de contourner les règles fiscales. ■

**LES AFFAIRES**

Guide des services aux entreprises

En kiosque le 21 mars 98

## Ding, dong !

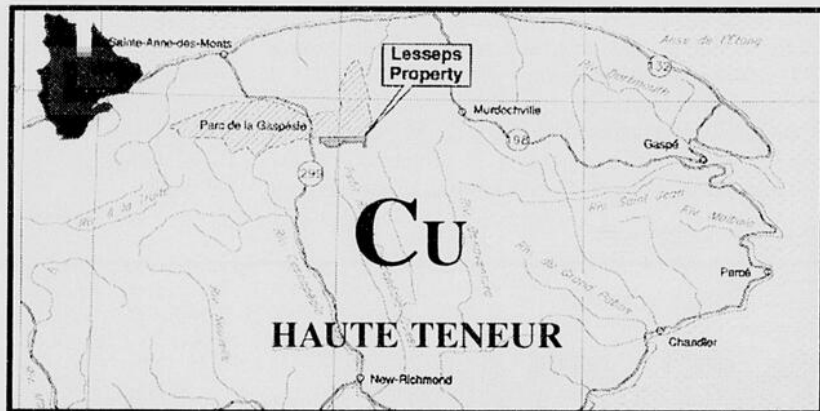
[www.cplq.org](http://www.cplq.org)

Une porte ouverte sur des logiciels d'avenir!

(514) 874-2667 • info@cplq.org



## Explorons la Gaspésie ...



1960	Mine	47 mln de tonnes	1.35% Cu
1965	Gisement Sullipek	509,000 tonnes	1.35% Cu
1969	Mines Madeleine	7.4 mln tonnes	1.16% Cu

**1998**  
**Exploration Lesseps**  
**Propriété CASTOR**  
**Possibilité de 25 mln tonnes**  
**Teneur d'environ 3% Cu**

EXPLORATION LESSEPS INC.

95 boulevard Sainte-Anne Ouest, C.P. 1195, Sainte-Anne-des-Monts, (Qc) G0E 2G0  
Téléphone : (418) 763-7159 - Télécopieur : (418) 763-7059 - Email: lrmg@quebectel.com  
Pour information: Cérés Fincom Inc. - Montréal - (514) 446-3818

Votre partenaire de confiance pour vos projets de construction

## HONCO

BÂTIMENTS D'ACIER

• MONOCOQUES • CADRES RIGIDES  
• INDUSTRIEL • COMMERCIAL • RÉCRÉATIF

Le système Honco vous assure un bâtiment conçu pour répondre à vos besoins et vous offre le meilleur produit sur le marché

Bâtiments monocoques:  Portée claire jusqu'à 60 m et plus  
 Fondation plus simple  
 Aucun pont thermique  
 Services d'ingénierie certifiés  
 Garantie du manufacturier et plus



**HONCO**  
BÂTIMENTS D'ACIER

Votre partenaire de succès assuré

**HONCO INC.**  
1191, CHEMIN INDUSTRIEL  
BERNIÈRES (QUÉBEC) G7A 1A6  
TÉL.: (418) 831-2245 • FAX: (418) 831-6302



**DIVISION / MONTRÉAL HONCO**  
7811, LOUIS H. LAFONTAINE, SUITE 205  
ANJOU (QUÉBEC) H1K 4E4  
TÉL.: (514) 354-5123 • FAX: (514) 354-6949

# Exploration : regain d'activité à la Baie James et en Gaspésie

Les petites entreprises d'exploration ont connu plusieurs succès ces dernières années

François  
Riverin

Les petites entreprises d'exploration qui ont oeuvré dans la région de la Baie James depuis deux ou trois ans ont connu un succès rapide.

Le succès dans l'exploration pionnière se mesure soit par une découverte flamboyante du genre de celle de **Diamond Field Resources** à Voisey's Bay, si on est très chanceux, soit par le nombre d'indices minéralisés importants mis au jour, indices qui devraient mener un jour ou l'autre à la découverte de gisements exploitables.

## Le succès de Virginia

Selon cette dernière définition, les **Mines d'or Virginia** (Mtl. VIA, 1,60 \$) ont connu un succès monstre dans la région des rivières La Grande, Eastmain et Nemiscau.

Avec un budget de moins de 3 M\$ en 1997, Virginia a découvert un gîte de 250 000 onces d'or ainsi que d'innombrables indices d'or.



**André Gaumont**, président de Virginia, est un entrepreneur qui a fait sa marque après le krach boursier de 1987.

Misant sur le long terme, il a établi une stratégie basée sur l'acquisition de bonnes propriétés et l'exécution d'une exploration minière rigoureuse. La promotion minière pour lever des fonds n'est là que pour appuyer le premier volet de sa stratégie.

« Nous sommes les chefs de

file dans l'exploration des territoires de la Baie James et nous allons continuer de l'être en 1998 », souligne M. Gaumont.

Le géologue, ex-analyste minier, a préparé un budget d'exploration de 6 M\$ (incluant 3 M\$ de fonds fournis par des partenaires) pour 1998, l'un des plus importants - sinon le plus important - au Québec parmi les sociétés minières, petites et grandes.

■ **André Gaumont :**  
« Ce n'est pas parce que le prix de l'or a baissé de 100 \$ US l'once que je vais arrêter de prospecter. Nous avons une stratégie bien établie et nous allons suivre notre plan de match. »

Avec des budgets plus modestes, **Dominic Doucet**, président des **Ressources Sirios** (Mtl. SOI, 0,29 \$) est parvenu à découvrir également des indices importants d'or et de métaux usuels, principalement sur ses propriétés **LG-3, Tilly et d'Aquilon**.

Les **Ressources minières Pro-Or** (Mtl. POI, 0,28 \$) ont obtenu quelques succès également dans la région du lac Ménarik en découvrant des indices d'or qui s'ajoutent à la découverte d'indices de chrome quelques années auparavant.

**Eastmain Resources** (Tor., ER, 0,30 \$) et **Soquem** sont

aussi des sociétés actives dans la région.

## La Gaspésie ranimée par de nouvelles explorations

En Gaspésie, les **Ressources Appalaches** (Mtl. APP, 0,30 \$), **Exploration Raudin** (Mtl. RAU, 0,15 \$) et **Exploration Lesseps** ont ranimé la ferveur minière dans toute la péninsule.

Appalaches s'est activée surtout dans la région de la Matapédia, mettant au jour des indices de métaux usuels et d'or. Raudin s'est concentrée davantage dans la région de mont Alexandre, où elle a découvert des indices de cuivre et d'argent.

Dans le canton Lesseps, situé près des Shickshock Sud, la société Lesseps a effectué quatre forages à la fin de 1996, qui ont permis de détecter des teneurs en cuivre en surface allant jusque 3,3 %.

Un forage percé sous l'indice a donné 2,94 % de cuivre sur 7,6 mètres dans une section et 1,9 % de cuivre sur 10,4 mètres dans une autre section.

Les trois sociétés ont indiqué leur intention de poursuivre les travaux d'exploration en 1998. La Gaspésie est d'ailleurs une région minière qui bénéficie d'un programme d'aide à la prospection. **Noranda** (Tor., NOR, 27 \$), qui possède une fonderie à Murdochville, poursuit également des programmes d'exploration avec Soquem basés sur le modèle métallogénique de la mine Gaspé.

La baisse du prix du cuivre fait douter que Noranda aille de l'avant avec le projet d'exploitation du dépôt cuprifère à basse teneur du mont Porphyre, près de la mine Gaspé.

Il faut noter également que, dans la région d'Oka, près de Montréal, la société **Niocan** (Mtl. NIO, 0,60 \$) poursuit ses efforts afin de mettre en valeur son gisement de niobium.

Près de Sherbrooke, **Phelps Dodge** (New York, PD, 63,75 \$ US) et **Century Exploration** ont effectué huit forages.

Le meilleur forage a donné 5,78 % de cuivre sur 5,6 mètres; un autre forage, 2,1 % sur trois mètres. ■

# Le Québec:

## UN POTENTIEL MINÉRAL EXCEPTIONNEL

EN 1997, UNE PRODUCTION DE 3,5 MILLIARDS DE DOLLARS  
ET DES INVESTISSEMENTS DE 1 MILLIARD DE DOLLARS

### LE QUÉBEC MINIER, C'EST :

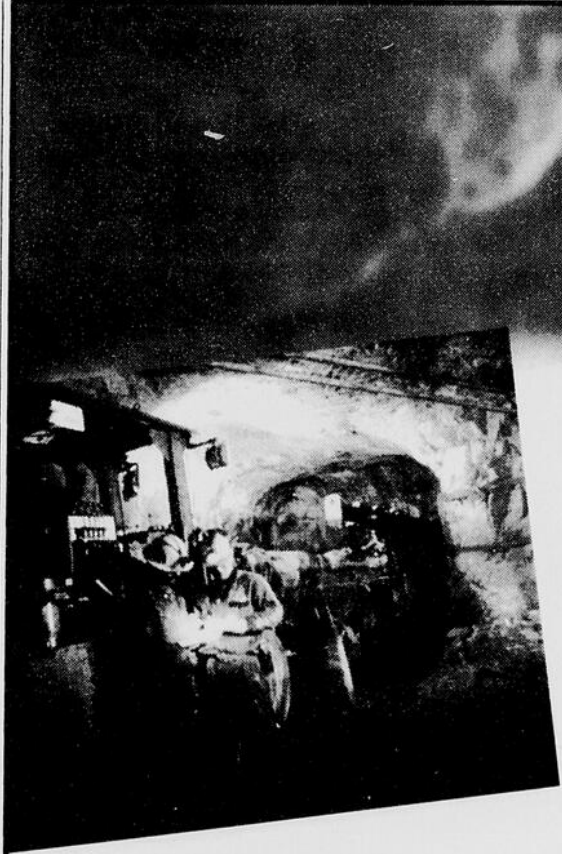
- quelque 150 sociétés inscrites à la Bourse de Montréal ;
- un bassin d'emplois hautement rémunérés : 18 000 emplois directs ;
- des technologies à la fine pointe des exigences environnementales ;
- une présence forte et significative dans le développement économique durable des régions : plus de 50 mines en exploitation.

### LE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC APPUIE L'INDUSTRIE MINÉRALE :

- en favorisant un partenariat industrie-gouvernement axé sur le développement économique ;
- en rendant accessible une multitude de connaissances géominières ;
- en rendant disponibles un régime minier et un régime fiscal des plus compétitifs ;
- en soutenant la recherche et le développement de nouveaux procédés d'exploitation.



Québec



# La production d'or du Québec continue de régresser

Les sociétés minières québécoises doivent affronter la concurrence des mégagisements étrangers

François  
Riverin

La production d'or du Québec a continué de baisser en 1997. La tendance pourrait se poursuivre puisqu'on ne prévoit pas de mise en production de nouvelles mines à court terme.

Selon le document *Bilan et faits saillants de l'industrie minière* publié annuellement par le ministère des Ressources naturelles du Québec (MRNQ), les mines du Québec ont produit 1 164 200 onces d'or en 1997, soit une diminution de 8 % par rapport à 1996 et de près de 27 % par rapport au sommet de 1,58 M d'onces atteint en 1991.

La baisse du prix moyen de l'or de 389 \$US l'once en 1996 à 334 \$US l'once en 1997 a entraîné une chute de 20 % de la valeur des expéditions d'or, à 556 M\$.

Même si la nouvelle mine d'or *Troilus* a atteint sa cadence normale en 1997, la nouvelle production n'a pas suffi à compenser la fermeture des mines *Silidor* et *Casa Berardi*, de même que celle

de la mine de cuivre-or *Copper Rand*, de Chibougamau. La mine *Doyon*, l'une des plus importantes du Québec, a connu également quelques problèmes de production.

Selon Sylvain Lacroix, géologue résident pour le MRNQ à Rouyn-Noranda, les deux principaux facteurs qui expliquent ce déclin de la production sont la baisse du prix de l'or et la concurrence géologique internationale.

« On a découvert de bons gisements depuis 1991, comme ceux de *Goldex* et de *Veza* de la société *Mines Agnico-Eagle* (Mtl. AGE, 8,50 \$). Cependant, le faible prix de l'or fait qu'ils ne sont pas économiquement à exploiter », a expliqué M. Lacroix aux AFFAIRES.

Les entreprises minières ont investi quelque 125 M\$ en exploration par année. Cependant, lorsque vient le temps d'obtenir des budgets de mise

en valeur, plusieurs explorateurs du Québec doivent affronter la concurrence des mégagisements à l'étranger.

## La baisse du prix de l'or et la concurrence géologique internationale expliquent ce déclin.

### Métaux usuels

La situation est meilleure du côté des métaux usuels. Bien que les expéditions de zinc aient diminué de 6 % en 1997, en dépit de la mise en production de deux nouvelles mines, la hausse du prix a fait bondir de 23 % la valeur du métal vendu.

Les expéditions de cuivre sont accrues quant à elles de 4 % en volume et de 5 % en valeur l'année dernière. Pour les métaux ferreux, la *Compagnie minière Québec-Cartier*, le seul producteur de fer au Québec, a accru ses expéditions de 1 M de tonnes (pour atteindre 15 M de tonnes) au cours de l'année. Il faut dire que des problèmes techniques avaient ralenti la

production de ses mines en 1996.

Pour ce qui est des minéraux industriels, la production est en hausse dans le cas du niobium, du graphite et du sel; elle se stabilise dans le bioxyde de titane, mais régresse sérieusement dans le cas de l'amiante et talc.

En tout, les expéditions de métaux précieux et usuels, de minéraux industriels et de matériaux de construction ont atteint 3,47 milliards de dollars en 1997, comparativement à 3,40 milliards en 1996.

### Investissements et emplois à la baisse

La baisse du prix des métaux en général a eu une incidence sur les dépenses d'investissement, lesquelles sont passées de 1,16 milliard de dollars en 1996 à 997 M\$ en 1997. Le montant de 1997 inclut 155 M\$ de dépenses d'exploration et de mise en valeur et 842,6 M\$ de dépenses d'aménagement de complexes miniers. Le nombre d'emplois dans le secteur mi-

nier a aussi régressé, passant de 18 340 en 1996 à 17 817 en 1997.

Les entreprises minières ont réuni 109,7 M\$ de fonds publics au Québec en 1997; 69,4 M\$ ont été dépensés dans la province et le reste, à l'extérieur. En 1996, les fonds réunis s'élevaient à 160,5 M\$, dont seulement 47,9 M\$ étaient restés au Québec.

« La baisse des financements est plutôt radicale. Cependant, on constate qu'il y a une plus forte proportion des fonds levés qui est demeurée au Québec », souligne Marcel Grenier, économiste au MRNQ.

### Prévisions de productions

Pour 1998, les prévisionnistes du MRNQ s'attendent à une baisse de la production de cuivre, mais à une hausse de la production de fer. La production de zinc pourrait diminuer par rapport à celle de 1997 en raison de la fermeture des mines *Norita* et *Isle-Dieu*. On s'attend également à une réduction des expédi-

tions d'amiante.

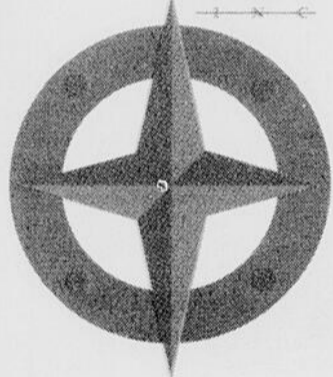
Toutefois, le Québec connaîtra une hausse substantielle de la production de concentré de nickel-cuivre à la suite de la mise en production de la mine *Raglan* par *Falconbridge* (Tor., FL, 19 \$).

La société *QIT-Fer et titane* expérimentera une première année complète de mise en marché de son superconcentré. QIT a investi 400 M\$ pour aménager une nouvelle usine pour produire ce concentré. D'autres développements pourraient suivre.

Au chapitre de l'exploration, les travaux seront réalisés principalement autour de camps miniers de l'Abitibi, notamment pour les substances polymétalliques dans le secteur Brouilliant-Matagami; pour l'or, un peu partout dans la région.

L'exploration dans le Grand Nord continuera de progresser, principalement autour des rivières La Grande, Eastmain, Froter-Evans, dans le Territoire de la Baie James, et dans les régions de Sept-Îles, de Lac-Saint-Jean, de même qu'en Gaspésie. ■

NOVEDER



## NOVEDER INC.

Forte d'une expérience ayant amené la découverte du gisement de Nugget Pond (480 000 tm à 12 g/t Au), Noveder entend confirmer en 1998 la présence d'autres dépôts d'importance.

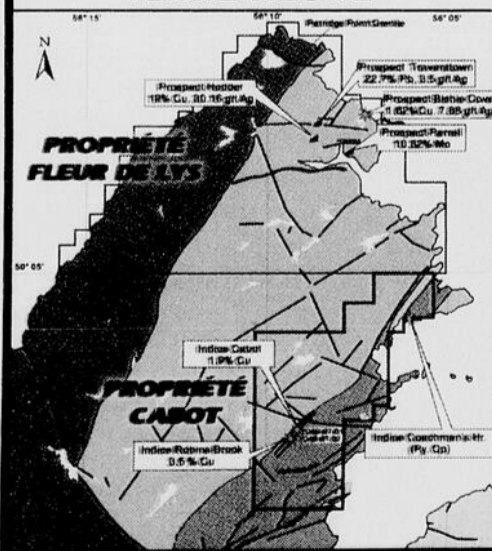
De son budget de 2 millions de dollars investi en 1997, Noveder a fait deux découvertes significatives:

- En Abitibi, 18 trous consécutifs ont recoupé une zone minéralisée en or et en cuivre sur plus de 250 mètres de longueur et jusqu'à 320 mètres de profondeur. Les teneurs moyennes sont de 11,64 g/t Au (.35 on/t Au) et 0,77 % Cu et ce, sur des épaisseurs moyennes de 1,04 mètre.

- À Terre-Neuve, sur la propriété Betts Cove (12 km au sud-est de la mine Tilt Cove: 9,2 Mt, 2 % à 12 % Cu), Noveder a recoupé une enveloppe cuprifère de près de 200 mètres d'épaisseur. Toutes les données géologiques, géophysiques ainsi que les valeurs obtenues dans les forages indiquent la proximité d'un gisement de sulfures massifs, polymétalliques (Cu - Zn - Au) de type Chypre. Ces gisements peuvent contenir des lentilles de plusieurs millions de tonnes.

Plus récemment, Noveder s'est portée acquéreur de la propriété Cabot située dans la région de Fleur de Lys à Terre-Neuve (30 km au nord-est de Betts Cove). Cette propriété a fait l'objet d'une importante découverte de cuivre et cobalt à l'été 1997. Il s'agit de plusieurs zones minéralisées parallèles s'étendant sur plus de 1,4 km de longueur par plus de 300 mètres de largeur.

### TERRE-NEUVE



Plusieurs indices de surface ont retourné des valeurs variant de 1,36 % à 6,8 % cuivre et jusqu'à 0,04 % cobalt, le long de cette structure.

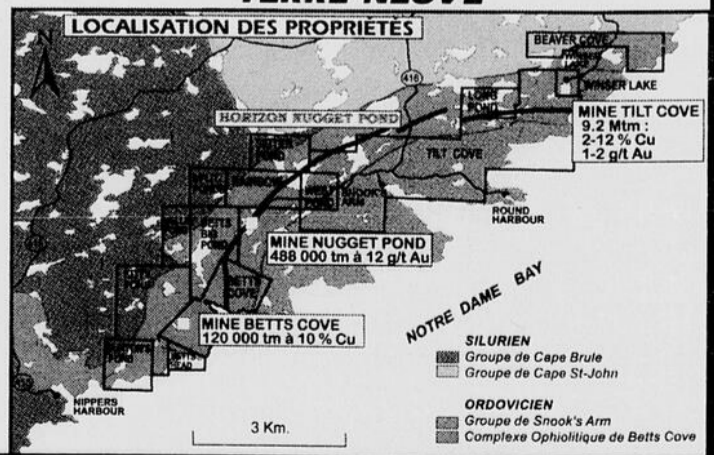
Avec des liquidités de près de 5 millions de dollars, le plan d'expansion de Noveder dans la région de Baie Verte aura pour objectif de confirmer le prochain camp minier majeur au Canada.

Pour de plus amples informations:  
NOVEDER INC.  
514-878-3313  
Alain Morissette, président

Internet:  
<http://www.noveder.com>  
E-mail: [noveder@noveder.com](mailto:noveder@noveder.com)



### TERRE-NEUVE



# L'Abitibi : toujours le lieu de prédilection des explorateurs

Les autres régions géologiques du Québec sont toutefois la scène d'activités d'exploration de plus en plus nombreuses

François  
Riverin

Même si l'Abitibi-Témiscamingue demeure le lieu de prédilection pour l'exploration minière au Québec, les autres régions géologiques commencent à attirer de plus en plus les capitaux d'exploration.

## Augmentation du nombre de géologues résidents

Cette tendance ressort dans le nouveau *Rapport sur les activités d'exploration du Québec*, qui remplace l'ancien *Rapport des géologues résidents sur l'activité minière régionale*, du ministère des Ressources naturelles du Québec (MRNQ), secteur des mines.

Auparavant, les géologues résidents, le plus haut poste administratif régional dans le secteur minier du MRNQ, décrivaient l'activité minière d'une région découpée sur une base administrative.

La rapport devait donc parfois viser plusieurs régions géologiques comportant des caractéristiques fort différentes.

« Désormais, il y aura un géologue résident, parfois deux, pour chaque province géologique. Cela facilitera le suivi annuel de l'exploration minière des explorateurs », souligne Sylvain Lacroix, un des deux géologues résidents de la région géologique *Abitibi-Pontiac*.

## Destination des fonds

Un des avantages immédiats de la nouvelle approche est de voir où les fonds sont dirigés.

Ainsi, en 1997, on observe que l'*Abitibi-Pontiac* a absorbé près de 62 % des 98 M\$ que les entreprises minières ont consacré à l'exploration. Toutefois, selon M. Lacroix, on note une nette tendance vers la diversification des travaux d'exploration.

La région de Grenville (Côte-Nord, Laurentides, etc.), par exemple, longtemps délaissée pour l'exploration de l'or et de métaux usuels, a attiré 13,9 M\$ de fonds d'exploration en 1997.

Le ministère avait découvert un indice de nickel au lac Manitou en 1996, découverte qui suivait celle de Voisey's Bay auparavant.

## Recrudescence des activités

Il y a eu recrudescence d'activité d'exploration dans la région des Appalaches

(8,7 M\$), dans le Nouveau-Québec—Ungava (5,82 M\$) et dans le Moyen Nord—BaieJames (9,25 M\$).

En 1998, on s'attend à une recrudescence d'activité dans

le Grand Nord du Québec, en haut du secteur de la Baie James. Le MRNQ a effectué en effet un des plus importants programmes d'échantillonnage de fonds de lacs de son

histoire (28 000 échantillons pour une superficie de 350 000 km<sup>2</sup>). Les fonds provenaient en partie de **Soquem**, des **Mines d'Or Virginia** (Mtl, VIA, 1,60 \$), de

**Cambior** (Mtl, CBJ, 8,70 \$), de **Noranda** (Mtl, NOR, 27,90 \$) et de **Falconbridge** (Tor., FL, 19,70 \$). En échange de l'investissement, ces entreprises ont eu droit à un

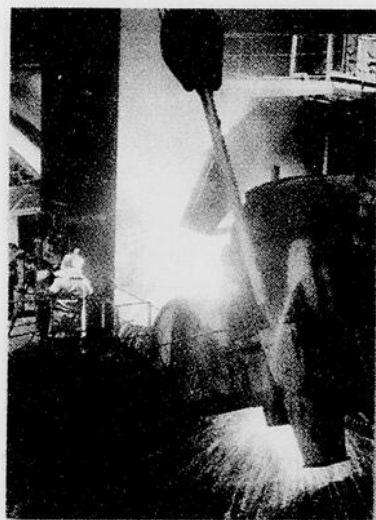
choix préférentiel sur les résultats obtenus.

**Louis Gignac**, président de Cambior, entend consacrer des fonds à ce projet dès 1998. ■

# ON TRAVAILLE AVEC LE MONDE

Avec quelque 2 000 personnes à son emploi, QIT - Fer et Titane inc. est un important partenaire socio-économique qui investit depuis plus d'un demi-siècle, au Québec, pour créer une industrie métallurgique prospère et florissante qui rayonne aujourd'hui aux quatre coins de la planète.

Traitant chaque année à Sorel/Tracy près de trois millions de tonnes de minerai d'ilménite extrait à Havre-Saint-Pierre, QIT est le principal producteur mondial de concentré de bioxyde de titane et un leader dans la production de fonte et d'acier.



## QIT, le savoir-fer du Québec à l'international

La compétence de son personnel, la vente de produits renommés sur les marchés internationaux, l'appui technique aux clients et son programme d'amélioration continue constituent le fondement de la réputation d'excellence de QIT-Fer et Titane inc.

Grâce à des procédés à la fine pointe de la technologie, QIT produit une gamme de fontes de très haute qualité exportées dans plus de 30 pays et alimente l'industrie du pigment de titane, un agent de blanchiment couramment utilisé dans la fabrication de la peinture, du plastique, du papier et du tissu, partout dans le monde.

Avec l'application de la norme internationale ISO 9002 à toutes ses activités, la qualité, chez QIT, est un véritable engagement.



Le logo environnemental de QIT, constitué du sigle de l'entreprise et de deux hérons, symbolise nos efforts dans l'assainissement du fleuve Saint-Laurent, la protection de l'environnement et la mise en valeur de l'Archipel du Lac Saint-Pierre qui recèle l'une des plus grandes héronnières au monde.

**QIT-Fer et Titane inc. SOREL / TRACY • HAVRE-SAINT-PIERRE**

# À l'étranger, la créativité compense la réduction des budgets



- L'une des sociétés minières les plus actives au Québec
- 50 propriétés couvrant 6 000 km<sup>2</sup> au Québec
- Bien financée, 15 M \$ — sans dette
- Campagne d'exploration de plus de 6 M \$ en 98 dont 50 % sera financé par nos partenaires majeurs
- Partenaires majeurs: Kennecott, SOQUEM, Noranda, Inmet-Denison, Cominco, Cambior
- Leader à la Baie James

1997: Découverte de la Zone 32, La Grande Sud  
— Ressource de 250 000 onces d'or  
— Découverte de 7 structures aurifères réparties sur 2 ceintures volcaniques

MONTRÉAL - VIA

## INFORMATION

116, St-Pierre, bur. 200, Québec (Québec) G1K 4A7  
418.694.9832 • 800.476.1853

François  
Riverin

Beaucoup de petites entreprises d'exploration minière du Québec sont encore actives à l'étranger en dépit des conditions plus difficiles pour attirer des capitaux.

Jean Depatie, président de Consolidated Gold Hawk (Alberta, CGK, 0,50 \$), continue l'exploration de sa propriété or-argent Machacala, au Pérou.

Son budget se compte en termes de centaines de milliers de dollars plutôt qu'en millions, comme cela aurait été le cas il y a à peine un an.

« Je pense que, dans de telles conditions, il faut se trouver des partenaires qui peuvent investir, a soutenu M. Depatie, qui est également administrateur de Glamis Gold Mines (Tor., GLG, 5,40 \$), un producteur d'or qui possède près de 35 MS de fonds de roulement.

« Nous avons une très bonne propriété, qui offre la possibilité d'extraire le minerai d'argent et d'or par une fosse à ciel ouvert. Le problème, c'est de savoir où commen-

cer. Nous n'avons pas droit à l'erreur alors qu'il faut avoir cette marge dans le secteur de l'exploration. »

Au cours des derniers mois, Gold Hawk a donné un coup de collier de quelque 100 000 \$ en faisant exécuter des travaux de géophysique et des travaux de géologie de base, qui ont prolongé la quinzaine de veines connues et permis la découverte de nouvelles.

Plusieurs galeries à flanc de côteau donnent accès à certaines zones minéralisées.

La propriété n'a jamais fait l'objet de forage. Les anciens exploitants procédaient au minage par estimation visuelle et sortaient du minerai d'une teneur de 10 onces d'argent la tonne et de six grammes d'or la tonne.

M. Depatie estime le tonnage possible, évidemment sans pouvoir y apposer une teneur en or et en argent fiable, à entre 40 M et 50 M de tonnes sous terre et à plus de 100 M de tonnes à ciel ouvert.

Guy Hébert, président des Mines Lyon Lake (Mtl, LLL, 0,30 \$), vient de recevoir un appui de 5,15 M \$ de Capital d'Amérique CPDQ, une filiale de la Caisse de dépôt et placement du Québec, pour la poursuite de son projet minier aurifère Beta Vargas, au Costa Rica.

CPDQ a acheté une débenture de 3,15 M \$, portant un intérêt de 8 % jusqu'à son

échéance le 30 septembre 2002, convertible en actions ordinaires sur la base de 0,35 \$ l'action.

Les débentures sont accompagnées de bons de souscription permettant d'acheter pour 2 M \$ de débentures additionnelles, aux mêmes conditions.

Les sociétés d'exploitation recherchent des partenaires disposés à investir.

« Le financement arrive à point. Le produit permettra l'expansion de la mine et la mise en place d'un programme d'exploration », dit M. Hébert.

Lyon Lake a installé un système de lixiviation pour extraire le minerai de Beta Vargas.

Au Pérou, les Mines Dynacor (Mtl, DYN, 0,30 \$) sont parvenues à mettre en marche une ancienne usine de traitement d'une capacité de 60 tonnes par jour sur leur propriété Acari située à une quarantaine de kilomètres de la côte ouest, au sud du pays. La société vient de couler le premier lingot de 201 onces d'or et 210 onces d'argent.

Selon Jean Martineau, vice-président, Dynacor vise une production annuelle de 5 000 à 6 000 onces, à un coût de 230 \$ US l'once.

La société pourra ainsi se suffire à elle-même, du moins tant qu'elle pourra acheter du minerai des mineurs artisans de la région, en attendant que l'amélioration du marché des actions lui permette de réunir des capitaux nécessaires pour

explorer les veines aurifères de sa propriété.

Les Ressources Search-Gold (Mtl, RSG, 0,59 \$) explorent également de façon prudente leur propriété Bakoudou, au Gabon.

Jérôme Cliche est président de la société, et Jacques Marchand, anciennement chez Soquem, est géologue en chef. Michel Pagé, ancien ministre libéral du Québec, et Alain Dufour, vice-recteur de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), viennent de se joindre au conseil d'administration de la société.

« Nous devrions commencer les travaux d'exploration à la mi-mai, après la saison des pluies. On veut investir 900 000 \$ pour accroître les réserves connues », a expliqué aux AFFAIRES M. Cliche, qui devrait compléter le financement nécessaire avant la fin de mars.

Exploration Nora (Mtl, NXI, 0,85 \$) poursuit son exploitation diamantifère en Namibie. Pour le trimestre terminé le 13 mars, la production aura été perturbée passablement à la suite de l'introduction de nouveaux équipements pour tamiser les diamants.

Selon Pierre Léveillé, président de Nora, la cadence normale devrait reprendre au cours du présent trimestre pour atteindre la rentabilité au troisième trimestre.

Entre-temps, la société a effectué un financement de 960 000 \$ pour explorer, dit M. Léveillé, une concession marine diamantifère située à l'extérieur de la concession exploitée. ■

## FALCONBRIDGE LIMITÉE

La Corporation  
Falconbridge Limitée  
est une compagnie  
d'envergure internationale  
qui, depuis 1928,  
est dédiée à la découverte,  
la mise en valeur et la  
commercialisation des  
métaux et des minéraux  
à l'échelle mondiale.

3296, avenue François-Hughes  
Laval (Québec)  
Canada H7L 5A7  
Tél.: (514) 668-2112  
Fax: (514) 668-2929

SCOTT BRUCE  
DIRECTEUR RÉGIONAL DE L'EXPORTATION  
EST DE L'AMÉRIQUE DU NORD

NORMAND DUPRAS  
GÉOLOGUE RÉGIONAL  
RAGLAN EXPLORATION

■ 17 ANS DE SERVICE ET D'EXPÉRIENCE

■ CONCEPT ET DESIGN INFORMATISÉ

■ PLAN ET ÉVALUATION

■ FABRICATION ET ÉRECTION

### BÂTIMENTS D'ACIER

## FINAR

790, ch. Olivier, St-Nicolas (Québec) G7A 2N1

**1 800 267-2411**

Siège social : (418) 836-6411  
Montréal : (514) 932-2411

QUÉBEC ■ ONTARIO ■ MARITIMES



Claude Chlason

# Sept ratios financiers à calculer pour évaluer le placement dans une entreprise

Quelques ratios financiers et surtout une bonne évaluation de la position stratégique de l'entreprise et de son industrie vous permettront de faire de bons placements.

Ce serait une grave erreur de croire que, pour faire un bon placement, il s'agit simplement de dénicher une action se vendant à un multiple cours-bénéfice ou cours-valeur comptable très faible. Sur cette base, vous auriez acheté en 1992 les actions des détaillants. Or, elles n'ont fait rien qui vaille jusqu'en 1997 parce que la demande interne végétait, en raison de l'absence du consommateur, matraqué par des hausses de taxe et des mises à pied massives.

## Les courants

Avant même de dénicher des titres peu chers, il importe de bien identifier les secteurs d'activité qui bénéficieront des grandes tendances de fond de notre société : mondialisation, vieillissement de

## Indices de solidité et de succès

- un ratio d'endettement inférieur à 30 %
- des fonds autogénérés libres élevés
- un coût de la dette inférieur au rendement de l'avoir
- un plan de croissance qui fait preuve de constance

la population, nouvelles technologies, privatisation des infrastructures, déréglementation, etc.

Les baby-boomers mieux informés exigent des produits financiers de plus en plus sophistiqués. Leurs aînés requièrent davantage de soins médicaux. Pour être concurrentielle sur l'échiquier mondial, l'Amérique du Nord doit compter sur de nouvelles sources d'énergie fiables, bon marché et propres que sont le gaz naturel et l'électricité.

Si ces tendances perdurent, cinq secteurs boursiers nous apparaissent prometteurs : les télécommunications, les services financiers, le transport

de gaz naturel, la production et le transport d'électricité, les soins de la santé et les infrastructures.

## Des ratios financiers qui en disent long

Une fois les secteurs stratégiques identifiés, l'analyse financière des entreprises s'impose. Voici quelques ratios financiers qui vous révéleront la valeur intrinsèque d'une entreprise.

Le ratio d'endettement se calcule en divisant les dettes à court et à long terme par la capitalisation totale (dette totale plus l'avoir des actionnaires). Un ratio inférieur à 30 % est un signe de grande solidité financière. Un ratio de 50 % ne peut être toléré que dans les cas suivants : les services publics dont le marché interne est acquis et dont les prix sont réglementés et quand il s'agit de redressement d'entreprises dont le ratio est appelé à diminuer rapidement.

Aussi, comparer la dette totale aux fonds autogénérés révèle la capacité de l'entreprise à rembourser sa dette rapidement. Les fonds autogénérés correspondent au bénéfice net plus les dépenses d'amortissement plus les impôts reportés. La dette totale (court et long terme) divisée par ces fonds donne le nombre d'années qu'il faudrait à l'entreprise pour rembourser sa dette. Un ratio inférieur à deux est excellent. Par exemple, ce ratio est de 0,69 pour SNC-Lavalin (Mtl, SNC, 13,05 \$); le groupe d'ingénierie-conseil pourrait rembourser sa dette totale en un peu plus d'un an à même ses fonds autogénérés annuels.

## Les fonds autogénérés libres

Les fonds autogénérés donnent une plus juste mesure de la rentabilité de l'entreprise que le bénéfice net. Encore plus pertinents sont les fonds autogénérés libres : le flux monétaire net généré par l'ex-

ploitation de l'entreprise après les dépenses en immobilisations et les projets d'investissement ainsi que le versement du dividende régulier.

Le calcul est le suivant : fonds autogénérés annuels (bénéfice net plus amortissement plus impôts reportés) moins les dépenses d'investissement (décrites dans la section investissement de l'état de l'évolution financière) et les dividendes versés.

Lorsqu'une firme dégage chaque année des fonds autogénérés libres importants, elle a toute la marge de manoeuvre nécessaire pour prendre des décisions favorables aux actionnaires telles qu'accroître le dividende ou instaurer un programme de rachat systématique des actions et pour financer son expansion.

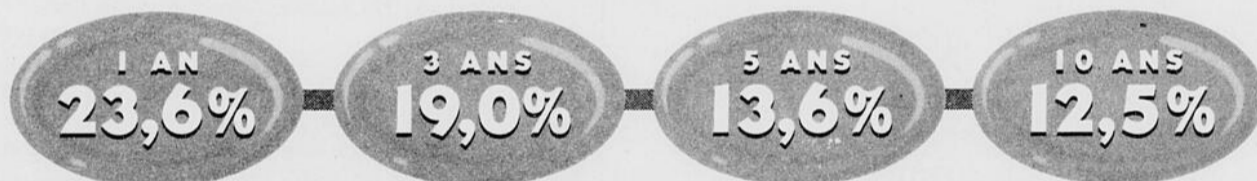
Autre indice intéressant : le coût de la dette comparé au rendement de l'avoir. En se référant aux notes accompagnant les états financiers, l'investisseur trouvera la description des différentes dettes contractées par l'entreprise

pour en déterminer le coût moyen pondéré. Il doit être inférieur au rendement de l'avoir. Sinon, c'est un signe que l'entreprise doit composer avec un coût en capital trop élevé par rapport à la rentabilité potentielle de ses projets.

Parmi les autres ratios et indices à analyser, il y a : le multiple cours-bénéfice net (il devrait idéalement être de 10 fois ou moins), la croissance des ventes sur cinq ans, le multiple cours-valeur comptable (la valeur comptable est l'avoir des actionnaires divisé par le nombre d'actions en circulation), l'évolution de la marge bénéficiaire brute et celle du ratio d'endettement.

Enfin, il est important de lire les commentaires de la direction présentés dans les rapports annuels des trois dernières années afin d'évaluer la viabilité de son plan stratégique de croissance. Le plan doit faire preuve de constance. Des changements d'orientation fréquents peuvent être un signal de faiblesse. ■

## POUR ÉVITER LES CAHOTS DU MARCHÉ, IL VOUS FAUT DE BONS AMORTISSEURS.



LE FONDS D'OBLIGATIONS ALTAMIRA CLASSÉ N° 1\*  
Choisissez le fonds de revenu de l'année\*\* pour votre REÉR.

FONDS DE REVENU ALTAMIRA			
1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
10,2 %	13,2 %	10,4 %	11,7 %
Cherche à surpasser les CPG de 5 ans***, compte tenu de toutes les périodes de placement.			

FONDS OBLIGATAIRE À HAUT RENDEMENT ALTAMIRA†		
1 AN	2 ANS	Depuis la création du Fonds le 3 août 1995
14,5 %	15,4 %	13,4 %
Investit surtout dans des titres d'emprunt à haut rendement.		

FONDS D'OBLIGATIONS D'ÉTAT À COURT TERME ALTAMIRA			
1 AN	2 ANS	3 ANS	Depuis la création du Fonds le 27 juillet 1994
4,8 %	6,0 %	9,1 %	8,6 %
Cherche à surpasser les CPG de 1 à 3 ans***, compte tenu de toutes les périodes de placement.			

FONDS D'OBLIGATIONS MONDIAL ALTAMIRA			
1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS
12,4 %	5,8 %	8,4 %	6,1 %
Cherche à procurer un revenu et une plus-value en capital à long terme.			

FONDS DE DIVIDENDES ALTAMIRA			
1 AN	2 ANS	3 ANS	Depuis la création du Fonds le 1 <sup>er</sup> juillet 1994
22,5 %	23,1 %	22,4 %	19,5 %
Le Fonds cherche à réaliser des gains au moyen d'actions donnant droit à dividendes.			

FONDS DE REVENU CANADIEN À COURT TERME
NOUVEAU FONDS**
Cherche à surpasser les fonds du marché monétaire.

Pendant que les marchés subissent des variations à la hausse et à la baisse, la croissance durable à long terme des fonds d'obligations et de revenu peut aider votre portefeuille à passer au travers des moments difficiles. Qui plus est, Altamira vous offre une gamme de fonds de croissance et conservateurs. Les fonds d'obligations jouent un rôle important dans votre portefeuille, car ils procurent un revenu à court terme solide et d'éventuelles plus-values en capital. En outre, puisque vous ne payez jamais de commission, une plus grande part de ce que vous investissez est versée dans votre REÉR. Amortissez donc les chocs. Appelez dès aujourd'hui pour parler avec le leader de la gestion d'obligations du Canada:

  
NOUS VOUS AIDONS À PRENDRE LE CONTRÔLE

APPELEZ DÈS AUJOURD'HUI  
POUR OBTENIR VOTRE TROUSSE  
GRATUITE SUR LES PLACEMENTS REÉR.  
1-800-361-2354

Les taux de rendement correspondent aux rendements annuels composés historiques des périodes terminées le 31 janvier 1998, en tenant compte de la variation de la valeur des parts et en présumant que toutes les distributions sont réinvesties. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Consultez également les pages 2 et 3 du prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés. \*Globe Information Services d'après le classement des fonds d'obligations canadiens HySales du *Globe and Mail* au 31 janvier 1998. Classé n° 1 pour ses taux de rendement sur 1, 3, 5 et 10 ans. \*\*Gala des Prix 1997 des fonds communs de placement. \*\*\*Contrairement aux CPG, les fonds communs de placement ne sont pas garantis. †Le maximum autorisé en biens étrangers s'élève à 20 % de la valeur comptable de votre REÉR. ††Quoique les frais d'exploitation demeurent à la charge du fonds, les investisseurs sont exemptés des frais de gestion jusqu'au 28 février 1998.

# Ne pas confondre actions et actions privilégiées

## POUR RELANCER L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE DE VOTRE RÉGION

Afin de venir en aide aux PME touchées par la tempête de verglas, le gouvernement du Canada a mis sur pied un programme temporaire de relance économique. Cette mesure vise à répondre aux besoins exprimés par les entreprises pour leur permettre de rétablir leurs activités. L'aide servira à couvrir une partie des frais fixes encourus lors de la période d'arrêt des opérations.

### QUI EST ADMISSIBLE ?

→ Les PME des secteurs manufacturier, touristique et commercial, ainsi que les travailleurs autonomes régis par une charte fédérale ou provinciale au moment du sinistre, qui :

- comptent moins de 250 employés ou ont un chiffre d'affaires inférieur à 10 millions \$;
- ont subi un arrêt de leurs opérations de plus de huit jours ouvrables attribuable à la tempête de verglas.

### À QUI VOUS ADRESSER ?

Si vous êtes admissible, il suffit d'entrer en communication avec un comptable, membre d'un ordre professionnel reconnu (CA, CGA, CMA), pour préparer une demande de réclamation. Vous pouvez également obtenir des renseignements additionnels en vous adressant à votre chambre de commerce ou encore en composant le

(514) 496-4636 ou le 1 800 322-4636.



Gouvernement du Canada / Government of Canada

Canada

En cherchant sur Internet TransAlta Utilities dans les titres inscrits à la Bourse de Montréal, j'ai trouvé TransAlta Corporation. Est-ce la même entreprise ? Par ailleurs, toujours sous ce nom, il se trouve toute une série de titres. Que sont-ils ?

H.L.  
Montréal

**T**ransAlta Corporation (Mtl. TA, 24,15 \$) est la compagnie-mère de TransAlta Utilities qui est le principal producteur et distributeur d'électricité de l'Alberta. L'autre producteur d'électricité de cette province est Canadian Utilities (Mtl. CU, 47 \$).

Ce sont les actions de la compagnie-mère qui s'échangent aux Bourses de Montréal et de Toronto sous le symbole boursier TA.

Quant aux autres titres inscrits sous ce nom, ce sont des actions privilégiées. Même si le terme action se retrouve dans la nomenclature, l'action privilégiée s'identifie essentiellement à un titre de créance tel que les obligations né-

gociables. Elle ne permet pas à son porteur de participer à la croissance des bénéfices de l'entreprise. Comme pour les obligations négociables, sa valeur marchande est tributaire des fluctuations des taux d'intérêt. Si les taux montent, la valeur marchande de l'action privilégiée baisse et vice-versa.

La grande particularité des actions privilégiées : elles versent des dividendes au lieu des intérêts. Ces dividendes souvent versés sur une base trimestrielle donnent droit aux crédits d'impôt accordés pour cette catégorie de revenus.

Ces dividendes sont moins imposés que les revenus d'intérêt. Ils peuvent être cumulatifs ou non. S'ils sont cumulatifs, les dividendes omis s'accumulent et doivent être versés avant que ne soit versé un dividende aux actionnaires de l'entreprise. Notez que les actions privilégiées sont des titres de créance de moindre qualité que les obligations négociables. ■

Claude  
Chiasson

### Effectuer des retraits du REER pour payer des travaux de rénovation

À la retraite depuis juillet dernier, mon revenu net annuel après impôts s'élève à 18 000 \$. J'ai un REER de 25 000 \$ et j'ai acheté comptant une maison au prix de 80 500 \$. Des rénovations au coût de 20 000 \$ doivent être réalisées.

Vu qu'à 60 ans, mon revenu augmentera avec la rente du Québec, ne serait-il pas justifié de retirer dès maintenant les sommes de mon régime pour payer la note de ces travaux ?

Louissette G.T.

Effectivement, si tel est votre désir, il vaut mieux retirer au cours des deux prochaines années les sommes de votre REER alors que vos revenus ne sont pas encore trop élevés.

Vos retraits devraient être faits de sorte que votre revenu imposable n'excède pas, si possible, le seuil de 29 590 \$. À partir de ce seuil, chaque dollar additionnel de revenus est imposé au taux

marginal de 46,02 %, comparativement à 38,24 % pour les dollars précédant ce seuil.

Autre facteur justifiant le retrait desdites sommes pour financer vos travaux de rénovation : la nouvelle prestation aux aînés.

En admettant que votre conjoint n'était pas âgé de 60 ans au 31 décembre 1995, vous tomberez automatiquement sous le nouveau régime fédéral.

Or, chaque dollar de revenu provenant de votre régime converti en fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) à partir de 69 ans réduira, dans votre cas, de 0,20 \$ la prestation fiscale à laquelle vous aurez droit.

Cela aura donc pour effet d'accroître sensiblement le taux marginal d'impôt réel des revenus provenant de votre FERR. Celui-ci s'élèvera à près de 70 %.

Conclusion : vous ne faites pas une mauvaise affaire en retirant les sommes de votre REER pour financer les travaux en question. (CC) ■

### Faites-nous parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Nous vous invitons à

communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à l'adresse suivante :  
Claude Chiasson  
LES AFFAIRES  
1100, boul. René-Lévesque  
Ouest 24<sup>e</sup> étage  
Montréal, Québec H3B 4X9

# Jos Boucher a vendu toutes ses actions d'Amisco

Jean-Paul  
Gagné

**Jos Boucher**, ex-président des **Industries Amisco** (Mtl, IAC, 4,10 \$), fabricant de meubles de L'Islet, a terminé la vente des actions de l'entreprise qu'il a dirigée pendant plusieurs années.

La société personnelle de M. Boucher, **Gestion J. Boucher inc.**, a vendu pendant de nombreux mois de petits lots d'actions à la Bourse, ce qui a pu avoir un effet négatif sur l'action d'Amisco.

M. Boucher s'est finalement départi de 274 890 actions d'Amisco en février, dont un

lot de 249 990 le 11 février à 3,45 \$.

**Michel Desbiens**, président et chef de la direction de **Donohue** (Mtl, DHC.A, 28,50 \$), a vendu 40 000 actions A de sa société. Il lui en reste 11 755; il a aussi près de 312 000 options d'achat d'actions A de Donohue.

**Jean Monty**, président et chef de l'exploitation de **BCE** (Mtl, BCE, 52 \$), a acquis 4 000 actions de **Télélobe** (Mtl, TGO, 55 \$), à 49,50 \$, et **Claude Forget**, administrateur, a fait de même pour 4 000 actions de **Phoenix International** (Mtl, PHX, 10,65 \$). **Jean-Louis Té-**

**trault**, dirigeant de **Tembec** (Mtl, TBC.A, 8,45 \$), s'est porté acquéreur de 2 350 actions de la papetière du Témiscamingue et **André Bélanger** a acheté 4 200 actions B du **Groupe Coscient** (Mtl, CST.B, 4,20 \$).

Le géant minier américain **Phelps Dodge Corporation** (NY, PD, 65 \$ US) a acheté 1 564 453 actions de **Cobre Mining** (Tor., CBU, 5,55 \$) en février, portant son intérêt dans cette mine à plus de 27 d'actions; Cobre exploite des mines au Nouveau-Mexique et au Chili. Phelps Dodge a aussi souscrit 311 993 bonds de souscription de Cobre.

**Hubert Marleau**, ex-dirigeant de Marleau Lemire et administrateur de sociétés, a acquis en février 4 076 actions de **Cycomm International** (AMEX, CYI, 2,375 \$ US), dont il est un dirigeant; il possède 18 152 actions et 40 000 options d'achat de cette société de conception et de distribution de systèmes de sécurité pour l'industrie des télécommunications. Il a par ailleurs vendu 1 200 actions de **Liquidation World** (Tor., LQW, 30 \$), dont il est administrateur.

## Fonds de placement

**Dundee Bancorp.** (Tor., DBC.B, 29,25 \$), qui exploite des sociétés de gestion de

fonds de placement, a acquis 185 500 actions de **Marleau Lemire** (Mtl, MRM, 4,53 \$) à 4 \$ le 10 février, ce qui a porté à 1 279 321 actions son intérêt dans l'ex-courtier en valeurs mobilières. Marleau Lemire possède des actifs qui seront liquidés.

**TD Asset Management** a acheté pour ses clients 5,4 M d'actions de **Repap** (Mtl, RPP, 0,25 \$), portant leur intérêt à 79 M d'actions représentant 10,67 % des actions ordinaires de Repap.

Les fonds **AGF** ont acheté 2,4 M d'actions de **Descartes Systems Group** (Tor., DSG, 7,35 \$), portant ainsi leur participation à 4 798 000 actions de cette société.

La Caisse de dépôt et pla-

**cement du Québec** a vendu le 3 mars 225 000 actions de **Quincaillerie Richelieu** (Mtl, RCH, 14,25 \$) à 13,69 \$, réduisant son avoir à 599 700 actions, soit 10,45 % des actions ordinaires.

Trois dirigeants de **Imax Corporation** (Tor., IMX, 39,50 \$) ont réduit leur intérêt dans la société de systèmes de projection en trois dimensions pour salles de cinéma. **Richard Gelfond** et **Bradley Wechsler**, dirigeants et administrateurs, ont tous les deux vendu 100 000 actions de leur société, réduisant leur avoir respectif à 653 300 et 658 300 actions.

De son côté, **Jennifer Rae**, dirigeante, s'est départie de 3 200 actions.

## Canadien Pacifique

**William Stinson**, administrateur et ex-président du conseil et chef de la direction, a vendu 35 123 actions de **Canadien Pacifique** (Mtl, CP, 40,85 \$), diminuant son intérêt à 21 926 actions.

Pour sa part, **Christian Wendlandt**, membre d'une compagnie liée au CP, a cédé 6 886 actions de CP. Tous deux ont exercé des options d'achat d'actions de CP.

**Trevor Eytton**, dirigeant et administrateur d'**Edperbrascan Corporation** (Tor., EDC.A, 28 \$), a vendu 20 000 actions de cette société financière, réduisant son intérêt à 95 700 actions.

**Zoltan Simo**, administrateur, a vendu 183 366 actions de **Tecsyn International** (Tor., TSN, 5,20 \$), réduisant son intérêt à 41 634 actions de cette entreprise de corde à emballer de St-Catherines.

**Tom Kierans**, administrateur de **TransCanada Pipe-Lines** (Mtl, TRP, 31,70 \$), a éliminé son intérêt dans le réseau de gazoducs en vendant ses 5 389 actions à 31,95 \$.

**Robert Utting**, administrateur, a vendu 10 000 actions d'**Avcorp** (Mtl, AVP, 4 \$), réduisant son intérêt à 12 570 actions de cette société de composants pour l'industrie aéronautique de Laval.

**Philip C. Deck**, administrateur et dirigeant de **Certicom** (Tor., CIC, 32 \$) a vendu un bloc de 100 000 actions de son entreprise de produits de sécurité informatique à 40,50 \$. Il lui en reste 42 952.

## Rectification

Contrairement à l'information publiée le 15 novembre 1997, **André Bérard**, président du conseil et chef de la direction de la **Banque Nationale** (Mtl, NA, 24 \$), possédait le 31 décembre 1997 103 546 actions de la banque qu'il dirige. ■



Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain  
Board of Trade  
of Metropolitan Montreal



Consortium  
Multimedia  
CESAM

## Activité multimédia 1998

Une activité conjointe de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et du Consortium multimédia CESAM

Une exposition de produits multimédias, deux conférences et un cocktail

Lieu : Usine C, 1345, avenue Lalonde, Montréal

Date : 23 mars 1998

Heure : 16 h à 20 h

Billets : 35 \$ - membre de la Chambre et/ou CESAM  
45 \$ - non-membre

## Programme

16 à 20 h Exposition

## Conférenciers - 17 h 30 à 18 h



M. Stéphane Vaillancourt,  
vice-président,  
Bell Émergis

Thème : «Les facteurs de succès des nouveaux médias»



M. Jean Gaudreau,  
directeur général,  
Cossette Interactif

Thème : «Allô Nagano! Allô le succès!» Une étude de cas sur le projet de courrier des athlètes de Bell Canada

18 h à 18 h 30



M. Philippe Le Roux, associé, VDL2 inc.

Thème : «Comment transformer une dépense Internet en profit»

18 h 30 à 20 h Cocktail

Invitation spéciale aux responsables de marketing, des communications et de la formation : venez rencontrer des créateurs de multimédia et voir leur expertise à l'oeuvre!

Réservations et information :  
871-4000, poste 4001, Ghislaine Larose



Commanditaire principal



Un terrain de 12 acres avec un paisible lac privée,  
une forêt de pins centenaires

Découvrez un nouveau mode de vie!



L'endroit de rêve pour votre futur  
maison de campagne

Chevreaux et hérons inclus!

Accès: autoroute 10, sortie 118, direction Magog  
2100, Chemin Georgeville, Magog

819-843-8300

## CEG Amélioration des compétences en gestion

- Communication interpersonnelle et analyse transactionnelle I ■ 23-24-25 mars
- Communication non verbale ▲ 25-26 mars
- Responsabilisation et travail d'équipe ■ 30-31 mars
- Techniques d'analyse de problème et de prise de décision ■ 2-3 avril
- Gestion de projets ■ 6-7-8 avril
- Négociation efficace ▲ 6-7-8 avril
- Présentation efficace ■ 20-21 avril
- Conduite de réunions ■ 22-23 avril
- Implantation et gestion de la qualité du service à la clientèle ■ 23-24 avril
- Encadrement et coaching ■ 27-28-29 avril
- Authenticité et affirmation de soi en management ▲ 4-5 mai
- Vente et développement des affaires ■ 6-7-8 mai
- Négociation efficace ■ 12-13-14 mai
- Changement personnel et organisationnel ▲ 14-15 mai
- Sélection et intégration du personnel ■ 20-21 mai

■ Montréal ▲ Québec

Montréal : (514) 526-2833 Fax : (514) 526-7441  
Québec : (418) 640-0808 1-888-333-2341



Claude

Chiasson

## REER : une façon simple de calculer le rendement requis

temps requis pour doubler et plus la valeur de votre REER.

Qui dit planification financière, dit inévitablement projections. Parmi celles-ci, il y a la sempiternelle question : « Que vaudra mon REER dans cinq ans, 10 ans, etc. ? »

Utilisez la règle de 72 pour déterminer le rendement du capital investi et le

Une calculatrice financière permettra bien sûr de déterminer cette valeur selon le

rendement prévu du capital investi. Une façon encore plus simple de calculer celle-ci est la règle de 72.

Exemple : vous avez un REER de 50 000 \$ et vous estimez être en mesure d'obtenir un rendement annuel composé du capital investi de 7 %. Vous désirez savoir combien de temps il faudra-

il pour faire passer la valeur de votre REER de 50 000 \$ à 100 000 \$ ? Pour obtenir la réponse, divisez le nombre 72 par le rendement prévu de 7 %, ce qui donne 10,28 ans.

À l'inverse, la règle permet de déterminer le rendement requis pour atteindre un objectif désiré. Exemple : un investisseur possédant un

REER de 200 000 \$ désire prendre sa retraite dans cinq ans avec un régime d'une valeur de 400 000 \$. Quel rendement doit-il obtenir de son capital pour réaliser son objectif ? La réponse est obtenue aisément en divisant 72 par le nombre d'années constituant la période d'investissement.

Dans ce cas-ci, le rendement annuel composé de son REER devra être de 14,4 % pour que celui-ci vaille 400 000 \$ dans cinq ans. Ces calculs supposent qu'il n'y a aucun ajout d'argent au régime.

### Être réaliste

Le rendement requis est sans conteste la donnée la plus importante pour établir ses projections. Et, plus important encore, le rendement estimé doit être réaliste.

Dans l'exemple précédent, un rendement composé annuel de 14,4 % sur cinq ans est très élevé. Certes, le marché boursier nous a habitués à de solides performances au cours des cinq dernières années. Le TSE 300 affiche un rendement annuel composé de 16 % pour la période. Même le marché obligataire a accordé un rendement fort respectable de 9,5 % l'an pour la période.

Ces rendements s'avèrent toutefois bien supérieurs aux normes historiques. À long terme, le marché boursier enregistre un rendement annuel composé d'au plus 10 %, cela en incluant les versements de dividende. Quant aux obligations, leur rendement annuel composé des 25 dernières années a été de 3,6 % environ.

Il importe donc d'établir ses projections en fonction d'un laps de temps et d'un rendement réalistes. Autrement, pour atteindre son objectif de richesse, l'épargnant sera incité à prendre des risques considérables qui pourraient le conduire tout droit au désastre financier.

Les personnes ne se souciant guère de bien investir leurs épargnes devront se contenter d'un très faible rendement du capital investi, qui sera probablement inférieur à 6 %. Il leur faudra entre 14 et 28,8 ans pour doubler leur capital.

Dans le cas des personnes s'occupant davantage de leurs épargnes, elles devraient être en mesure de dégager un rendement composé annuel se situant entre 6 % et 8 %. Il leur faudra entre 9 et 12 ans pour doubler leur capital.

Les investisseurs plus avertis devraient réaliser un rendement annuel composé entre 8 % et 9 %, ce qui leur permettra de doubler leur capital à tous les sept ou neuf ans.

Seuls les investisseurs expérimentés peuvent prétendre obtenir un rendement composé annuel de plus de 10 % de leur capital investi, et pouvoir ainsi doubler leur capital à tous les six ans ou moins.

La plupart des Canadiens devraient donc établir leurs projections financières sur la base d'un rendement se situant entre 6 % et 8 %. ■



### SOUVENEZ-VOUS du temps où vous ne pensiez pas à L'ARGENT.

Grâce à un placement comme le Fonds équilibré Royal, vous pouvez vous aussi retrouver ce sentiment de liberté. Revenu Canada vient de reporter la date limite pour les REER 1997 au 31 mars prochain, pour les résidents de certaines régions de l'est de l'Ontario, du Québec et des Maritimes. Profitez de cette belle occasion pour rencontrer un de nos spécialistes en placement et chercher avec lui la solution qui répondra le mieux à vos besoins, que ce soit avec un investissement dans le Fonds équilibré Royal ou une sélection parmi nos autres fonds communs de placement Royal. En fait, plus d'un million d'investisseurs canadiens ont trouvé avec nous la réponse à leurs besoins dans l'atteinte de leurs objectifs financiers. Faire affaires avec nous ne pourrait être plus simple. Visitez une des 208 succursales au Québec, de la Banque Royale ou du Trust Royal ou composez le 1-800-ROYAL 63 (1 800 769-2563).

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ROYAL	1 AN	3 ANS	5 ANS	10 ANS
Fonds d'actions américaines Royal*	32,5 %	25,2 %	18,5 %	15,5 %
Fonds de revenu mensuel Royal	Nouveau Fonds			
Fonds équilibré Royal	12,8 %	14,8 %	12,1 %	10,5 %
Fonds indiciel stratégique canadien Royal	Nouveau Fonds			

Les taux de rendement annuel composés indiqués pour la période terminée le 28 février 1998 tiennent compte du réinvestissement des dividendes et distributions, mais n'incluent pas les frais facultatifs exigibles du porteur de parts et qui auraient pour effet d'en réduire le rendement. Le rendement antérieur d'un fonds n'est pas garant de son rendement futur.

**FONDS D'INVESTISSEMENT ROYAL**

Membre du Groupe Financier Banque Royale®

VOTRE AVENIR COMMENCE BIEN

Pour plus de renseignements, consultez notre site Internet au [www.royalbank.com/french/rmf](http://www.royalbank.com/french/rmf). Les Fonds communs de placement Royal sont également disponibles chez Action en direct Banque Royale (maison de courtage à escompte) et chez RBC Dominion valeurs mobilières.

\*Le fonds maintenu est celui qui résulte de la fusion du 1er juillet 1997. Les rendements antérieurs à cette date correspondent à ceux du fonds maintenu et non du fonds dissous. Les Fonds communs de placement Royal sont offerts par la société Fonds d'investissement Royal Inc., membre du Groupe Financier Banque Royale. On trouvera des renseignements importants sur les fonds communs de placement dans le prospectus simplifié, dont on peut obtenir un exemplaire dans les succursales de la Banque Royale ou du Trust Royal. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur des parts, de même que les rendements, fluctuent.

# Saint-Sauveur cherche des associés pour Jay Peak

## Spar obtient un contrat de 91,5 M\$ de la NASA

Spar Aérospatiale (Mtl, SPZ, 9,05 \$) a enfin annoncé une bonne nouvelle à ses actionnaires. La société de Brampton, en Ontario, a obtenu un contrat de 91,5 M\$ de l'agence spatiale américaine NASA.

Cette entente, d'une durée de cinq ans, vise la fourniture de services d'ingénierie et de matériel liés aux Canadarm équipant les navettes spatiales.

Quatre bras manipulateurs, tous conçus et construits par Spar, sont présentement en service. Depuis 15 ans, le savoir-faire en robotique spatiale a permis à la société de réaliser plus de 500 M\$ de ventes grâce aux Canadarm.

### Un peu de baume

Cette nouvelle jette un peu de baume sur le contrat perdu de 305 M\$ pour le satellite *Radarsat II* et la perte nette de 37 M\$ (2,48 \$ l'action) pour l'exercice 1997, annoncés récemment.

Lors de la publication de ses résultats annuels, le président **Colin D. Watson** a indiqué que la filiale **AMS**, de la division de communication **Comstream**, de San Diego, était à vendre.

« Les autres divisions de l'entreprise ont réalisé des profits en 1997, a souligné le président. Grâce aux mesures prises pour AMS, tous nos secteurs, incluant Comstream, sont bien placés pour maintenir cette tendance à la hausse. » (RB) ■

Réjean Bourdeau

Depuis la transaction avortée avec l'ontarienne **Lifestyle Resorts**, en janvier, **Mont Saint-Sauveur International** (Mtl, MSX.A, 0,85 \$) étudie la possibilité de garder son centre de ski *Jay Peak*, au Vermont.

« On est toujours en pourparlers pour le vendre, mais on est aussi prêt à s'associer à un intervenant de l'industrie touristique ou à un promoteur immobilier qui apportera du nouveau capital », confie **Jacques G. Hébert**, président et chef de la direction.

La société des Laurentides, propriétaire également du *Mont Avila*, du *Mont Olym-*

*pia*, du *Mont Gabriel* et de *Morin Heights*, a même engagé des discussions avec une chaîne hôtelière américaine dont M. Hébert préfère taire le nom.

« Nos chances d'en arriver à un partenariat sont bonnes, pense-t-il. Notre savoir-faire est reconnu dans l'industrie des loisirs et plusieurs groupes immobiliers se montrent intéressés. »

### Projet de golf

L'arrivée d'un associé, majoritaire ou non, permettrait à Saint-Sauveur de donner vie au projet de 7 M\$ US d'un golf de 27 trous et de construire de nouvelles unités d'habitations à Jay Peak.

Pour le moment, le site d'hébergement américain compte 700 lits. « Le taux d'occupation est à son maximum l'hiver, souligne le président. Le golf nous permettra d'augmenter l'achalandage d'été. »

Son objectif est d'insérer les activités de Jay Peak à l'intérieur d'un réseau touristique plus large. « Cela permettrait non seulement à notre clientèle québécoise d'aller à Jay, mais aux Américains et aux étrangers de venir à nos installations québécoises. »

### Améliorer le bilan

La vente de Jay Peak, évaluée à plus de 10 M\$ US, devait permettre à Saint-Sau-

veur de réduire sa dette à long terme de 28 M\$.

En date du 26 octobre, la société affiche un actif de 60 M\$ et un avoir des actionnaires de 14 M\$.

« Notre stratégie n'est pas de nous départir de Jay Peak, précise le président. C'est plutôt d'améliorer notre situation financière afin de poursuivre notre croissance. Si on peut le faire en s'associant, on va être heureux. »

Avec un bilan renforcé, l'entreprise souhaite proposer une émission publique qui lui

permettra de poursuivre de grands projets immobiliers, comme la construction d'un hôtel au *Mont Avila*, de même que des unités à temps partagé, des maisons unifamiliales et préfabriquées dans les Basses-Laurentides.

Au premier semestre clos le 26 octobre, les revenus de Saint-Sauveur ont chuté de 21 %, à 5,4 M\$.

La perte nette est demeurée inchangée à 2,3 M\$ (0,27 \$ l'action). M. Hébert s'attend à de bons résultats au troisième trimestre. ■

## ◆ Carrières



La Chambre de commerce du Canada

### PRÉSIDENT(E) ET CHEF DE LA DIRECTION

VISION, LEADERSHIP ET CRÉDIBILITÉ

Fondée en 1925, la Chambre de commerce du Canada est une organisation d'envergure nationale qui s'est donnée pour mission de représenter le point de vue et les intérêts de toutes les entreprises canadiennes, petites et grandes, auprès des instances gouvernementales fédérales. Elle a établi son siège social à Ottawa et des bureaux à Toronto et à Montréal. Quarante personnes y travaillent de façon permanente.

Nous recherchons un gestionnaire de haut calibre qui saura prendre en main la destinée de cette prestigieuse organisation pour l'amener à faire face aux nombreux défis qui se dessinent à l'aube du 3<sup>e</sup> millénaire. La personne idéale a réussi à se bâtir une solide crédibilité dans le monde des affaires et auprès des autorités gouvernementales. Sa connaissance et son intérêt pour l'administration publique ont été démontrés au cours des ans. On respecte ses opinions socio-économiques pondérées et son style de leadership tant opérationnel que visionnaire. Considéré comme un agent de changement, on lui reconnaît une habileté supérieure dans ses relations interpersonnelles et une grande capacité à jouer un rôle de premier plan auprès des médias canadiens.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, en mentionnant le dossier 2560, par télécopieur au (514) 937-1264 ou à Laurendeau Labrecque/Ray & Berndtson Inc., 1250, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 3925, Montréal (Québec) H3B 4W8. Courriel : jacqueswoods@ray-berndtson.ca



RAY & BERNDTSON

MONTRÉAL OTTAWA TORONTO CALGARY VANCOUVER

Expertise locale, expérience nord-américaine, accès mondial avec 42 bureaux



P Y R A M I D E

RELATIONS PUBLIQUES INC.



**Pierre Desjardins**

M. André Bouthillier, associé directeur de PYRAMIDE Relations Publiques inc., a le plaisir d'annoncer que M. Pierre Desjardins devient associé de l'entreprise.

Pierre Desjardins occupait depuis août 1996 le poste de conseiller principal. Avant de se joindre à PYRAMIDE, il avait été à l'emploi d'une autre firme de relations publiques. De 1984 à 1992, il a occupé le poste de directeur, Service avec la clientèle de la Société de transport de Ville de Laval.

Fondée en juin 1995, PYRAMIDE Relations Publiques compte 15 professionnels permanents. Elle est associée au réseau Cohn & Wolfe, qui compte également un bureau à Toronto et qui est une des plus importantes firmes de relations publiques aux États-Unis et en Europe.

Le plus important fournisseur de services de paie et de ressources humaines au Canada

1 800 363-6719

Des solutions payantes



# Le Groupe Investors satisfait de la saison REER

Stéphanie  
Grammond

Le Groupe Investors est satisfait de ses ventes de janvier et février.

La plus grande firme de fonds mutuels au Canada a annoncé que ses ventes nettes de fonds de placement pour la période REER (régime enregistré d'épargne-retraite) ont déjà atteint 707,1 M\$, soit presque autant que 721,8 M\$ en 1997.

Greg Tretiak, vice-président principal, finances, estime que les ventes devraient atteindre le même niveau que l'an dernier, étant donné que l'échéance de cotisation a été

reportée à la fin de mars pour certaines régions du Québec et de l'est de l'Ontario en raison de la crise du verglas.

## Ventilation des ventes par régions

La ventilation des ventes par régions géographiques démontre le retard du Québec, qui compte pour seulement 167 M\$ de fonds achetés, comparativement à 402 M\$ pour l'Ontario, à 394 M\$ pour les Prairies, à 170 M\$ pour la Colombie-Britannique et à 94 M\$ pour les Maritimes.

Greg Tretiak a ajouté que ses clients ne sont pas ef-

frayés par la volatilité des marchés.

Le taux de rachat pour les premiers mois de 1998 s'est

établi à 9,8 %, comparativement à 11,2 % au cours de la même période de l'année précédente. ■

## Murray Douglas à la tête de Talvest

Murray Douglas s'est joint à l'équipe de la firme de fonds mutuels montréalaise Gestion financière Talvest à titre de président et chef de l'exploitation.

M. Douglas remplace Jean Dumont, qui a quitté son poste il y a six mois. Le nouveau dirigeant possède une riche expérience en marketing, en vente et en administration.

Il était président de Christie Brown, une division de Nabisco, où il a réalisé des ventes records durant quatre années consécutives, de 1993 à 1997, période au cours de laquelle les profits se sont accrus de 55 %.

Cumulant 25 années d'expérience, Murray Douglas a

également œuvré dans des postes supérieurs aux sociétés Procter & Gamble, Kellogg's Canada et Nabisco.

Il entend mettre ses connaissances à profit afin d'améliorer les relations avec le réseau de distribution et les clients, de créer de nouveaux produits et d'assurer l'accès à des spécialistes hors pair dans le domaine de la gestion de placement.

Gestion financière Talvest gère une famille de 26 fonds commun totalisant un actif de 2 milliards de dollars.

Elle est une filiale des Placements TAL, qui comptent 38 milliards d'actif sous gestion. (SG) ■

## Valse des milliards chez les gestionnaires

Des milliards se sont ajoutés dans les coffres des gestionnaires institutionnels en 1997.

L'équipe de recherche de SEI, la plus importante firme de conseillers en gestion de placements institutionnels au Canada, surveille régulièrement les gains et les pertes d'actif chez les gestionnaires canadiens de comptes institutionnels. La firme a récemment dévoilé le nom des sociétés de gestion de placement qui ont marqué les plus fortes croissances au cours de l'année 1997.

### Plus de 5 milliards

Parmi les firmes ayant plus de 5 milliards de dollars d'actif sous gestion, TD Capital Quantitatif a ajouté 8 milliards à son actif, soit une augmentation de 209 %, YMG Capital Management a ajouté 7,5 milliards, quintuplant son actif en 12 mois, Phillips, Hager & North Investment Management a ajouté 5,9 milliards, une hausse de 29 %, et Barclays Global Investors a gagné 4,7 milliards, 68 % de plus qu'en 1996.

Enfin, la portion de l'actif

institutionnel de Trimark Investment Management a augmenté de 115 %, à 1,4 milliard, tandis que l'actif total de Trimark totalise 27,2 milliards.

### Moins de 5 milliards

Parmi les firmes qui ont un actif de moins de 5 milliards, on note Bisset and Associates Investment Management, qui a accumulé 616 M\$ en 1997, une hausse de 26 %, Newcastle Capital Management, qui a gagné 607 M\$, et Seamark Asset Management, qui a ajouté 512 M\$, des hausses respectives de 18 % et 37 %.

Van Berkomp et associés et Letko Brosseau ont passé le cap du milliard avec des gains respectifs de 462 M\$ et de 946 M\$.

Chez les firmes de moins d'un milliard d'actif, SEI a souligné la forte croissance affichée par I.A. Michael Investment Counsel, qui a porté son actif à 229 M\$, une hausse de 148 %, et par Caldwell Securities Investment Management, dont l'actif a augmenté de 51 %, à 87 M\$. (SG) ■

**MERCEDES-BENZ Classe C 1998**  
Possédez une toute nouvelle Mercedes-Benz C230 Classique pour seulement

**38 170 \$**  
ou  
**459 \$\*** par mois

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

\* Le prix de vente inclut l'intérieur en M.B. Tex. Transport, préparation et taxes en sus. Location de 27 mois avec comptant de 5 500 \$ plus taxes au change équivalent. 18 000 km ou plus, 15¢ km excédentaire. 1er versement et dépôt de sécurité équivalent exigés lors de la livraison. Valeur résiduelle garantie.

Fonds  
du marché  
monétaire Plus  
Royal

Sécurité, liquidité, souplesse

le tout à des frais de seulement 0,30%.

Ce fonds est le véhicule idéal pour l'investissement à court terme de capitaux importants. Avec un investissement minimal de 250 000 \$, vous profitez des mêmes avantages offerts par les fonds de marchés monétaires traditionnels à des frais de gestion fort compétitifs. Ce fonds vous est offert dans les succursales de la Banque Royale, du Trust Royal ou grâce à notre service Tél-Placements Royal au 1-800-ROYAL 63 (1 800 769-2563).



FONDS  
D'INVESTISSEMENT  
ROYAL

Membre du Groupe Financier Banque Royale®

VOTRE AVENIR COMMENCE BIEN

Les Fonds communs de placement Royal sont également disponibles chez Actions en direct Banque Royale (service de courtage à escompte) et chez RBC Dominion valeurs mobilières. Les Fonds communs de placement Royal sont offerts par la société Fonds d'investissement Royal Inc., membre du Groupe Financier Banque Royale. On trouvera des renseignements importants sur les fonds communs de placement dans le prospectus simplifié, dont on peut obtenir un exemplaire dans les succursales de la Banque Royale ou du Trust Royal. Il est important de le lire attentivement avant d'investir. La valeur des parts, de même que les rendements, fluctuent.

Nouveaux  
frais de gestion  
réduits

# HOPITEX

Le plus important Salon  
de biens et services  
du réseau de la santé

PLUS DE 150 EXPOSANTS  
4 000 VISITEURS DU RÉSEAU DE LA SANTÉ  
ET DES SERVICES SOCIAUX

Palais des Congrès de Montréal  
17 et 18 juin 1998

- Le Congrès annuel de l'Association des hôpitaux du Québec
- Le Carrefour de l'innovation
- Le NetCafé de l'AHQ
- Le Congrès de l'Association québécoise des fabricants de l'industrie médicale (AQFIM)
- Le Pavillon de l'AQFIM et de ses membres
- Le Salon de l'alimentation
- Conférences thématiques gratuites sur le site de l'exposition

Une présentation de

AHQ Association des  
hôpitalux du Québec

Pour réservation d'espace :

Service de l'organisation des événements  
(514) 282-4223

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 6 mars 1998

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
ABAX			Europa US	12.19	-14	Int Val Réelle	11.84	-25	Hsbgr Intl US	7.92	—	Dyn Glo Partner	12.03	1.23	Marchés Emerg	10.39	-1.98
Grady's Oblig(y)	10.62	—	Glo Sci San US	10.00	+58	Marchés en Dév	13.02	-15	Hsbgr N Asia US	3.92	-3.69	Dyn Glo Pre Met	3.79	1.56	Rev Can(r)	10.17	-1.0
ABC FUNDS			Glo Tech US	10.49	-1.70	Oblig Sociétés(r)	9.94	—	Hsbgr Pet Soc US	7.71	-90	Dyn Glo Resour	18.31	-27	Rev Etrang Br(r)	11.26	-27
Amer Value(y)	6.45	—	Intl US	5.64	-0.2	Pet Soc Amer	32.55	-37	Hsbgr Valuer US	8.06	+62	Dyn Income(r)	5.15	-77	Rev Intl(r)	10.34	-29
Fully Mgd(r)	7.57	—	Nippon US	4.95	+71	Pet Soc Can(r)	10.99	-1.35	Marche nouv US	5.27	—	Dyn Intl	10.54	1.13	Rev Men Elev(r)	9.52	-83
Fund Value(r)	11.82	—	RER GI Rev US(r)	9.07	-39	Pet Soc Amer	19.76	-45	Mondial US	9.58	—	Dyn Lat Amer	4.82	+1.26	GUARDIAN TIMING SERVICES(n)		
ACADIE (FONDS)			Tigre US	5.41	6.62	RER Mond Equil(r)	14.80	-20	Pacifique US	6.30	-5.41	Dyn Partners(r)	8.80	-11	Cdn Protect(r)	11.07	—
Act Canadiennes(r)	10.00	—	ALL CANADIAN			RER Mond Equil(r)	11.10	-63	Produits Cons	9.25	-64	First Amer(r)	1.38	-72	Protect Amer(r)	10.97	—
Actions Intl(y)	10.00	—	Compound(r)	14.07	-1.26	Ressour Can(r)	15.75	-0.6	Ressource US	6.47	+62	Dyn Québec Fund(r)	11.55	+1.58	HANSBERGER VALUE CS		
Atlantique(r)	10.00	—	ALTIMIRA			Rev & Crois(r)	13.21	—	Serv Finance US	11.96	+0.8	Dyn RealEst	22.54	-35	Hsbgr Asia	5.79	-4.14
Diversifié(r)	10.00	—	Act Euro	17.96	-33	Revenus Div(r)	13.19	+4.6	Serv Sante US	9.65	+10	Dyn Sm Cap(r)	5.75	+1.23	Hsbgr Europeen	9.38	+6.4
Hypothèques(r)	10.00	+0.1	Actions(r)	28.37	+8.9	Revenus Elev(r)	11.50	-6.9	Technologies US	10.86	-1.90	Dyn Team(r)	9.43	-11	Hsbgr Expans	8.03	-2.90
Obligations(r)	11.67	-4.3	AltaFund(r)	19.44	+5.7	BPI MUTUAL FUNDS US			Telecom US	10.91	+6.5	Dyn Titres d'Etat(r)	10.01	+10	Hsbgr Glo Sml Cap	10.74	1.29
Equilibré(r)	11.88	-4.4	Amer Gr Soc	19.48	—	Act Amer US	6.12	+1.32	GIBC (PLACEMENTS INC.)			Act Qualit(r)	10.07	+8.0	Hsbgr Intl	11.12	-3.6
ACUTY POOLED			Amer Select	34.12	+7.4	Act Mondials US	16.07	+4.4	Act US	20.44	+2.1	Actions(r)	14.03	+8.6	Hsbgr Valeur	11.46	+4.4
Canadian Equity(r)	11.68	-0.2	Asie/Pacif	8.65	-2.48	Asie Pacif US	5.39	-3.92	Amer Latine	12.43	+2.86	Am Moyenne Cap	10.09	-2.04	Act Qualit	10.07	+8.0
Cdn Balanced(r)	13.07	-7.1	Capital(r)	21.74	+9.8	Int Val Re US	8.35	+1.2	Apprec Cap(r)	23.03	+6.3	Crois Amer	19.59	+3.1	HANSBERGER VALUE US		
Cons Asset All(r)	14.31	-8.4	Croissance(r)	17.24	-2.3	March en Dév US	9.18	+2.2	Can Act(r)	17.57	+7.6	Crois Asiatique	7.70	-1.41	Hsbgr Asia US	4.08	-3.77
Env Sci & Tech	14.16	-9.5	Divers Mond	15.72	+2.3	Pet Soc Amer US	22.96	+0.4	Can Obl Crt Trm(r)	10.31	-0.2	Equilibré(r)	12.77	+2.4	Hsbgr Euro US	6.61	+9.2
Fixed Income(r)	11.91	+1.17	Dividendes(r)	3.79	+5.3	Pet Soc Mond US	13.94	—	Can Obl Crt Trm(r)	12.09	-5.5	Marchés Naiss	9.42	-9.5	Hsbgr Expans US	5.66	-2.58
Glo Balanced	14.71	-1.15	Découv Mond	3.92	-1.75	CALDWELL			Dividend(r)	16.46	+5.6	Mond Actions	13.10	-3.8	Hsbgr Intl US	7.57	-9.2
Global Equity	13.41	-6.5	Equilibré(r)	16.39	+2.4	Amer Equity	5.50	-3.3	Dém Amér Nord	16.00	+6.4	Mond Equil	10.57	-1.12	Hsbgr Valeur US	8.84	+8.7
High Income	13.14	-8.4	Mond Pet Soc	6.28	-1.88	Associate(r)	7.43	+1.55	Econ émerg	12.34	+0.2	Mond Oblig	10.57	-1.12	HARMONY INVESTMENT POOL(S)n		
Short Term(r)	10.54	-0.1	Mét Préc&Strat(r)	4.64	+1.09	Cdn Equity(r)	5.43	+2.37	Equilibré(r)	16.74	+3.2	Europeennes	14.63	+6.0	Cdn Equity(r)	11.66	+5.2
AGF GROUPE DE FONDS CS			Obl Etat CT(r)	5.60	—	Cdn Income(r)	5.35	-0.1	Ext Orient	7.98	-4.48	Ext Orient	12.04	+0.8	Cdn Fix Income(r)	10.52	-5.7
AGF Intl Stock	6.51	+9.3	Obl Haut Rend	6.24	-7.9	International	5.64	-8.2	Hypothèques(r)	12.04	+0.8	Immobilier Cdn(r)	10.28	+1.07	N.A. Small Cap(r)	11.43	+4.4
Act Can AGF(r)	14.99	+8.1	Oblig Mond(r)	10.32	-1.53	CAMAF(n)			Ind Bour Int	10.12	-8.1	REER Int Intl(r)	10.81	-6.0	Overseas Equity(r)	12.39	+1.6
Act Mon AGF	8.35	-1.2	Obligations(r)	16.26	-1.57	Camaf(r)	14.59	+2.24	Ind Oblig Can(r)	10.16	-4.5	REER Ind Intl(r)	10.81	-6.0	U.S. Equity	11.09	+5.4
Act RER 20/20(r)	8.06	+2.54	Occas Japon	3.41	-1.73	CANADA TRUST			Ind Oblig Int	10.16	-4.5	Ressources Can(r)	8.67	+3.2	HKBC FONDS COMMUNS		
Actions r AGF(r)	31.02	+1.41	Reprise(r)	16.96	+2.91	Act Intl	28.69	-5.9	Ind Oblig Int	9.64	-1.23	Reer Ind Intl(r)	13.20	+2.2	Action Intl	10.96	-9.6
Allemagne AGF	33.75	-6.8	Ressources(r)	10.54	-1.9	Act US	22.52	+0.9	Ind Oblig Int	10.16	-4.5	REER Ind Intl(r)	10.81	-6.0	Actions(r)	23.03	+7.4
Am CT Ht Rd AGF	4.77	-2.1	Rev & Crois(r)	11.88	-1.16	Amer Growth(r)	12.39	+7.3	Ind Oblig Int	10.16	-4.5	Reer Ind Intl(r)	13.20	+2.2	Cr cap peu elev(r)	17.04	+1.36
Am Latine 20/20	6.81	+3.65	Rev & Crois(r)	7.43	+5.4	AsiaGrowth(r)	7.45	-2.49	Ind Oblig Int	10.16	-4.5	Soc Financières(r)	12.30	+9.4	Crois Asiatique	7.28	-4.67
Am RSA AGF	19.51	-3.1	Revenu(r)	7.84	-3.8	Balanced(r)	18.07	+0.6	Intl Oblig(r)	10.75	-0.4	Energy(r)	13.18	-3.8	Crois Euro	18.05	-7.0
Can RSA AGF(r)	5.68	+3.5	Revenu Cdn CT(r)	10.11	+1.0	Bond(r)	12.26	-6.5	Japonaises	11.54	-5.7	Mondial Tech	14.07	-2.0	Equilibré(r)	17.43	+1.1
Cat Canada AGF	6.11	+8.3	Science & Tech	8.24	-2.60	Cdn Bond Ind(r)	10.26	-4.8	Métaux Préc(r)	5.19	-1.20	Pet Soc US	11.27	+2.5	MM(r)	10.01	-1
Cont Term 20/20(r)	6.05	-4.9	A.P.P.C.(n)			Cdn Equ Ind(r)	11.04	+1.28	Mondial Tech	14.07	-2.0	Pet Soc US	11.27	+2.5	Obligations(r)	10.59	-1.5
Cr & rev AGF(r)	19.20	+2.1	Equilibré(r)	18.41	+1.09	Cdn Income(r)	16.87	+6.0	REER Int Intl(r)	10.81	-6.0	Pet Soc US	11.27	+2.5	Omnibus(r)	75.50	+2.22
Cr Amer AGF	23.45	-1.59	ATLAS FONDS			Div Income(r)	16.87	+6.0	Pet Soc US	11.27	+2.5	REER Int Intl(r)	10.81	-6.0	Placement(y)	19.89	+3.22
Cr Can AGF(r)	22.59	+1.16	Actions Mond	15.75	+1.3	EmergMkts	10.15	-3.9	Pet Soc US	11.27	+2.5	REER Int Intl(r)	10.81	-6.0	FICADRE (FONDS)		
Cr Euro AGF	15.76	-1.9	Avantage Am CS	21.55	+0.5	EuroGrowth(r)	10.90	+1.21	REER Int Intl(r)	10.81	-6.0	Actions(r)	11.34	+2.36	Equilibré(r)	14.06	+1.04
Cr asiat AGF	9.26	-6.28	Avantage Am US	15.19	+4.0	GlobalGrowth(r)	11.24	-7.1	Ressources Can(r)	8.67	+3.2	Hypothèques(r)	10.04	-1.9	Obligations(r)	10.04	-1.9
Crois Act 20/20	17.67	+1.38	Amer Latine	11.13	+2.30	Hypothèques(r)	59.92	+0.3	Reer Ind Intl(r)	13.20	+2.2	Obligations(r)	10.04	-1.9	Omnibus(r)	75.50	+2.22
Dir Chine AGF	6.37	-4.78	Bassin Pac	7.11	-5.6	Intl Equ Ind	10.61	-6.6	Soc Financières(r)	12.30	+9.4	Placement(y)	19.89	+3.22	US Equity	19.04	-4.9
Dividendes AGF(r)	23.29	+1.22	Can GrndCap Ctr(r)	22.31	-5.6	Mondial Rep Act(r)	10.71	-0.9	Energy(r)	13.18	-3.8	FIDELITY CS			Act Can(r)	13.89	+1.30
Euro RA AGF	7.49	+5.4	Can Gr Cap CS	34.61	+5.5	Mondial Rep Act(r)	10.71	-0.9	Amer Actions	16.09	+1.16	Hypothèques(r)	10.04	-1.9	Actions Intl	15.79	-1.9
Indien 20/20	1.91	-2.1	Can Gr Cap US	24.41	+9.5	Oblig Intl(r)	10.34	-1.05	Asie Pacifique	12.50	-1.6	Obligations(r)	16.77	-4.3	Obligations(r)	13.61	+3.7
Int Actif 20/20	6.25	-7.9	Can Pet Cap(r)	13.01	+4.6	Retirement Bal(r)	10.73	-0.9	Can Actions(r)	11.96	-3.1	Equilibré(r)	13.61	+3.7	INFINITY INVEST COUNSEL		
Intl RER RA AGF(r)	5.66	+5.3	Cro Intl Gr Cap	13.68	-1.01	Sht Term Bnd(r)	10.23	-1.0	Can Equilibré(r)	11.96	-3.1	Cap Crois(r)	19.07	+0.5	Canadian(r)	8.51	+2.13
Japon AGF	5.29	-1.9	Cro Intl Mar Em	13.11	-1.06	Stock(r)	20.89	+1.31	Can Micro-Cap(r)	10.15	+5.7	Crois Amerique	28.20	+1.04	Income(r)	7.26	-3.1
Mar Emer 20/20	3.65	-1.62	Crois Can Div(r)	12.65	+6.4	US Equ Ind	12.63	+2.4	Can Revenu(r)	10.34	-3.5	Crois Euro	25.57	+3.1	Internationaly	7.73	-1.55
Mon Obl Gv AGF	10.24	-6.8	Crois EmergCan(r)	16.05	+1.26	CHOU ASSOCIATES(n)			Comm Mondial	15.55	-2.4	Crois Japon	8.37	-8.3	Wealth Mgmt(r)	8.79	+2.39
Mon Obl RER AGF(r)	4.86	-6.1	Equil Can(r)	15.38	+1.3	Associates(I)	47.58	+1.00	Comm Mondial	15.55	-2.4	Expansion Cda(r)	21.40	+1.42	INVEST BANQUE NATIONALE		
Mond Equil AGF	14.29	-1.72	Fid Rev Can(r)	9.15	-1.72	RRSP(r)	21.18	+5.7	Cro Pet Soc Am	15.55	+1.34	Ext-Orient	25.01	-4.90	Act Can(r)	8.40	+1.33
Obl Can AGF(r)	5.59	-5.3	Mond Oblig(r)	10.30	-1.6	CI MUTUAL FUNDS CS			Mondial d'occ	13.46	-0.5	Act Euro	18.63	-3.7	Act Euro	18.63	-3.7
RER PME 20/20(r)	6.88	+9.1	Obl Can RER(r)	12.27	-1.6	Amer Latine	11.30	+2.36	Pet Soc Can(r)	10.76	+1.55	Ob Mar Emerg	12.45	+0.8	Act Euro	18.63	-3.7
Res Can 20/20(r)	19.90	+5.1	Oblig Can(r)	10.99	-6.3	Americain	15.16	+1.40	CLEAN ENVIRONMENT			Oblig Can(r)	12.07	-4.1	Act Japon	5.98	—
Rev Am AGF	11.16	-8.0	REER Ind Amér(r)	12.51	+6.0	1000 FONDS MUTUELS			Ob Mar Emerg	12.45	+0.8	Port Intl	18.60	-4.6	Dividendes(r)	13.02	+4.6
Rev CT Int AGF	10.80	-1.8	REER Ind Intl(r)	12.55	-4.3	0% DE COMMISSION			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Equilibré(r)	7.23	+4.2
Rev Elev AGF(r)	10.41	-1	Rend Euro	17.79	-9.5	Le seul service du genre au Québec			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Hypothèques(r)	10.69	+0.9
Special Am AGF	13.02	+1.5	Val Can Gr Cap(r)	15.21	+0.6	publicité payé en partie par			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Ind Am Pl US	7.77	+7.8
Val Int AGF	35.33	+7.7	Val Can Pet Cap(r)	16.08	+1.26	avantages			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Ind Am Pl US	7.77	+7.8
AGF GROUPE DE FONDS US			AZURA FONDS REGROUPÉS			Templeton			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Ind Am Pl US	7.77	+7.8
AGF Intl Stk US	4.59	+1.32	Conservateur(y)	11.33	-1.8	Mackenzie			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Ind Am Pl US	7.77	+7.8
Act Mon AGF	5.89	+3.4	Crois RER(y)	13.64	+9.6	TRIMARK			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Ind Am Pl US	7.77	+7.8
Allemagne AGF	23.80	-2.9	Croissance(y)	12.91	-1.5	autres fonds disponibles sur demande			Port Intl	18.60	-4.6	Port Intl	18.60	-4.6	Ind Am Pl US	7.77	+7.8
Am CT Ht Rd AGF	3.36	—	Equil RER(y)	12.62	+4.0	Montréal : (514) 529-7775											

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Indust Retraite(r)	9.32	+15	International	16.52	-42	TC Dividend(r)	6.49	+78	Dist Am val r(rl)	11.03	+91	ObligAction (Glr)	253.13	+1.28
Indust Equil(r)	6.82	-11	Marchés Emer	9.05	-1.42	TC Pension(r)	18.67	+65	Dist Bons Trés(r)	10.06	-	Obligations (Brr)	212.58	-45
MACKENZIE INDUSTRIAL US			Obligations(r)	11.24	-97	TC Value(r)	8.68	-91	Dist Can Oblig(r)	10.05	-40	Obligations (Srr)	214.04	-84
Ind American	10.55	+26	Securité(r)	18.12	+50	SCPTRETE FUNDS			Dist Can Val Myr(r)	10.31	+98	Pet entre (Mrr)	268.83	+1.44
MACKENZIE IVY CS			MUTUELLE LEADER			Asian Gth	9.12	-3.69	Dist Can Val Re(r)	10.66	+57	Port Prudent(Glr)	211.82	-07
Actions étran	18.75	+25	Amenfond(s)	20.86	+10	Balanced Gth(r)	18.03	+23	Dist Rev val r(rl)	10.76	-19	Port accé (Glr)	231.81	+1.27
Canadien(r)	20.06	+68	Divers 40(r)	15.33	-33	Bond(r)	12.41	-1.00	Dist Rev val r(rl)	10.90	+18	Port modéré (Glr)	219.56	+39
Crois & Revenu(r)	17.20	+29	Obligations(r)	11.79	-92	Equity Gth(r)	36.43	+1.05	Dist Rev Elev(r)	10.24	-19	Port éné (Glr)	240.30	+1.64
Entrepre(r)	3.96	+1.11	Varfond(s)	18.40	+60	Internat'l	28.54	-38	Rev et Croiss(r)	10.40	+19	Port équl (Glr)	228.45	+1.05
Hypothéques(r)	2.03	-28	MUTUELLE SOMMET			SCOTIA EXCELSIOR			C.U. FONDS DISTINCT(N)			Res can (Ajr)	194.78	+4.27
MACKENZIE IVY FUNDS US			Actions(r)	11.07	+64	Amer Latine	15.05	+42	Can Ind TSE 35(r)	11.25	+81	Revenu (Glr)	270.87	+18
Act étran	13.22	+62	Actions Etr	11.90	+25	Croiss Amer	12.08	-44	Ind Act Amer(r)	10.68	+19	Revenu (Mrr)	214.58	+25
MACKENZIE SENTINEL CS			Cr & Div(r)	14.78	+89	Croiss Amer	42.18	+0.66	Ind Indeg 7(Glr)	9.90	-50	Equilibré (Brr)	238.02	+80
Cda Equity(r)	15.40	+1.22	Cr & Revenu(r)	11.20	+36	Croiss Euro	13.05	+67	Equilibré (Mrr)	10.54	-19	Equilibré (Srr)	223.18	+1.28
Global	15.64	-23	MUTUELLE ALPIN			Croiss Euro	13.54	+39	Repart Act(r)	10.02	-	HARTFORD VIE		
MACKENZIE UNIVERSAL			Actions(r)	10.82	+1.03	Dividendes(r)	15.17	+66	Act Can(r)	17.80	+62	Act Can(r)	176.88	-16
Amer Fort Crois	12.75	-97	Asiatique	6.78	4.24	Equilibré(r)	15.43	+25	Act Optimal(r)	10.56	+96	Act Amer 1(g)	7.38	+54
Amer(r)	14.16	+1.33	Ressources(r)	8.66	+23	Hypothécaire(r)	10.79	+06	Act Pet Soc Am	10.88	+28	Act Amer 2	7.34	+41
Avenir(r)	12.18	+43	NESBITT BURNS GROUPE			Internat'l	41.02	-68	Act Pet Soc Can(r)	19.00	+53	Act Can 2(r)	7.17	+1.13
Can Equilibré(r)	6.36	+44	Act Can Sell(r)	11.42	+71	Met Préc(r)	7.56	+01	Act Indexé	11.29	+1.26	Act Int 1(g)	5.92	-34
Can Equil(r)	17.25	+80	Can Quant(r)	10.24	+1.69	Oblig Global	16.03	-45	Comm & Divert	11.92	-42	Act Int 2(g)	5.92	-34
Croissance	4.49	+20	CRON QUANT			Oblig Global	16.03	-45	Emergents(r)	23.02	+83	Act Int 3(g)	5.92	-34
Croissance	11.55	+88	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Equi Strat(r)	15.05	+1.92	Act Int 4(g)	5.92	-34
Euro Occasions	3.40	-6.26	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Harb Rev Div(r)	11.32	-16	Act Int 5(g)	5.92	-34
Ext Orient	10.75	-23	CRON QUANT			Global	17.53	-90	MM(r)	65.29	+06	Act Int 6(g)	5.92	-34
Japan	3.61	-1.50	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Obl Intl(r)	13.21	-25	Act Int 7(g)	5.92	-34
Mnd Crois REER(r)	5.67	-1.27	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Rev Fixer	95.44	-75	Act Int 8(g)	5.92	-34
Mnd Equ REER(r)	5.21	-1.15	CRON QUANT			Global	17.53	-90	COPE RRSP FUNDS(N)			Act Int 9(g)	5.92	-34
Mnd FortCr	5.18	-6.2	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Diversifié(r)	87.73	-1.69	Act Int 10(g)	5.92	-34
Mnd Immobilier	5.46	-1.42	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Fixed Inc(r)	82.89	-09	Act Int 11(g)	5.92	-34
Mnd Rend Elevé	4.93	-64	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Global Equity(y)	14.22	+3.77	Act Int 12(g)	5.92	-34
Mnd Rép Act(r)	5.64	-44	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Growth(r)	117.92	+2.09	Act Int 13(g)	5.92	-34
Mnd Sci & Tech	7.45	-1.61	CRON QUANT			Global	17.53	-90	MMF(r)	11.32	+17	Act Int 14(g)	5.92	-34
Mnd StratObl	5.46	-2.44	CRON QUANT			Global	17.53	-90	US Equity(y)	21.17	+1.66	Act Int 15(g)	5.92	-34
Mnd Valeur	4.79	-80	CRON QUANT			Global	17.53	-90	C.I. FONDS DIST (TOR MUT)			Act Int 16(g)	5.92	-34
Métaux Préc(r)	4.60	-1.98	CRON QUANT			Global	17.53	-90	American	10.96	+1.86	Act Int 17(g)	5.92	-34
Ressources Can(r)	10.41	+1.3	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Harbour(r)	10.86	+74	Act Int 18(g)	5.92	-34
Rev Mnd REER(r)	5.20	-1.01	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Harb Croi Rev(r)	10.65	+57	Act Int 19(g)	5.92	-34
MACKENZIE UNIVERSAL US			CRON QUANT			Global	17.53	-90	Hsbgr Valeur	10.55	+29	Act Int 20(g)	5.92	-34
Am Fort Crois	8.99	-60	CRON QUANT			Global	17.53	-90	MM(r)	10.11	+10	Act Int 21(g)	5.92	-34
Amer(r)	9.99	+1.71	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Mondial	11.15	-	Act Int 22(g)	5.92	-34
Avenir(r)	8.59	+81	CRON QUANT			Global	17.53	-90	COLONIA VIE(n)			Act Int 23(g)	5.92	-34
Can Equil(r)	4.49	-21	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Actions(r)	19.55	+3.40	Act Int 24(g)	5.92	-34
Crois Can	12.16	+1.18	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Act Spec(r)	27.43	+1.37	Act Int 25(g)	5.92	-34
Croissance	5.57	+57	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Equi Strat(r)	15.05	+1.92	Act Int 26(g)	5.92	-34
Euro Occasions	8.14	+1.26	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Hypothéques(r)	14.09	-01	Act Int 27(g)	5.92	-34
Ext Orient	2.40	-5.91	CRON QUANT			Global	17.53	-90	MM(r)	12.77	+11	Act Int 28(g)	5.92	-34
Japan	7.58	+14	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Obligations(r)	16.09	-03	Act Int 29(g)	5.92	-34
Mnd Equ REER	3.68	-1.13	CRON QUANT			Global	17.53	-90	COMMON SENSE FUNDS(N)			Act Int 30(g)	5.92	-34
Mnd FortCr	3.65	-2.05	CRON QUANT			Global	17.53	-90	AssetBuild I(r)	16.09	+37	Act Int 31(g)	5.92	-34
Mnd Immobilier	3.48	-2.7	CRON QUANT			Global	17.53	-90	AssetBuild II(r)	17.56	+23	Act Int 32(g)	5.92	-34
Mnd Rend Elevé	4.93	-64	CRON QUANT			Global	17.53	-90	AssetBuild III(r)	18.24	+27	Act Int 33(g)	5.92	-34
Mnd Rép Act(r)	5.64	-44	CRON QUANT			Global	17.53	-90	AssetBuild IV(r)	18.23	+50	Act Int 34(g)	5.92	-34
Mnd Sci & Tech	7.45	-1.61	CRON QUANT			Global	17.53	-90	AssetBuild V(r)	18.07	+61	Act Int 35(g)	5.92	-34
Mnd StratObl	5.46	-2.44	CRON QUANT			Global	17.53	-90	CO-OPERATORS LIFE(N)			Act Int 36(g)	5.92	-34
Mnd Valeur	3.38	-43	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Balanced(r)	221.10	+1.35	Act Int 37(g)	5.92	-34
Métaux Préc	3.24	-1.62	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Cdn Equity(r)	217.28	+2.80	Act Int 38(g)	5.92	-34
Ressources Can	7.34	+51	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Fixed Income(r)	179.41	-36	Act Int 39(g)	5.92	-34
Rev Mnd REER	3.66	-64	CRON QUANT			Global	17.53	-90	MMF(r)	101.38	+07	Act Int 40(g)	5.92	-34
MACKENZIE STAR PORTFOLIO CS			CRON QUANT			Global	17.53	-90	US Diversifié(y)	109.05	+94	Act Int 41(g)	5.92	-34
Can Conc&Gro(r)	55.49	-15	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Equi Equity(y)	326.19	+1.90	Act Int 42(g)	5.92	-34
Can LongTrm Gro(r)	59.93	-02	CRON QUANT			Global	17.53	-90	CROWN VIE - EMPEROR(N)			Act Int 43(g)	5.92	-34
Can MaxTrm Gro(r)	60.58	-03	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Actions(r)	16.01	+2.24	Act Int 44(g)	5.92	-34
Cdn Bal Gro&Inc(r)	67.35	-27	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Combiné(r)	14.67	+74	Act Int 45(g)	5.92	-34
Cdn Max Equ Gro(r)	75.04	-42	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Obligations(r)	13.58	-34	Act Int 46(g)	5.92	-34
For Bal Gro&Inc	69.66	-74	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Val Cr(r)	11.56	+06	Act Int 47(g)	5.92	-34
For Max Equ Gro	67.17	-44	CRON QUANT			Global	17.53	-90	CROWN VIE - FRR PRESTIGE(N)			Act Int 48(g)	5.92	-34
For MaxTrm Gro	66.11	-43	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Actions(r)	16.64	+2.23	Act Int 49(g)	5.92	-34
Inv Bal Gro&Inc	71.39	-21	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Combiné(r)	15.13	+74	Act Int 50(g)	5.92	-34
Inv Conc&Gro	76.74	-22	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Obligations(r)	14.22	-1.79	Act Int 51(g)	5.92	-34
Inv LongTrm Gro	75.06	+33	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Protect rev(r)	10.98	-04	Act Int 52(g)	5.92	-34
Inv MaxTrm Gro	67.92	-55	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Val Cr(r)	11.12	+06	Act Int 53(g)	5.92	-34
Reg Bal Gro&Inc(r)	72.91	-07	CRON QUANT			Global	17.53	-90	EMPIRE (GROUPE FINANCIER(N))			Act Int 54(g)	5.92	-34
Reg Conc&Gro(r)	73.61	-18	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Act Elite(r)	144.16	+37	Act Int 55(g)	5.92	-34
Reg LongTrm Gro(r)	73.93	-21	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Act Premiers(r)	127.28	+37	Act Int 56(g)	5.92	-34
Reg Max Equ Gro(r)	72.23	-21	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Crois Intl Egl	30.00	-1.35	Act Int 57(g)	5.92	-34
Reg MaxTrm Gro(r)	75.23	-42	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Elite Div Gro(r)	10.58	+37	Act Int 58(g)	5.92	-34
MACKENZIE STAR PORTFOLIO US			CRON QUANT			Global	17.53	-90	Elite S&P 500(r)	10.73	+39	Act Int 59(g)	5.92	-34
For Bal Gro&Inc	69.05	-37	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Elite Sml Cp Eq(r)	10.57	+81	Act Int 60(g)	5.92	-34
For Max Equ Gro	64.60	-07	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Equ Growth(r)	36.61	+39	Act Int 61(g)	5.92	-34
For MaxTrm Gro	65.53	-06	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Equilibré Elite(r)	23.25	-03	Act Int 62(g)	5.92	-34
MANUVIE CABOT			CRON QUANT			Global	17.53	-90	MM E(r)	16.91	+09	Act Int 63(g)	5.92	-34
Act Can(r)	15.47	+1.38	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Obl Can DevEtr E(r)	11.28	-30	Act Int 64(g)	5.92	-34
Can Crois(r)	15.11	+1.21	CRON QUANT			Global	17.53	-90	Repart Act(r)	26.65	-47	Act Int 65(g)	5.92	-34
Divrs Oblig(r)	10.05	-89	CRON QUANT			Global	17.53							

**Fonds mutuels**

**INVESTIR**

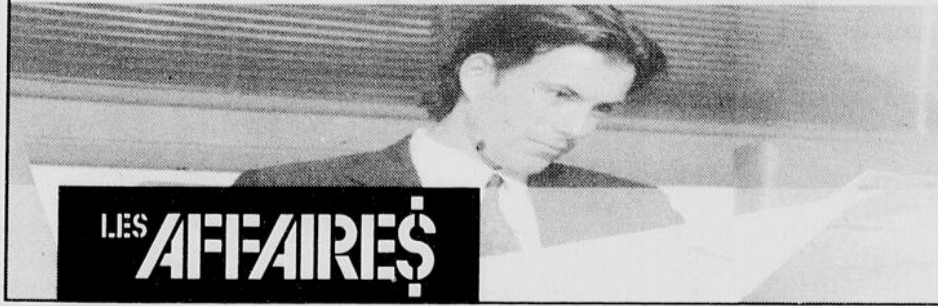
Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
VistaGnsCap 2(r)	16.58	+2.47	Ecfx A Act(r)	20.12	+9.0	BPI MUTUAL FUNDS US			DESJARDINS (FONDS)			ROYAL MUTUAL	3.54	3.60
VistaObliMon 1(y)	11.13	+7.2	Ecfx B Obl(r)	14.42	-5.5	Glo Opp US*	12.48	+1.55	MM(r)	3.32	3.37	B-TCan(r)	3.54	3.60
VistaObliMon 2(yg)	10.87	+7.0	Ecfx D Diver(r)	17.58	+2.7				DYNAMIC MUTUAL FUNDS			MM \$US	4.44	4.54
VistaObli 1(r)	21.43	-1.1	Ecfx E Emer(yg)	8.77	-1.08	BPI MUTUAL FUNDS (CE)			MM Plus(r)	3.82	3.89	MM Can(r)	4.44	4.54
VistaPlace 2(r)	20.10	-1.2	Ecfx G Ob Gil(yg)	9.67	-0.7	Cdn Vpp Ill(r)	9.51	-1.65	ELLIOTT & PAGE			TC MMF(r)	3.74	3.81
VistaPlace 1(r)	19.21	+2.59	Ecfx I Act Ill(yg)	13.20	-0.2	CDN GENERAL (CLOSED END)(n)	18.07	+6.1	B-Trés(r)*	2.85	2.89	SAGIT GROUP	3.01	3.05
VistaPlace 2(r)	17.97	+2.57	Ecfx J Act Ill(yg)	14.22	+7.5	CDN General Inv(l)	18.07	+6.1	MM(r)*	4.07	4.15	TC MMF(r)	3.01	3.05
MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)			Ecfx M FMM(r)	12.95	+0.8	CDN WORLD (CLOSED END)(n)	6.11	-1.93	ETHICAL FUNDS			SCEPTRE FUNDS	3.16	3.21
Accrois(r)	30.30	+2.3	Ecfx N Cdn Adv(r)	10.77	+1.41	Cdn World Fund(y)	6.11	-1.93	MMF(r)	2.73	2.77	SCOTIA EXCELSIOR	3.16	3.21
Act Can(r)	15.95	+2.0	Ecfx R Revenu(r)	10.00	-0.23	C.I. FUNDS (CLOSED END)	12.96	-0.08	FICADRE (FONDS)			MM(r)	2.99	3.03
Act Divers(r)	10.32	+0.4	Ecfx S Act US(yg)	14.04	-3.61	DDJ Cdn Hi Yld(r)	10.00	-0.23	FIDELITY CS			B-Trés(r)*	3.50	3.56
Act Dynam(r)	10.81	-0.37	Ecfx T Sel Cdn(r)	10.93	-0.26	CUNDILL GROUP	12.29	-	CTCda(r)*	3.44	3.50	CanAm MM(r)*	4.51	4.61
Act Mondly	13.29	-1.76	Ecfx U US Adv(r)	10.57	-0.72	McElvaine Inv(r)	10.38	-0.31	MM(r)*	4.07	4.15	MM(r)*	3.67	3.74
Bas Pac(y)	72.11	-2.47	Ecfx V Diver	10.38	-0.31	CVA REER - BELL(n)			FIDELITY US			PBT(r)*	4.02	4.10
Cro Rev Am(y)	194.20	-5.9						US MMF*	4.34	4.43	SCUDDER FUNDS OF CANADA			
Découverte(y)	11.72	-0.37	ROYALE VIE DU CANADA					GBC FUNDS(n)			Cdn MMF(r)	4.59	4.69	
Equilibre(r)	26.04	-4.1	Actions(r)	17.55	+8.6	Actions(r)	14.40	+2.0	MM(r)	3.13	3.18	SPECTRUM UNITED FUNDS		
EurAsie(y)	11.93	-5.6	Actions Amér(g)	20.90	-1.0	Equilibre(r)	14.26	+1.8	GT GLOBAL CS			Epargne*	3.43	3.49
Europe(r)	10.85	-0.31	Actions Intl(g)	12.73	-0.93	Obligations(r)	14.30	-0.71	MM(r)	3.59	3.65	MM Can(r)*	3.67	3.74
MM (A)(r)	31.44	+0.5	Can Crois(r)	15.82	+0.6	EXCHANGE RATES(n)			GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC			MM US*	4.01	4.09
MM (C)(r)	31.32	+0.4	Equilibre(r)	15.70	+0.6	Cdn US Exch(l)	1.42	-0.38	MM Can(r)*	3.87	3.94	STANDARD LIFE	4.66	4.76
Oblig (A)(r)	20.89	-0.61	STANDARD LIFE(n)	10.16	-2.31	FIRST HORIZON CAPITAL(n)	10.26	-	MM US(r)*	4.41	4.51	STONE & CIE LIMITEE	3.82	3.89
Oblig (C)(r)	20.85	-0.61	Revenu(r)	11.87	-0.42	Horizons (ly)			MM US(r)*	3.81	3.88	STRATEGIC VALUE FUNDS		
Rev Div (A)(r)	17.13	-0.22	SSQ VIE(n)			FIRST TRUST CDN(n)			MM US(r)*	3.50	3.56	MM(r)	2.68	2.72
Rev Div (C)(r)	17.12	-0.23	Astra 110(r)	10.34	-0.05	Gestion Avois(r)	13.69	+1.26	HKBC FONDS COMMUNS			MM(r)	3.91	3.99
S&P 500(r)	21.76	-1.07	Astra Act Amér	10.70	+3.5	GI 15 Tar 97(l)	15.90	+1.3	MM(r)	4.70	4.81	STRATEGIE GLOBALE		
MARITIME LIFE - SERIES B(n)			Astra Act Intl	10.47	-0.31	GI 15 Tar 97 US(l)	11.19	+2.7	ICM GROUP OF FUNDS(n)			MM(r)	3.03	3.07
Accrois(r)	10.97	+2.3	Astra Can(r)	10.83	+1.21	Instit Financ(r)	17.05	+7.7	Sh Term(r)	4.46	4.56	INFINITY INVEST COUNSEL		
Act Bass Pac(yg)	7.70	-2.47	Astra Dem	10.88	+6.2	Objectif 10(l)	22.36	+2.57	INVESTIR BANQUE NATIONALE			MM(r)	3.65	3.72
Act Can(r)	10.41	+2.0	Astra Divdende(r)	10.41	+0.2	Objectif 10 97(l)	19.27	+2.34	MM(r)	3.65	3.72	Gest Trésor(r)	4.43	4.53
Act Divers(r)	10.32	+0.5	Astra MM(r)	10.40	-	Objectif 10 US(l)	15.44	+2.74	MM(r)	3.93	4.01	MM Am(r)*	3.66	3.73
Act Dynamique(r)	10.05	-0.37	Astra Oblig(r)	9.93	-0.65	Objectif 10 98(l)	15.44	+2.39	MM(r)	3.33	3.38	MM Can(r)*	4.46	4.56
Act Mondly	11.57	-1.76	Astra Equilibre(r)	10.58	+4.9	Objectif 10 US 97(l)	13.57	+2.57	MM(r)	4.35	4.44	MM Plus(r)	4.46	4.56
Crois Rev Amér(yg)	13.74	-0.59	STANDARD LIFE(n)			Objectif 10 98US(l)	10.87	+2.64	MM US(r)	3.54	3.60	TEMPLETON GROUP	3.35	3.41
Découverte(y)	10.50	-0.37	IA Balanced(r)	31.51	+0.5	Pharmaceut CS(l)	27.88	+6.9	MM(r)	4.50	4.60	B-Trés(r)	3.35	3.41
Equilibre(r)	10.09	-0.41	IA Bond(r)	29.28	-0.63	Pharmaceut US(l)	19.63	+8.7	INVESTORS INC.			Interér(r)	4.01	4.09
EurAsie(y)	11.83	-0.56	IA Equity(r)	33.03	+2.4	Pharmaceut97 CS(l)	19.57	+4.6	MM(r)	3.65	3.72	TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Europe(r)	10.46	-0.31	TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)			Pharmaceut97 US(l)	13.78	+6.6	MM(r)	4.50	4.60	TRUST NATIONAL	3.26	3.31
Obligations(r)	9.26	-0.61	21e Sicle(r)	7.85	-3.09	Technolog97 CS(l)	15.95	+2.0	MM(r)	3.52	3.58	UNIVERSITY AVENUE FUNDS	3.38	3.44
Rev Div(r)	12.91	-0.22	Actions(r)	7.86	+7.7	Technolog97 US(l)	11.22	-4.10	MM(r)	3.54	3.60	Money(r)*	3.38	3.44
S&P 500(r)	11.37	-1.07	Can FDR(r)	4.79	+4.2	FRIEDBERG (LP)(n)			MM(r)	4.50	4.60	YIELD MANAGEMENT GROUP(n)	3.73	3.80
METROPOLITAINE PDG(n)			Equi Intl(r)	6.99	-0.99	Currency	19.66	+1.60	MM(r)	3.72	3.79			
AGF Dividendes(yg)	10.49	+1.53	Equilibre(r)	6.84	-0.87	Diversified	10.76	-1.37	ALTIMIRA			TD LIGNE VERTE	3.42	3.48
Act Amér(yg)	25.13	+2.01	Euro 100(r)	8.00	+8.7	Equity Hedge	9.58	-1.0	B-Trésor(r)	4.29	4.38	B-T Can(r)*	4.58	4.68
Act Mondiales(yg)	11.78	+1.54	Ind 500 Amér(r)	8.49	+4.7	GLO MANAGER (OFFSHORE) US(n)			MM(r)	3.45	3.51	MM Am(r)*	3.66	3.73
Act RER Pac-Asi(yg)	9.97	+1.45	Japon 225(r)	3.68	-	German Bd Index(l)	11.67	-1.56	MM(r)	3.66	3.73	MM Am(r)*	3.66	3.73
Act non RER P-A(yg)	10.47	-0.8	MM Can(r)	5.67	-	German Bear(l)	3.70	-3.30	MM Am*	4.42	4.52	MM(r)	3.33	3.38
Actions(r)	20.19	+3.19	Oblig Can(r)	6.25	-0.48	German Geard(l)	32.48	+1.75	BANQUE DE MONTRÉAL			CP BTTrés(r)*	3.16	3.20
Croissance(r)	26.41	+3.71	Transam Rice(r)	30.46	+5.3	German Index(l)	18.58	+6.7	Gest de l'encl(r)*	3.72	3.79	CP MMF(r)*	3.33	3.39
Equilibre(r)	22.08	+1.28	WESTBURY CANADIENNE VIE(n)			Hong Kong Bear(l)	6.68	+5.12	Prestige MM(r)	4.27	4.37	Indust C-Term(r)*	2.67	2.71
Fid Cr Europe(yg)	11.05	+2.40	Accrois Var(r)	20.59	+2.03	Hong Kong Index(l)	11.14	-4.87	BEUTEL GOODMAN(n)			MM(r)	3.72	3.79
Fid Pet Cap Am(yg)	11.08	+1.15	Equilibre(r)	19.35	+1.08	Hong Kong Geard(l)	6.71	-10.60	MM(r)	3.71	3.78	MACKENZIE INDUSTRIAL CS		
Obligations(r)	22.51	-1.4	Obligations(r)	17.32	+1.5	Japan Bear(l)	7.19	-3.07	MM(r)	3.71	3.78	Gest de l'encl(r)*	3.72	3.79
NATIONALE VIE(n)			<b>CAPITAL DE RISQUE</b>			Japan Geard(l)	4.33	+1.76	BNP (CDA) FONDS			Indust C-Term(r)*	2.67	2.71
Actions(r)	530.61	+6.2	ENTERPRISE FUND (LSVCC)(n)			Japan Index(l)	6.52	+0.1	MM(r)	2.91	2.95	US MM*	3.52	3.58
Actions Glo(yg)	16.19	-0.6	MEDICAL DISCOVERY (LSVCC)(n)	9.73	-	Tactical Growth(y)	10.74	+1.32	MM(r)	3.48	3.54	MANUVIE CABOT		
Equilibre(r)	21.50	+0.2	DMCI(r)*	11.65	+5.2	UK Bear Fund(l)	5.91	-1.15	MM(r)	3.77	3.84	MARATHON RENDEMENT		
MM(r)	13.42	-0.5	RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)	14.02	-	UK Geard Fund(l)	32.47	-0.21	B-Trés(r)*	4.78	4.89	Cdn Cash Mgr(r,x)	3.70	3.77
Revenu Fixe(r)	229.39	-6.8	TECHNOLOGY INVEST (LSVCC)(n)	10.27	+1.99	UK Gilt Index(l)	14.60	-0.65	MAXXUM			MM(r)	3.62	3.69
NN FINANCIERS(n)			CSTGFr	10.27	+1.99	US Bond Fund(l)	20.84	-0.57	MD (GESTION)			MM(r)	3.78	3.85
Asset Alloc(r)	14.83	+1.4	WORKERS INVEST (LSVCC)(n)	10.00	-	US Geard(l)	4.90	+1.6	Monétaire MD(r)			MUTUELLE SUPERIEURS	3.67	3.73
Bond(r)	9.75	-0.79	Workers Invest(r)			US Index(l)	21.96	-0.30	MUTUELLE SUPERIEURS			NORDQUEST	3.67	3.73
Can-Am(r)	11.49	+6.6	<b>AUTRES FONDS</b>			HILLSDALE INVESTMENT MGMT(n)	11.35	+1.23	MM(r)	3.79	3.86	MM(r)	2.95	2.99
Can-Asian(r)	7.99	-2.66	ALTIMIRA (CLOSED END)			MIDDLEFIELD GROUP(n)			MM(r)	4.77	4.88	O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
Can-Daq 100(r)	12.88	-2.89	Plus-Value(r)*	13.33	+1.37	MINT(r)	9.45	-1.25	MMF(r)*	3.12	3.17	MMF(r)*	3.27	3.32
Can-Euro(r)	13.69	+1.28	BPI MUTUAL FUNDS			SAGE(r)	7.25	-0.96	MM(r)	3.30	3.35	PHILLIPS, HAGER & NORTH		
Can-Global Bond(r)	10.54	-0.45	Cdn Opp RSP(r)*	30.81	-2.22	MONOGRAMME FONDS			MM(r)	4.48	4.58	MMF(r)	4.51	4.61
Can-Emerge(r)	7.49	-2.24	Glo Opp*	17.70	+1.20	Act Conserv	11.76	+4.3	PrBTTrés(r)	3.86	3.93	US MMF(r)	4.81	4.93
Cdn 35 Index(r)	19.83	+1.10				Act Conserv	13.14	+1.5	CLARINGTON GROUP OF FUNDS			PRET ET REVENU(n)	2.95	2.99
Cdn Growth(r)	9.00	+8.3				Actions Amér	9.27	+5.4	MM(r)	3.80	3.87	MM(r)	2.95	2.99
Dividend(x)	12.93	+4.7				Actions Intl US	10.09	-0.9	CORNERSTONE			PRIMUS GESTION CONSEIL(n)	4.23	4.32
NN Elite(r)	12.38	-0.5				Actions Intl US	7.12	-1.4	Govt M(r)	3.21	3.26	MM(r)		
NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)														

**LES NOMINATIONS IMPORTANTES PASSENT PAR LE JOURNAL LES AFFAIRES**

Un membre de votre personnel est promu ? De nouvelles recrues se joignent à votre équipe ? Publiez un avis de nomination dans le journal LES AFFAIRES. La bonne nouvelle rejoindra vos partenaires, fournisseurs, actionnaires et plus de 303 000 lecteurs de toutes les régions du Québec.

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

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



**LES AFFAIRES**

**FAITES VOTRE**

**MARQUE**

**1001 AUTRES façons de développer son instinct marketing**

17<sup>e</sup> édition du **FORUM MARKETING**

Journée conférences au Québec Hilton le 6 avril 1998

Pour renseignements (418) 656-5470



Une présentation officielle de :

**QuébecTel**

Une production de

**FORUM MARKETING GRAND PRIX PUBLICITE**

En collaboration avec :





# L'invulnérabilité du marché rassure et inquiète

Les observateurs ne savent pas s'ils doivent être rassurés ou inquiets de l'invulnérabilité apparente de la Bourse américaine.

Selon les modèles de la **Réserve fédérale**, la banque centrale américaine, qui compare les prévisions de profits sur 12 mois et le rendement des obligations de 10 ans, le **S&P 500** est surévalué de 12,3 %, rapporte l'économiste **Edward Yardeni**, de **Deutsche Morgan Grenfell**.

L'économiste concède dans son dernier rapport qu'il a peut-être exagéré l'impact de la crise asiatique sur l'écono-

mie américaine. Il croit que l'élan boursier mènera le **Dow Jones** à 9500 points d'ici la fin de l'année. Il craint cependant que cette poussée soit le dernier souffle du marché haussier.

Il entrevoit une année baissière en 1999. « Il serait souhaitable d'encaisser ses profits et d'allouer une plus grande proportion de son portefeuille aux obligations. »

Le vent déflationniste de l'Asie, combiné aux énormes ressources que consentiront les entreprises à la conversion à l'an 2000, fera chuter les taux à long terme à 5 % à la

fin de 1998 et à 4 % à la fin de 1997, croit-il. « Si la Bourse s'enlise, les 100 M de *baby-boomers* qui ont placé leurs épargnes dans les actions pourraient paniquer et quitter en masse la Bourse. »

En dépit de statistiques attestant de la robustesse de l'économie américaine et du resserrement des conditions de l'emploi en février, les grands indices américains poursuivent leur escalade sans broncher.

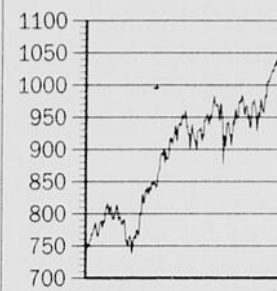
Même des mises en garde majeures par des sociétés phares telles qu'**Intel** (Nasdaq, **INTC**, 75,06 \$ US), **Compaq Computer** (New York, **CPQ**, 27,44 \$ US) et **Motorola** (New York, **MOT**, 53,06 \$ US) n'ont pas ébranlé les indices, contrairement aux attentes.

Les mises en garde sont sérieuses car elles présagent non seulement de profits très inférieurs aux attentes, mais d'un plafonnement ou sinon d'une baisse des revenus au premier trimestre. De plus, les sociétés ont envoyé des signaux très prudents pour leur deuxième trimestre.

Paradoxalement, les ratés ne proviennent pas comme prévu de la faiblesse en Asie du Sud-Est, mais d'un essoufflement dans la demande des ordinateurs personnels, d'une guerre de prix et d'un affaiblissement des marges aux États-Unis. « Tant que les déceptions au chapitre des profits ne se répandront pas aux autres grandes sociétés, le marché devrait poursuivre sa marche », croit **William E.**

## S&P 500

du 2 janv. 1997 au 9 mars 1998



Source : Reuter  
Graphique : LES AFFAIRES

**Dodge**, de **Marvin & Palmer Associates**.

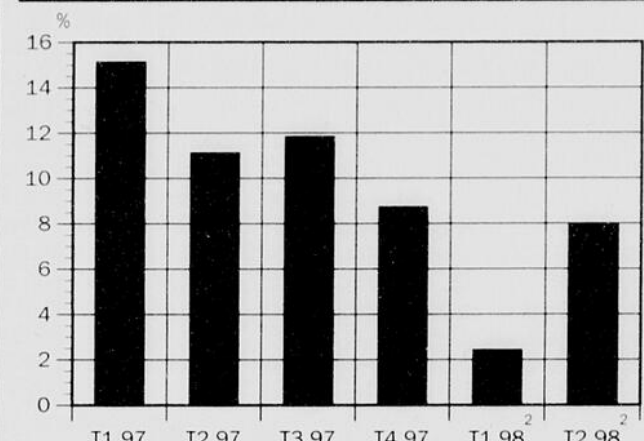
**Chuck Hill**, directeur de la recherche de l'agence de compilation des prévisions de bénéfice **First Call**, est intrigué devant les nouveaux sommets boursiers. « Les prévisions de croissance des bénéfices pour le premier trimestre pour le **S&P 500** ont chuté de 10,4 % au début de l'année à 2,4 %. Les révisions pour le deuxième trimestre diminuent le rythme de croissance de 12,9 % à 7,9 % ».

Les programmes massifs de rachat d'actions, l'activité intense de fusions-acquisitions, des subdivisions d'actions records et les flots de capitaux dans les actions continuent de soutenir le marché haussier, soutient **Sherry Cooper**, de **Nesbitt Thomson**.

## TSE 300 : nouveau sommet

Le lundi 9 mars, le **TSE 300** a atteint un nouveau sommet

## Taux de croissance des profits<sup>1</sup>



1 Profits des activités poursuivies des sociétés du S&P 500.  
2 Prévisions de First Call.

Graphique : LES AFFAIRES

de 7228,06 points, dépassant enfin le cap atteint le 7 octobre. Son gain de 7,9 % demeure inférieur à celui des indices américains depuis le début de l'année.

Son carburant : la fermeté du dollar canadien reporte la nécessité d'une hausse de taux. Des taux stables sont favorables aux titres bancaires et des services publics.

Deux fusions-acquisitions ont redonné de l'éclat à deux secteurs en redressement depuis le début de l'année.

L'offre de 35 \$ l'action par **Bowater** (New York, **BOW**, 49,81 \$ US) pour **Avenor** (Mtl, **AVN**, \$) a revigoré le secteur. Ce sous-indice affiche le plus fort gain depuis le début de l'année : 18,1 %.

Au deuxième rang, le secteur des mines et métaux a

gagné 13,5 % depuis le début de l'année.

La mainmise d'**Aluminium of America** (New York, 71,43 \$ US) sur **Alumax** (New York, **AMX**, 47 \$ US) au coût de 3,8 milliards US a fait grimper les actions d'**Alcan Aluminium** (Mtl, **AL**, 47,05 \$) et d'**Inco** (Mtl, **N**, 28,35 \$). Les investisseurs spéculent sur la participation éventuelle de ces deux sociétés au phénomène de consolidation, à titre d'acquéreur et de cible d'acquisition. ■



Dominique  
Beauchamp

## Transactions boursières de la semaine

se terminant le 6 mars 1998

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	607	-	1 591	-	3 621	-
Titres en hausse	302	50	729	46	1 809	50
Titres en baisse	236	39	645	41	1 518	42
Titres inchangés	69	11	217	13	294	08
Hauts 52 semaines	63	-	149	-	568	-
Bas 52 semaines	16	-	76	-	62	-

Tableau : LES AFFAIRES

## Indices boursiers

	Fermeture	Variation en 1 semaine	Ratio Cours / Bén.	52 semaines	
				Haut	Bas
<b>Bourse de Montréal</b>					
XXM	3668,80	25,49	26,17	3677,53	2835,08
Banque	6870,33	-8,51	14,76	6986,19	4283,42
Mines et métaux	2375,07	71,58	n.d.	3505,65	1908,54
Pétrole et gaz	2600,58	-12,77	21,26	3084,42	2221,82
Prod. forestiers	2529,22	7,37	99	3184,38	2120,95
Prod. industriels	3724,19	91,45	19,29	3773,09	2697,32
Serv. publics	3957,79	70,16	34,69	3962,09	2605,14
<b>Bourse de Toronto</b>					
TSE 300	7185,61	93,12	29,18	7223,42	5657,96
TSE 200	428,88	7,36	54,73	469,15	351,63
TSE 100	436,98	5,21	26,23	437,43	340,63
TSE 35	387,48	4,06	29,79	387,83	298,42
Mines et métaux	4198,77	202,48	30,93	5903,62	3339,23
Or et métaux précieux	6483,83	4,45	n.d.	11131,88	5185,18
Pétrole et gaz	6529,93	-9,62	25,08	8094,31	5473,37
Pâtes et papiers	4526,38	57,10	n.d.	5527,89	3722,68
Produits de consommation	11265,01	109,88	31,13	11301,16	9048,68
Prod. industriels	5222,70	120,93	24,84	5338,09	3782,26
Immeubles et construction	2848,57	18,10	48,48	3015,08	2155,19
Transport + Envir.	8909,43	197,24	12,17	9173,09	6314,83
Pipelines	6923,21	-116,44	17,86	7252,80	4882,88
Services publics	6986,04	195,69	n.d.	6986,04	4319,53
Comm. & médias	14052,48	81,31	23,62	14155,77	10120,43
Commerce	6007,13	141,96	24,84	6204,80	4855,76
Serv. financiers	9122,58	32,95	15,63	9187,42	5619,74
Conglomérats	9864,78	107,52	12,27	9920,95	7022,25
Biotechnologie	1630,27	79,89	81,11	1885,79	1275,26
<b>Bourses (États-Unis)</b>					
DJ, 30 ind	8569,39	23,67	22,10	8569,39	5550,37
DJ, transport	3465,85	100,93	13,50	3543,27	1986,85
DJ, serv. publics	272,90	1,21	19,70	272,90	207,80
DJ, 65 actions	2778,95	29,70	n.d.	2750,88	2279,77
NYSE, composé	549,64	5,38	n.d.	549,64	347,15
Amex	712,91	6,79	n.d.	717,37	541,02
S & P 500	1055,69	6,35	26,47	1055,69	643,97
NASDAQ	1753,49	-17,02	n.d.	1770,51	1098,85
<b>Bourses (international)</b>					
Francfort (Dax)	4762,71	68,85	n.d.	4693,86	2447,80
Hong Kong (H.S.)	10919,53	-561,16	n.d.	16647,54	9252,36
Londres (F.T.100)	5782,90	15,60	n.d.	5767,30	3632,30
Mexique (IPC)	4757,00	-27,30	n.d.	5314,18	2844,10
Paris (CAC)	3483,22	61,30	n.d.	3421,92	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	17131,97	300,30	n.d.	20528,35	16628,47
Europe, Asie, Extrême-Orient	820,80	-0,60	n.d.	821,40	619,30
<b>Dollar canadien</b>					
	Ferm. 98-03-06	Ferm. 98-02-27	Ferm. 98-02-20	1997-1998	
				Haut	Bas
New York en \$ US	70,51	70,24	70,44	75,28	68,25

Tableau : LES AFFAIRES

## Votre coin de Paradis en Estrie ...

Projet immobilier unique avec construction à architecture contrôlée, quatre parcs riverains, terrains de tennis, piscine, réseau de sentiers pédestres, etc...;



Terrains de 50 000 pi<sup>2</sup> situé en deuxième rang offrant une vue panoramique et un accès au lac;

Terrains de 75 000 pi<sup>2</sup> offrant 150 pi de façade sur le lac, une vue splendide sur le mont Orford et de magnifiques plages;

À proximité du Mont Orford et à 1h30 de Montréal.

### Vous cherchez un terrain au bord de l'eau?

C'est ce que vous offre le **Domaine Forest** sur la rive du **Grand lac Brompton**

UNE VISITE S'IMPOSE! Bureau de ventes sur place.

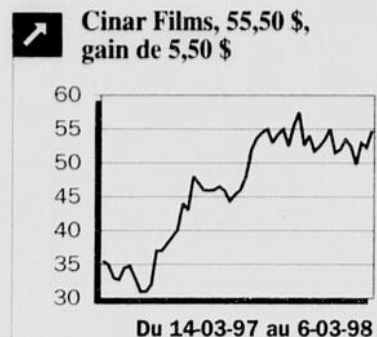
Accès: Autoroute 10, sortie 123, direction St-Denis de Brompton, routes 249 et 222 • Tél.: (819) 846-2704 • (819) 843-8300

**INVESTIR**



**SNC-Lavalin, 12,90 \$, gain de 1,50 \$**

Malgré un plateau au 4<sup>e</sup> trimestre, SNC-Lavalin (Mtl, SNC) a enregistré un bénéfice par action de 0,84 \$ sur un revenu de 1,41 milliard en 1997, légèrement supérieur au bénéfice de 0,79 \$ sur un revenu de 1,36 milliard en 1996. La direction ne prévoit pas de hausse en 1998, mais un consensus d'analystes estime que le bénéfice par action pourrait s'élever à 0,97 \$ à cause du marché local solide et de la croissance constante à l'international.



**Cinar Films, 55,50 \$, gain de 5,50 \$**

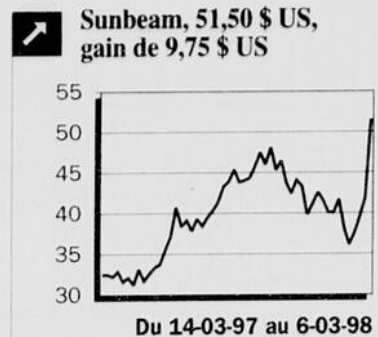
Le producteur Cinar Films (Mtl, CIBF) réalisera 15 nouveaux épisodes d'Arthur qui seront diffusés sur le réseau américain PBS dès octobre. Le courtier newyorkais qui paraitre Cinar, Furman Selz, a réitéré sa recommandation d'achat en vue d'un prix cible de 48 \$ US, estimant que Cinar maintiendra une croissance annuelle de 25 à 30 % de ses revenus et de ses flux financiers. Il prévoit une hausse de 20 % du bénéfice par action en 1998 à 1,15 \$.

**Gagnants & perdants**



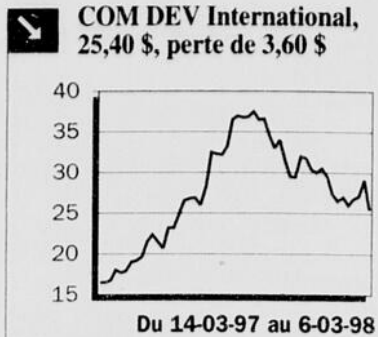
**Bow Flex, 9,40 \$, gain de 2,80 \$**

En moins de deux ans, la valeur du titre de Bow Flex (Tor., BFX) a été multipliée par 118 ! L'action du fabricant et distributeur d'équipements de conditionnement physique, qui était tombée à 0,08 \$ en 1996, est parvenue à un sommet, affichant une hausse de 42 % pour la semaine seulement. La compagnie a annoncé que ses ventes de 1997 ont augmenté de 144 % à 28,4 M\$, tandis que ses profits ont progressé de 210 % à 3,6 M\$.



**Sunbeam, 51,50 \$ US, gain de 9,75 \$ US**

Après avoir éliminé 85 % de ses produits, voilà que Sunbeam (New York, SOC) entame une phase d'acquisitions pour alimenter sa croissance dans une industrie ultra-concurrentielle. Son action a bondi de 23 % à l'annonce de l'achat de Signature Brands USA, de First Alert et de Coleman pour 1,8 milliard \$ US, sans compter la prise en charge de 700 M\$ US de dettes. Sunbeam pourrait aussi être intéressée par Samsonite.



**COM DEV International, 25,40 \$, perte de 3,60 \$**

Les résultats de COM DEV International (Mtl, CDV) pourraient faiblir au début de 1998 à cause d'une demande moins vigoureuse pour les équipements de téléphonie sans fil en Asie et de la difficulté de son client important Lucent à imposer sa technologie GMS en Europe. En outre, la participation de COM DEV au projet de satellite Teledesic LLC a été retardée. L'analyste Benn Mikula a abaissé sa recommandation d'achat. (SG) ■

**INVESTIR**

**Bourse de Montréal**

Source: Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 6 mars 1998

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s		\$	\$	\$	%	00	%	\$ /bén.	\$ /bén.
<b>A/B</b>										
2,05	0,85	ABL Cda	2,00	1,80	1,80	-0,10	896			0,10
1,345	6,50	ADS	7,00	6,60	6,60	-0,25	145			0,31 21,3
0,94	0,19	AFCAN MngAFK	0,25	0,22	0,25	+0,01	210			0,07
13,85	9,00	AGRA Inc	10,50	10,25	10,25	+0,25	5049	1,6	1,4	1,6
38,50	24,00	ATCO I	38,00	37,00	37,50	-0,35	915	1,8	2,68	14,1
29,75	24,50	ATCO II	38,00	38,00	38,00		590	1,8	2,68	14,1
0,38	0,10	Abcourt	0,30	0,25	0,29	+0,02	401			0,01
28,70	16,60	AbitibiCons	20,70	20,00	20,70	+0,90	4148	1,9	0,68	
7,85	6,75	AcierlerB	7,50	7,00	7,50	+0,50	19			0,83 90
5,50	4,00	AcierlerB	5,50	5,15	5,35		309			0,83 64
115,00	100,00	AcierlerB	108,00	108,00	108,00	+3,00	120			
108,00	93,00	AcierlerZS	107,50	106,50	106,50	+0,90	70			
1,940	3,50	AETerna	5,20	4,55	5,00	-0,20	1046			0,00
1,840	6,25	AgriCoEag	8,95	8,30	8,35	-0,50	91	0,3	2,83	
1,75	0,50	AgriCoEag	1,23	1,00	1,05	-0,01	3493			0,57
1,11	0,05	AgriCoEag	0,05	0,05	0,05	-0,01	250			0,07
15,90	6,00	AirCda	13,85	12,55	13,90	+0,35	10972	2,7	4,9	4,9
1,490	6,25	AirCda	12,20	11,50	12,20	+0,35	2663	2,7	4,5	4,5
175,00	109,55	AirCda8%	146,00	144,50	144,50	-4,50	16			
35,50	25,80	Alta Eng	34,50	33,90	33,95	-0,85	512	1,2	1,78	19,1
35,50	35,25	Alcan	45,50	43,30	45,25	+1,00	1588	1,9	0,29	15,3
3,45	0,80	Algene B	1,03	0,92	0,96	-0,08	992			0,09
0,98	0,55	Algo A	0,70	0,66	0,66	-0,04	55			0,11 6,0
4,60	3,53	Algo pf 1	3,71	4,00			nt			
4,50	4,35	Algo pf 2	3,30	4,50			nt			7,0
19,70	7,75	AICoucheAATD	19,70	18,00	19,70	+2,70	69			0,58 34,0
20,00	6,55	AICoucheB	20,00	16,50	19,90	+3,15	373			0,58 33,0
1,15	0,10	AllBio	9,50	9,10	9,10	-0,55	1006			0,57
22,50	11,20	Alliance A	22,50	21,00	22,00	+1,00	12			1,84 12,0
23,25	11,50	Alliance B	23,25	20,80	22,55	+1,75	610			1,84 12,3
23,25	21,50	AllianceFst	23,25	22,95	23,25	+1,10	2218			0,79 37,2
1,24	0,31	Altavista	0,52	0,40	0,52	+0,06	50			0,04
10,75	8,70	Am Inc LP	9,25	9,00	9,10	+0,05	145	16,6		
6,00	3,25	Amsco	4,10	4,00	4,10	+0,05	114			3,7 0,49 84
2,69	0,90	Amsco A	1,50	1,15	1,15	+0,25	499			-0,16
3,00	2,80	Amsco pf	2,80	2,26	2,80		nt			7,0
1,19	0,30	AngSwissASW	0,50	0,34	0,36	+0,02	733			0,02
0,55	0,08	Antoro	0,17	0,15	0,15	-0,05	210			0,09
0,60	0,25	Appalach APP	0,90	0,30	0,38	+0,08	190			-0,03
0,25	0,05	Appalach wt	0,05	0,02	0,05		nt			
0,10	0,10	AppalRwA	0,10	0,10	0,10		10			
1,80	0,85	ArdenP	1,65	1,60	1,65		30	3,0	0,22	7,5
0,51	0,15	ArenaGoldARN	0,29	0,25	0,25	-0,04	581			
0,79	0,16	ArmstrR	0,23	0,20	0,20	-0,01	1430			0,01
34,55	5,30	Asbestos	32,00	31,05	32,00	+1,25	21			1,10 29,1
8,00	1,35	Ashton	4,80	4,80	4,80	+0,80	20			-0,20
20,75	13,00	AstralA	20,75	20,50	20,50	+0,50	86	1,5	0,81	25,3
19,50	13,00	AstralB	22,00	20,25	19,00		nt			1,6 0,81 23,5
<b>C/D</b>										
2,260	18,25	Atbsca unAOS	21,50	19,95	20,00	-1,00	2159	8,3	2,10	9,5
0,20	0,07	AuyvaRs	0,15	0,11	0,11		nt			0,00 52,5
8,60	3,10	AurRs	3,65	3,25	3,60	+0,35	43			0,04 90,0
1,20	0,08	AurgnEx	0,13	0,13	0,13	-0,01	192			0,04
2,35	0,56	AurgnZ	0,59	0,59	0,59	-0,01	55			-0,05
In 0,54	0,19	Autanabi	0,19	0,19	0,19	-0,01	40			0,13 30,8
4,95	2,60	Avcorp	4,00	3,75	4,00	+0,25	42			
31,20	19,15	Avenor	31,20	30,15	31,00	+0,85	2205	1,5	1,99	
2,00	0,35	AvntRtr	0,59	0,47	0,54	+0,09	395			-0,26
15,00	10,25	AxcanPharm	14,00	13,05	14,00	+0,50	3388			-0,11
1,70	0,20	Azmut	0,38	0,38	0,38	+0,03	50			0,06
31,35	20,10	BC Gas	31,15	29,75	29,75	-1,00	4040	34	1,27	234
49,10	27,80	BC TELE	49,10	48,05	49,00	+0,80	615	2,8	2,26	21,7
52,90	30,78	BCE	52,90	49,90	52,30	+1,80	5175	2,6	2,53	
s 26,25	25,50	BCE div cap	26,50	26,00	26,00		nt			5,0
s 26,00	6,75	BCE wt 2	26,00	23,60	26,00	+1,65	92			
51,50	31,85	BCE Mob	38,50	36,10	36,70	-1,30	838	1,02	36,0	
19,00	9,50	BGR A	12,15	11,50	12,00		64			0,83 14,5
4,25	2,00	BGR wt	2,30	2,20	2,40		nt			
21,00	8,80	BMTCA	20,95	20,95	+0,20	13	0,7	1,67	12,5	
n 9,10	7,15	BPI Cdn unBOI	7,60	7,5	7,5	-0,05	29			
s 4,70	2,60	BqCBC	4,70	4,35	4,40	-1,00	6187	2,7	34,2	12,9
s 28,75	29,65	BqCBC9pf	27,25	27,25	27,25	+0,25	65	5,2		
26,65	26,65	BqCBC14pf	27,25	27,25	27,25	+0,25	65	5,2		
s 22,95	25,25	BqCBC15pf	22,25	22,25	22,25	+0,25	65	5,2		
s 16,25	15,95	BqCBC16pf	16,50	16,00	16,10		71			
s 29,00	15,70	BqCBC2wt	27,70	27,70	27,70	+3,50	20			
32,00	19,70	BqLaurtn	19,70	20,60	20,90	+0,15	1957	3,2	2,61	11,1
n 19,75	15,60	LrntnB&RV	19,30	18,65	19,30	+0,90	192	24		
29,50	27,35	BqLaurtn6pf	28,00	28,00	28,00		4	78		
7,75	4,50	Bq Mt	7,65	7,40	7,60		2718	2,3	4,81	15,8
29,20	27,00	Bq MtHpf	27,15	27,00	27,10	-0,05	58	8,3		
31,35	29,10	Bq MtHpf	29,65	29,50	29,65	+0,15	2	76		
n 12,65	24,90	Bq MtHpf	26,90	26,75	26,75	-0,10	75	5,2		
In 25,10	24,85	Bq MtHpf	24,95	24,85	24,95	-0,10	138	4,8		
In 25,05	24,80	Bq MtHpf	24,95	24,80	24,95	+0,05	108	5,3		
2,230	25,75	Bq MtHpf	26,55	26,60	26,55	+0,10	5	64		
2,250	13,60	BqNat	24,15	23,25	23,85	+0,15	15256	2,9	1,95	12,2
1,96,25	80,00	BqNat5pf	96,25	96,25	96,25	+1,25	200	3,9		
30,00	27,75	BqNat10pf	29,10	29,00	29,00	-0,20	28	75		
29,50	27,00	BqNat11pf	28,50	28,40	28,40	-0,10	9	70		
28,35	25,50	BqNat12pf	26,95	26,75	26,95	+0,10	7	6,0		
15,20	10,90	BqNatS&P	15,20	14,75	14,85	-0,15	138			
In 12,85	10,25	BqNatSuro	12,85	12,80	12,80	+0,10	11			
10,95	8,05	BqNatHk	8,85	8,70	8,70	-0,05	60			
11,50	7,75	BqNatSuro	12,50	12,00	12,00		nt			5,3
13,00	7,75	BqNat wt 2	12,25	11,85	11,00					

INVESTIR

Bourse de Montréal

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$ /ben.	

E/F											
1295	10,00	EaglePrec	EGD	16,50	16,50	+2,05	2	1,2	1,17	14,1	
10,20	2,35	EchoBay	ECU	2,85	2,75	+0,04	51	3,7	u-3,06		
144	0,16	Ecuador	ECU	0,31	0,25	+0,01	2154				
28,10	21,00	EdrBrasAECB	28,10	22,10	+1,10	2279	3,5	3,34	84		
25,80	25,80	EdperSpf		25,80			nt	6,1			
5,35	2,00	EconTech	EIC	5,10	4,81	-0,19	1009		-0,69		
17,75	11,85	Emco	EML	12,10	16,90	+0,05	7	1,28	134		
22,00	14,80	EmpireA	EMP	22,00	21,75	+0,75	4	1,1	2,31	95	
4,95	2,90	EmerMark	EIF	6,05	5,80	+0,05	2365	16,2			
5,15	3,40	Emerplusd	ERF	4,05	3,90	-0,10	1115	15,7			
4,95	2,90	Microtec	EMI	3,70	3,60	-0,15	38		0,05	74,0	
1,37	0,15	Espalau	EPU	0,34	0,30		nt		-0,21		
12,50	8,50	Espalau pf		11,75	11,00		nt	8,7			
0,70	0,01	Explogas	XPG	0,05	0,04	+0,01	5270				
23,25	15,10	ExtidcareA	EXE	15,50	15,50	-0,35	2		0,96	16,1	
23,40	14,75	ExtidcareB	EXE	14,75	14,75	-0,65	6294		0,96	154	
22,50	19,00	Extidcare2p		22,25	22,50		nt	4,3			
22,50	19,00	Extidcare1		23,05	20,70		nt	5,6			
5,05	1,65	FCA	FC	5,00	4,85	5,00	150		-0,07		
7,70	5,65	FPI	FPL	6,55	6,25	-0,40	123		0,51	12,3	
0,24	0,05	FairlyEn	FRY	0,10	0,10		nt				
2,15	0,19	Fairstar	FRY	0,42	0,37	+0,05	373				
3,95	1,55	Falconbrdg	FL	21,00	19,00	+0,95	2782	1,9	0,75	279	
n 11,35	9,85	Falconbrg		10,50	10,20		nt	6,1			
18,60	15,50	Desrindr pf	FD	18,10	18,10	+0,25	51	5,1			
0,60	0,10	Fieldex	FEX	0,18	0,18		111				
s 20,55	14,38	Finnig	FTT	17,80	17,60	+0,30	1703	1,1	1,32	13,3	
25,75	16,75	1st MaraAFMS		20,80	20,60	+0,30	106	2,6	2,04	10,1	
21,50	17,50	1st MaraC		21,90	21,50		nt	2,5	2,04	10,5	
34,50	25,10	1stPrmIncmPFI		29,00	29,10	+0,40	32	6,8	2,26	13,0	
25,95	21,00	FstPrmIncmFPU		24,50	24,70	-0,10	40	8,1	2,71	9,1	
24,55	18,05	FHCNCA	FCC	19,75	19,10	+0,30	1070	3,1	-0,52		
43,00	18,45	FonoraL	FON	33,75	33,75	+4,70	65	0,65	51,9		
39,00	22,00	FonoraA	FON	35,75	27,50		nt	0,65	60,0		
6,25	3,40	FonoraB	FOX	4,75	4,50	+0,10	69		-0,19		
6,50	3,50	FonoraC	FOY	4,65	4,50	+0,05	93		-0,19		
n 105,00	96,00	Fonex deb		102,50	100,00	-2,50	1190				
n 8,10	6,30	FtChicago	FC	7,65	7,25	-0,20	22				
4,50	3,10	Fortis	FIS	4,75	4,40	+0,75	265	3,9	2,32	19,7	
4,50	1,15	FortzAn	FGL	3,98	3,65	-0,05	1100		2,30		
3,10	2,40	FosterBrewFOS		3,20	2,90		nt	3,6	0,12	24,3	
59,00	30,35	FourSeas	FSH	51,50	50,35	-0,65	47	0,2	1,24	40,6	
n 11,90	7,75	Freehold	FRU	9,00	8,60	-0,50	447	12,8	0,12	71,7	
1,07	0,30	Freewest	FWR	0,45	0,40		573		-0,07		

G/H											
1	16,50	910	GTC A	GRT	16,50	16,00	+0,30	323	1,0	0,91	176
1	16,50	925	GTC B	GRT	16,50	16,25	+0,75	97	1,0	0,91	179
27,05	25,55	GTC PC		26,30	25,90		nt	72			
19,50	16,75	GazMetLP	GZM	19,15	18,80	-0,10	550	6,9	1,29	14,6	
5,55	2,75	Genra	GTA	4,75	4,63	+0,04	3032		0,34	13,9	
26,50	19,00	GenraGpf		20,00	20,00	-0,45	900	4,8			
26,25	19,25	GenraJpf		20,00	20,00		1900	44			
26,50	19,60	GenraMpf		21,00	19,50		nt	4,6			
0,72	0,14	GeoNova	GNE	0,20	0,19	+0,01	1130		-0,02		
3,85	2,48	GlobEty	GEQ	3,15	2,95	-0,15	225		0,00		
1,50	0,75	GlobaHld	GGH	1,00	1,00		nt	0,00			
11,80	4,00	GoldcorpA	G	6,60	6,15		nt	u-1,38			
10,75	5,25	GoldcorpB		5,00	5,25		nt	u-1,38			
0,30	0,06	GldrBiar	GLB	0,15	0,14	-0,01	150				
3,19	0,30	GldrGram	GRA	0,50	0,35		145		4,63		
4,90	1,65	GldrKghtGR	GRK	2,25	1,65	-0,61	452	3,25			
12,75	8,00	Goodfllw	GOL	9,75	9,80	+0,05	22	2,7	1,29	76	
2,01	0,30	GothsRes	GOT	0,60	0,50		nt	-0,08			
0,68	0,16	GrtLakeN	GTL	0,50	0,34		nt				
44,95	21,60	GrWflecGWO		43,95	42,60	-0,45	129	2,0	1,36	31,6	
27,85	26,05	GrWflecApf		26,70	26,50	+0,10	33	71			
29,90	27,00	GrWflecBpf		29,00	28,55	-0,05	27	6,5			
30,65	28,50	GrWflecCpf		29,50	29,25		29	6,6			
n 25,75	25,50	GrWflecDpf		26,00	25,50		nt	4,9			
1,38	0,16	GreenhopeGRH		0,20	0,16	-0,02	136		-0,03		
0,55	0,10	Greenshld	GSR	0,15	0,15		170				
0,70	0,15	Grillia	GG	0,15	0,15		2000		1,20	0,1	
0,75	0,13	GrillB		0,21	0,20		50		1,20	0,2	
13,70	6,60	GulfCda	GOU	8,45	8,10	+0,05	1492		0,62	13,5	
4,84	3,95	GulfCda pf		4,15	4,12	-0,01	572	64			
4,50	1,75	HaemacureHAE		3,80	3,15	-0,33	974	-0,79			
15,50	7,75	HarmacPachRC		9,90	6,25		nt	-0,73			
15,75	6,70	Hartco	HTC	15,25	15,00	-0,10	202	1,2	0,91	16,6	
5,00	2,15	HavrSdC	HSC	2,60	2,50	+0,05	10		-0,88		
0,75	0,06	HebronFjd	HEF	0,21	0,20		718				
n 2,05	1,40	HelixHear	HCA	1,88	1,72	+0,01	12		0,18	27,5	
6,00	3,00	Hercou	HRC	5,00	4,65	-0,05	3247		0,18	27,5	
n 3,90	3,75	Hollingrpf	HFG	4,25	3,25		nt	72			
n 940	8,70	HollingrJpf		10,25	9,25		nt	76			
1	16,10	Hollingr un		16,10	14,50	+1,15	764	3,8	3,06	5,1	
3,20	1,75	Hubbard	HUB	2,15	1,96	+0,05	197	9,3	0,30	72	
38,00	25,65	HudsonBay	HBC	28,40	27,20	+0,85	2651	2,6	-1,18		
n 19,75	7,80	HudsonBayRV		10,00	9,25	-0,10	2787	3,9			

I/J											
750	2,56	IBEX Tech	IBT	3,10	3,10	-0,01	14		-0,50		
118,00	93,00	IFL Inv	IF	200,00	118,00		nt	8,9			
6,40	3,905	IFL Enrg	IFL	64,30	64,00	-0,20	1169	34	3,15	20,3	
16,90	11,10	IFL Inc A	IFAI	15,65	15,25	+0,10	231	1,7	0,99	15,8	
2,40	0,40	IFL Inc B	IFBI	0,50	0,40		nt	-0,22			
n 0,50	0,50	ITEC wTR		0,50	0,50		nt				
12,25	4,00	ITI Educ	ITK	9,05	8,50		529		0,07		
0,95	0,24	IconEgy	IOE	0,30	0,25	-0,01	138				
444	2,91	IdeaiMet	IDM	4,10	3,95	-0,15	275	4,0	0,47	8,5	
0,95	0,50	IglooVik	IVK	0,75	0,75	+0,05	15	5,3			
96,00	32,80	Imasco	IMS	54,40	53,00	-0,15	4012	2,5	3,40	15,9	
52,00	20,10	ImpOil	IMO	84,35	83,75	-0,20	1136	2,6	5,50	15,2	
27,50	20,15	ImpQuebrPqt		25,15	24,40	-0,25	380	1,3	1,12	15,7	
n 25,25	24,75	QuebrPqt		24,95	24,95		23	5,0			
n 1,25	0,75	Imutec	IMT	0,88	0,80	+0,13	35		-0,15		
51,45	21,40	Intac	N	27,65	25,00	+2,25	6561	0,50	-0,10		
56,95	42,00	IntcoPfc		42,75	42,75	+0,10	48	5,8			
34,00	15,20	IntcoVBN		18,50	17,60	+0,50	40	0,6			
n 4,50	0,90	Inmedia	IMD	1,10	1,00	-0,10	39				
9,65	4,75	Inmet	IMN	5,75	5,75	+0,65	3813	2,00			
n 0,20	0,01	InmetBwt		0,20	0,01		nt				
0,75	0,26	IntData	IDA	0,35	0,35		100		0,46	0,8	

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 6 mars 1998

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices and changes, including sections for A/B, LES GAGNANTS, LES PERDANTS, and LES PLUS ACTIFS.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices and changes, continuing from the first table.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices and changes, continuing from the first table.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Main table of stock prices and changes, continuing from the first table.

Advertisement for the Cadillac Catera, featuring a car image and text: 'Déjà une 2<sup>e</sup> année pour cette Cadillac créée en Allemagne pour 1998... 14 385\$\*... Utilisation 24 mois/40 000 km. taxes en sus. WILHELMY CHEVROLET • GEO • OLDSMOBILE • CADILLAC • LITE'.

Table with 10 columns: Compagnie, Vol. 00, Haut \$, Bas \$, Ferm. \$, Var. en \$, Var. en %.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$/ben., Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table with 15 columns: Haut, Bas, Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. It lists various stock indices and their performance.

Table of stock prices for companies like Empire EMP, Enbridge ENB, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like FuyuanBGR, GWS, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like Jannock, Jannock, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like Manfrance MFI, Major M, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like Exticare, FuyuanBGR, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like FuyuanBGR, GWS, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like Jannock, Jannock, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like Manfrance MFI, Major M, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like GLENT, GST, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like IMS, IMX, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like LGM, LGM, and others. Columns include stock name, price, and change.

Table of stock prices for companies like MCA, MCA, and others. Columns include stock name, price, and change.

Advertisement for FONOROLA Interurbain. Text: 'Nous construisons notre réseau de fibres optiques intercontinental le long du réseau ferroviaire canadien. Le passé et l'avenir cheminent ensemble!' Includes phone number 1 800 289-4357 and website www.fonorola.com.



INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 6 mars 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

Advertisement for Ford Explorer XLS 4x4, 4 doors, featuring a 359\$/mois financing option and listing dealerships.

Table of stock market data for various companies, including columns for stock symbol, price, change, and volume.

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for New York Stock Exchange, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc./ The Financial Post Revue de la semaine terminée le 6 mars 1998

Large table of stock market data for Nasdaq, organized into columns labeled A/B, I/J, K/L, M/N, Q/R, S/T, U/V, W/X, and Y/Z, with various stock symbols and their corresponding market data.



**INVESTIR**

**Résultats financiers**

**Résultats financiers**

Nombre de compagnies cette semaine : 130 Améliorations : 65 Détériorations : 57

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
AltaRex	(2 082)	(724)	(0,13)	(0,06)	432	38	3 m.	31-Déc-97
American Gem <sup>1</sup>	(4 678)	(2 172)	(0,29)	(0,24)	1 620	88	12 m.	31-Déc-97
Amisk (Corp. d'investissement)	(260)	(950)	n.d.	n.d.	170	95	3 m.	31-Déc-97
Amitecom Group	(1 990)	(3 083)	n.d.	n.d.	849	1 292	9 m.	31-Déc-97
Anadime	(1 348)	2 750	(0,16)	(0,33)	12 612	15 589	12 m.	31-Déc-97
Arcis	370	(989)	0,03	(0,10)	31 199	28 210	3 m.	31-Déc-97
Arthur-Jones	1 760	(1 315)	0,16	(0,14)	117 817	104 361	12 m.	31-Déc-97
AVVA Technology	2 200	300	0,05	0,01	11 700	2 340	12 m.	31-Déc-97
Azcar Technologies	(324) <sup>3</sup>	s.o.	(0,04)	s.o.	12 469	s.o.	9 m.	31-Déc-97
Banque CIBC	964	271	0,18	0,05	17 845	8 652	3 m.	31-Jan-98
Banque Laurentienne	2 601	1 383	0,47	0,28	53 973	19 200	9 m.	31-Jan-98
Banque Royale	(145)	(292)	n.d.	n.d.	464	162	3 m.	31-Déc-97
Barrington Petroleum	172	1 741	0,01	0,18	17 385	15 396	12 m.	31-Déc-97
Bedford Capital <sup>1</sup>	343 000 <sup>3</sup>	375 000	0,75	0,86	n.d.	n.d.	3 m.	31-Jan-98
Bema Gold <sup>1</sup>	16 587	15 497	0,73	0,67	102 753	103 892	3 m.	31-Jan-98
Beta Gold <sup>1</sup>	461 000	399 000	1,36	1,15	2 329 000	2 133 000	3 m.	31-Jan-98
Black Hawk	4 948	9 481	0,09	0,20	128 901	93 462	12 m.	31-Déc-97
Bowflex	(144)	1 272	(0,03)	0,20	452	2 287	6 m.	31-Déc-97
Brampton (Briques)	(437)	(1 400)	(0,01)	(0,02)	6 900	10 800	3 m.	31-Déc-97
Breakwater Resources	(5 900)	(2 700)	(0,07)	(0,06)	28 000	10 800	6 m.	31-Déc-97
Brigdon Resources	(8 912) <sup>3</sup>	(2 498) <sup>3</sup>	(0,11)	(0,02)	8 522	8 029	3 m.	31-Déc-97
Brocker Investment	(4 315) <sup>3</sup>	(4 083) <sup>3</sup>	(0,05)	(0,05)	32 977	17 512	12 m.	31-Déc-97
Cabano Kingsway	1 808	259	0,19	0,03	10 370	3 270	3 m.	31-Déc-97
Cadillac Fairview	3 599	1 159	0,38	0,13	28 409	11 664	12 m.	31-Déc-97
Canada Bread	2 026	1 169	0,18	0,11	9 487	7 846	3 m.	31-Déc-97
Canadian Occidental Pete	6 541 <sup>2</sup>	2 094 <sup>2</sup>	0,59	0,19	36 668	26 702	12 m.	31-Déc-97
Cangene Corp.	(3 200)	265	(0,05)	0,01	42 200	31 300	3 m.	31-Déc-97
Canop	(10 094) <sup>3</sup>	255	0,16	0,01	172 591	90 685	12 m.	31-Déc-97
Carma	146	961	0,01	0,07	2 672	3 471	9 m.	31-Déc-97
Char-Na-Ta	531	n.d.	0,05	n.d.	17 899	n.d.	3 m.	31-Déc-97
CHC Helicopter Corp.	833	586	0,07	0,06	52 942	37 431	9 m.	31-Déc-97
Cineplex Odeon Corp. <sup>1</sup>	101	(479)	0,01	(0,04)	30 827	25 624	3 m.	31-Jan-98
Claude Resources	1 338	(1 861)	0,07	(0,14)	97 675	80 755	9 m.	31-Jan-98
Clublink Corp.	16 481 <sup>3</sup>	10 957	0,22	0,18	191 620	158 580	3 m.	31-Jan-98
Contour Telecom	10 300	9 100	0,48	0,42	157 800	174 400	3 m.	27-Déc-97
Coreco	31 100 <sup>2</sup>	25 000	1,46	1,17	515 400	540 300	12 m.	31-Déc-97
Crestbrook Forest Products	139 000	47 000	0,11	0,34	465 000	382 000	3 m.	31-Déc-97
Crosskeys	139 000	190 000	1,02	1,40	1 681 000	1 362 000	12 m.	31-Déc-97
Cusac Gold	3 001	791	0,05	0,01	7 333	4 363	3 m.	31-Jan-98
CyberSurf	5 203	1 323	0,09	0,02	13 412	7 459	6 m.	31-Jan-98
Devo Industries	n.d.	n.d.	(0,05)	n.d.	191	n.d.	9 m.	31-Déc-97
Dexter Corp.	28 726 <sup>2</sup>	22 114 <sup>2</sup>	0,66	0,52	149 788	114 900	12 m.	31-Déc-97
Dynatronics	(1 775)	6 239	(0,44)	1,28	2 394	23 134	3 m.	30-Nov-97
Enpar Technologies	(10 636)	6 104	(2,64)	1,26	9 053	34 430	12 m.	30-Nov-97
Explosives	(1 600) <sup>2</sup>	(2 300)	(0,11)	(0,20)	71 300	75 400	3 m.	31-Jan-98
First Marathon	9 600 <sup>2</sup>	9 700	0,75	0,83	267 200	272 700	9 m.	31-Jan-98
Gineplex Odeon Corp. <sup>1</sup>	(42 431)	(9 885)	(0,24)	(0,06)	146 056	121 582	3 m.	31-Déc-97
Clublink Corp.	(62 067)	(31 082)	(0,35)	(0,19)	573 777	509 692	12 m.	31-Déc-97
Claude Resources	1 700	0	0,10	0,00	0	0	3 m.	31-Déc-97
Clublink Corp.	5 100	(1 700)	0,29	(0,11)	0	0	12 m.	31-Déc-97
Contour Telecom	327	394	0,01	0,04	8 552	3 597	3 m.	31-Déc-97
Coreco	4 904	1 900	0,40	0,20	35 277	22 459	12 m.	31-Déc-97
Crestbrook Forest Products	(28)	(184)	(0,01)	(0,04)	8 657	7 544	3 m.	31-Déc-97
Crosskeys	(675)	(314)	(0,11)	(0,06)	33 280	14 638	12 m.	31-Déc-97
Cusac Gold	1 064	966	0,14	0,13	4 015	3 826	3 m.	31-Déc-97
CyberSurf	3 208	2 200	0,43	0,33	14 674	12 218	12 m.	31-Déc-97
Crestbrook Forest Products	(2 448)	2 424	(0,16)	0,15	79 666	81 014	3 m.	31-Oct-97
Crosskeys	(382)	1 639	(0,02)	0,10	314 840	311 482	12 m.	31-Déc-97
Cusac Gold	1 283	407	0,07	0,03	6 063	9 872	3 m.	1-Fév-98
CyberSurf	3 146	(524)	0,19	(0,04)	27 538	14 226	9 m.	1-Fév-98
Devo Industries	(4 528) <sup>3</sup>	(349)	(0,22)	(0,02)	539	1 975	3 m.	31-Déc-97
Dexter Corp.	(7 746) <sup>3</sup>	1 829	(0,37)	0,10	3 147	10 964	12 m.	31-Déc-97
Dynatronics	(379)	(231)	(0,02)	(0,02)	909	426	6 m.	31-Déc-97
Devon Industries	1 026 <sup>2</sup>	666 <sup>2</sup>	0,08	0,05	7 498	6 913	12 m.	31-Déc-97
Devtek Corp.	2 535	2 319	0,13	0,13	106 794	103 223	3 m.	31-Jan-98
Doman Industries	4 878	4 239	0,26	0,24	201 950	210 221	6 m.	31-Jan-98
Dover Industries	(8 700)	(6 800)	(0,23)	(0,24)	169 900	184 300	3 m.	31-Déc-97
Dundee Bancorp	(2 300)	(49 100)	(0,16)	(1,53)	736 700	680 200	12 m.	31-Déc-97
Dylex	2 033 <sup>3</sup>	3 594	0,58	1,03	126 591	135 817	12 m.	31-Déc-97
Forest Hill	49 455	37 149	1,75	1,49	179 332	155 784	12 m.	31-Déc-97
Galaxy Entertainment	24 694 <sup>2</sup>	22 035 <sup>2</sup>	0,43	0,36	315 392	380 426	3 m.	31-Jan-98
Global Election	46 202 <sup>2</sup>	22 855 <sup>2</sup>	0,82	0,48	1 022 094	1 236 428	12 m.	31-Jan-98
GST Telecommunications	(2 215)	(3 392)	(0,19)	(0,32)	1 418	474	12 m.	31-Déc-97
Hammond Manufacturing	166 386 <sup>2</sup>	58 112 <sup>2</sup>	43,32	15,13	1 135 463	964 533	12 m.	31-Déc-97
Hars System	343	(687) <sup>3</sup>	0,04	n.d.	33 176	37 788	3 m.	31-Jan-98
Hollinger International <sup>1</sup>	810	(2 549) <sup>3</sup>	0,11	n.d.	70 074	74 299	6 m.	31-Jan-98
Id Biomedical	(101)	(45)	(0,01)	(0,01)	192	79	9 m.	31-Déc-97
Inex Pharmaceuticals	10 100	13 900	0,40	0,55	60 600	59 900	3 m.	31-Déc-97
Inter. Murex Technologies <sup>1</sup>	51 400	58 000	2,04	2,30	256 200	259 500	12 m.	31-Déc-97
Intertap Technologies	611	1 593	0,05	0,24	14 912	17 951	12 m.	31-Oct-97
ITC Education	(2 087)	(742)	(0,14)	(0,06)	1 145	171	3 m.	31-Déc-97
ITV Entertainment	1 100	(2 012)	0,07	n.d.	6 287	1 054	3 m.	31-Déc-97
Global Election	2 148	(1 044)	0,14	n.d.	11 370	5 745	6 m.	31-Déc-97
GST Telecommunications	(39 593)	(22 634)	(1,39)	(1,02)	36 258	23 217	3 m.	31-Déc-97
Hammond Manufacturing	(130 297)	(75 574)	(5,11)	(3,71)	119 008	57 997	12 m.	31-Déc-97
Hars System	1 285	1 114	0,11	0,10	42 130	36 442	3 m.	31-Déc-97
Hollinger International <sup>1</sup>	3 644	3 456	0,31	0,29	157 474	150 086	12 m.	31-Déc-97
Hong Kong Bank of Canada	124	80	0,01	0,00	2 139	1 786	3 m.	31-Déc-97
Id Biomedical	33 700	5 700	0,29	0,05	611 608	561 301	3 m.	31-Déc-97
Inex Pharmaceuticals	72 600	12 000	0,63	0,12	2 211 530	2 074 022	12 m.	31-Déc-97
Inter. Murex Technologies <sup>1</sup>	37 000	31 000	0,13	0,11	184 000	163 000	3 m.	31-Jan-98
ITV Entertainment	(2 415)	(1 493)	(0,17)	(0,11)	148	267	3 m.	31-Déc-97
ITC Education	(6 285)	(4 264)	(0,45)	(0,31)	515	808	9 m.	31-Déc-97
Id Biomedical	(2 391)	(1 560)	(0,24)	(0,16)	323	771	3 m.	31-Déc-97
Inex Pharmaceuticals	(9 208)	(4 631)	(0,94)	(0,54)	1 609	3 376	12 m.	31-Déc-97
Inter. Murex Technologies <sup>1</sup>	2 751	1 840	0,16	0,11	25 817	25 560	3 m.	31-Déc-97
Intertap Technologies	9 064	1 849	0,52	0,11	106 132	100 851	12 m.	31-Déc-97
ITC Education	(473)	(1 042)	(0,01)	(0,73)	4 192	1 903	3 m.	31-Déc-97
ITV Entertainment	1 013	s.o.	0,02	s.o.	20 492	s.o.	12 m.	31-Déc-97
ITC Education	505	(849)	0,05	(0,12)	6 557	2 244	3 m.	31-Jan-98
Ivaco	31 681	2 580	0,50	(0,46)	1 193 244	1 222 054	12 m.	31-Déc-97
Jetform	2 856	1 627	0,17	0,11	28 579	22 337	3 m.	31-Jan-98
Le Print Express	5 673	(147 323) <sup>3</sup>	0,34	(10,19)	78 702	55 786	9 m.	31-Jan-98
LionOre Mining <sup>1</sup>	(290)	113	(0,03)	0,01	3 479	2 767	6 m.	31-Déc-97
Lions Gate	(571)	(501)	(0,03)	(0,05)	781	122	3 m.	31-Déc-97
Loewen Group	(2 312)	(1 100)	(0,11)	(0,12)	1 084	250	12 m.	31-Déc-97
Magin Energy	(76 965)	1 312	(0,66)	0,03	12 871	0	3 m.	31-Déc-97
Magnesium	(78 667)	873	(0,82)	0,02	39 662	0	12 m.	31-Déc-97
Magnesium	232	s.o.	0,01	s.o.	15 965	s.o.	3 m.	31-Déc-97
Magnesium	6	s.o.	0,00	s.o.	38 638	s.o.	9 m.	31-Déc-97
Magnesium	31 256	7 839	0,42	0,13	289 618	260 692	3 m.	31-Déc-97
Magnesium	33 195 <sup>3</sup>	55 032 <sup>2</sup>	0,49	0,97	1 114 099	908 385	12 m.	31-Déc-97
Magnesium	1 089	1 628	0,02	0,06	12 495	3 717	3 m.	31-Déc-97
Magnesium	1 876	2 023	0,05	0,14	36 709	5 840	12 m.	31-Déc-97

**Résultats financiers**

Nombre de compagnies cette semaine : 130 Améliorations : 65 Détériorations : 57

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts	
-----------	-------------------------------------	--	--	--	---------------	--

# Coreco enregistre une année record

Renée Claude  
Simard

Le concepteur de logiciels et de matériel informatique pour la vision artificielle Coreco (Mtl, CRC, 10,10 \$), de Montréal, a dégagé des résultats records

pour l'exercice 1997.

Le bénéfice net a bondi de 45,8 % par rapport à 1996 pour s'établir à 3,2 M\$ (0,43 \$ l'action). Le chiffre d'affaires a progressé de 20 % à 14,7 M\$.

« Le bénéfice net par action est conforme à nos prévi-

sions. Malgré un chiffre d'affaires inférieur à nos attentes, la société a réussi à dégager une marge de 65,2 % », indique Kevin Goheen, analyste chez Valeurs mobilières Yorkton. La société a accru sa marge pour un cinquième trimestre consécutif.

L'analyste recommande chaudement l'achat du titre en vue d'un cours cible de 15,50 \$ d'ici 12 à 18 mois. M. Goheen pourrait réviser à la hausse ses prévisions de bénéfice par action de 0,49 \$ en 1998 et de 0,66 \$ en 1999 en raison de la performance de la société en 1997 et de ses nouveaux produits.

« Grâce à nos investissements en recherche et développement au cours du dernier exercice, ainsi qu'à l'acquisition d'une nouvelle technologie dans le domaine des logiciels, Coreco est en mesure d'offrir aux constructeurs de matériel d'origine (OEM) une solution complète en matière de développement », affirme Keith A. Reuben, président et chef de la direction de Coreco.

« Les processeurs Cobra et Python augmentent de plus de 20 fois la capacité de traitement de nos produits et nous permettront de pénétrer de nouveaux marchés en 1998. »

Coreco fabrique surtout des cartes de traitement de l'image qui, insérées dans un ordinateur, permettent de capter et d'analyser des images à très grande vitesse. ■

## Cabano Kingsway a meilleure mine

La société de transport de marchandises Cabano Kingsway (Mtl, KBN, 1,50 \$) est sortie du rouge au troisième trimestre terminé le 3 janvier 1998.

« Nous sommes maintenant en bonne position pour profiter des occasions d'affaires qui pourraient se présenter, en l'occurrence d'éventuelles expansions ou des acquisitions », indique Alain Bédard, président et chef de la direction de la société.

« Outre l'amélioration de notre rentabilité, nous avons complété avec succès une émission d'actions et nous avons conclu une nouvelle entente de crédit. »

La société a dégagé au troisième trimestre un bénéfice net de 101 000 \$, ou 0,01 \$ l'action, comparativement à une perte de 479 000 \$ (0,04 \$ l'action) en 1997.

« Pour la troisième fois en autant de trimestres, Cabano Kingsway affiche des résultats positifs, souligne M. Bédard. Nous poursuivons la mise en oeuvre de notre plan d'action en vue d'accroître la rentabilité de l'entreprise. »

La société mise sur l'augmentation de son volume d'affaires et sur la réduction des coûts pour accroître sa rentabilité.

Le chiffre d'affaires du trimestre a progressé de 20,3 % à 30,8 M\$. Les ventes de la période de neuf mois se sont accrues de 21 % à 97,7 M\$.

L'acquisition de Thompson's Transfer, en avril 1997, et de Transport Super Rapide, en septembre 1997, a contribué pour environ 55 % de l'augmentation du chiffre d'affaires. (RCS) ■

## Déclarations de dividendes

- **APF Energy** : div. mensuel de 0,12 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- **Banque CIBC** : div. trim. de 0,30 \$ payable le 28 avril aux actionnaires inscrits le 27 mars.
- **Banque Laurentienne** : div. trim. de 0,23 \$ payable le 1er mai aux actionnaires inscrits le 1er avril.
- **Banque Royale** : div. trim. de 0,42 \$ payable le 22 mai aux actionnaires inscrits le 24 avril.
- **BCE** : div. trim. de 0,34 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 13 mars.
- **BC Gas Utility** : div. trim. de 0,395 \$ payable le 30 avril aux actionnaires inscrits le 15 avril.
- **Camco** : div. annuel de 0,16 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- **Canada Bread** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 2 avril aux actionnaires inscrits le 16 mars.
- **Canada Trust Income** : div. trim. de 0,0535 \$ payable le 20 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- **Canadian Occidental Petroleum** : div. trim. de 0,075 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- **Devjo** : div. de 0,05 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **Dover** : div. trim. de 0,15 \$ payable le 1er juin aux actionnaires inscrits le 8 mai.
- **Drayton Valley** : div. de 0,288 \$ payable le 23 février aux actionnaires inscrits le 23 février.
- **E-Canada Trust** : div. trim. de 0,0535 \$ payable le 20 mai aux actionnaires inscrits le 30 avril.
- **E-L Financial** : div. trim. de 0,125 \$ payable le 17 avril aux actionnaires inscrits le 3 avril.
- **Enermark Income Fund** : div. mensuel de 0,075 \$ payable le 20 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- **First Marathon** : div. de 0,135 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **George Weston** : hausse du div. trim. de 0,25 \$ à 0,30 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- **Harris Steel** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 30 mars aux actionnaires inscrits le 16 mars.
- **Jannock** : div. trim. de 0,125 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 3 mars.
- **Loblaw** : hausse du div. trim. de 0,04 \$ à 0,05 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- **MDS** : div. trim. de 0,05 \$ l'action A et div. de 0,05625 \$ l'action B payables le 1er avril aux actionnaires inscrits le 12 mars.
- **MIC Mortgage** : div. trim. de 0,026 \$ et 0,17 \$ payables le 31 mars aux actionnaires inscrits le 20 mars.
- **Monarch Development** : div. trim. de 0,025 \$ payable le 24 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- **MTC Mortgage** : div. trim. de 0,17 \$ et div. spécial de 0,026 \$ payables le 31 mars aux actionnaires inscrits le 20 mars.
- **PanCanadian Petroleum** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 13 mars.
- **Royal Host REIT** : hausse du div. mensuel de 0,06 \$ à 0,07 \$ payable le 17 mars aux actionnaires inscrits le 11 mars.
- **Samuel Manu-Tech** : div. trim. de 0,08 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **SCI Income Trust** : div. trim. de 0,30 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **Shaw Industries** : hausse du div. semestriel de 0,09075 \$ à 0,11 \$ l'action A et hausse du div. semestriel de 0,0825 \$ à 0,10 \$ l'action B payables le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **Southam** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 16 mars aux actionnaires inscrits le 6 mars.
- **Sun Media** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.
- **Torstar** : div. trim. de 0,26 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 16 mars.
- **Trimac** : div. trim. de 0,08 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 13 mars.
- **United** : div. trim. de 0,20 \$ payable le 15 mai aux actionnaires inscrits le 1er mai.
- **United** : div. spécial de 0,99 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- **Utility** : div. mensuel de 0,125 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 17 mars.
- **Versacold** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 31 mars actionnaires inscrits le 11 mars.
- **Westcoast Energy** : div. trim. de 0,31 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 6 mars.
- **Western Star Trucks** : div. trim. de 0,10 \$ payable le 31 mars aux actionnaires inscrits le 23 mars.
- **Westfair Foods** : div. trim. de 0,50 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 13 mars.
- **Westrock Energy Income Fund I** : div. mensuel de 0,0650 \$ payable le 20 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- **Westrock Energy Income Fund II** : div. mensuel de 0,06 \$ payable le 20 mars aux actionnaires inscrits le 10 mars.
- **World Strategic Yield** : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 16 mars aux actionnaires inscrits le 11 mars.
- **YMG Capital** : div. trim. initial de 0,05 \$ payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 13 mars.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586

## Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de janvier 1998.

# Janvier 1998

**AON CONSULTING**  
Jean-Pierre Provencher  
Président du conseil

**L'ASSOCIATION DES COURTIERES  
D'ASSURANCES DE LA PROVINCE  
DE QUÉBEC**  
Paul-André Simard, C. d'A. Ass.  
Président

**BLC VALEURS MOBILIÈRES**  
Stéphan Laforest  
Stéphane Lagué  
Conseillers en placement

**BCE**  
Pierre N. Lessard  
Vice-président et trésorier  
de la Société

**BELL CANADA**  
P. André Aubin  
Vice-président exécutif,  
Bell Canada et président, Québec  
John W. Sheridan  
Vice-président exécutif  
Bell Canada et président, Ontario  
Guy Marier  
Vice-président exécutif -  
exploitation

**Terence J. Jarman**  
Vice-président exécutif -  
développement de l'entreprise  
**David A. Southwell**  
Vice-président exécutif - réseaux  
Bell et chef du développement  
technologique  
**James E. Tobin**  
Vice-président exécutif -  
Bell Canada  
et président, Bell Emergis

**BELL CANADA INTERNATIONAL**  
Louis A. Tanguay  
Président et chef de l'exploitation

**CARLSON WAGONLIT TRAVEL**  
Didier Rabette, MBA  
Directeur, développement des  
affaires pour le Québec

**CBC RADIO-CANADA**  
Marcel Pépin  
Ombudsman des services  
français de Radio-Canada

**LA CORPORATION DES MAÎTRES  
ÉLECTRICIENS DU QUÉBEC**  
Michel Beauvais  
Président provincial 1998

**COUCHE TARD**  
Stéphane Gonthier  
Vice-président affaires juridiques,  
opérations pétrolières et secré-  
taire  
de la société

**DAISHOWA**  
Jacques Leboeuf  
Directeur des Affaires  
commerciales

**DANKA**  
Yvon Husereau  
Vice-président régional  
Est du Canada

**GROUPE DORCHESTER  
SAINT-DAMASE**  
André Forcier  
Vice-président exécutif et  
directeur général

**LE GROUPE DUBEAU**  
Gaétan Plante  
Président et chef de l'exploitation  
de la société

**G.I.E. TECHNOLOGIES**  
Livi Bursanescu  
Vice-président

**GRAYBEC CALC INC.**  
Serge Roberge, ing.  
Directeur de l'usine de Bedford  
André Lauzon, ing.  
Surintendant de l'usine de Joliette

**GROUPE-CONSEIL AON**  
Robert R. Braun  
Président,  
AON Consulting Inc., Canada  
Louis P. Gagnon  
Président,  
Groupe-Conseil AON Inc., Québec

**GROUPE INFORMISSION**  
Jim Johnson  
Vice-président,  
relations stratégiques  
Michel Lamontagne  
Vice-président, produits RECYC  
René Archambault  
Vice-président, télécommunica-  
tion  
Claude Doré  
Vice-président,  
administration et finances

**LEGAULT-JOLY AVOCATS**  
Me Marc Legault,  
Me James S. Fisher,  
Me Stéphane Saintonge  
Associés

**McMASTER MEIGHEN AVOCATS**  
Christian Gilbert  
Associé  
Jacques S. Darche  
Alexis-Pierre Bergeron  
Associé  
Marie-Josée Parent  
François Rioux  
Associé

**MONDEX**  
Johanne De Laurentiis  
Première présidente

**NAV CANADA**  
Donald Ingham  
Vice-président, Planification  
intégrée et relations commerciales

**PÉTRMONT**  
Jacques Beauchamp  
Président et chef de l'exploitation

**PROCREA BIOSCIENCE INC.**  
Dr Patrice Hugo  
Vice-président,  
Recherche Scientifique

**PRODUCTIVITY POINT  
INTERNATIONAL**  
Marie-Félicité Gignac Eddy,  
BA, MA.  
Directrice des ventes

**RMA**  
Louis Larivière  
Président du conseil  
d'administration  
Patricia Curadeau-Grou  
Vice-présidente du conseil

**ST-HUBERT**  
Jocelyn Tremblay  
Membre du Conseil  
d'administration de l'entreprise

**LES PLACEMENTS T.A.L. LTÉE**  
Tomasz J.A. Nowicki, c.f.a.  
Vice-président,  
actions canadiennes

**TÉLÉ QUÉBEC**  
Mario Clément  
Directeur général de la  
programmation de Télé-Québec

**UNIBOARD CANADA INC.**  
Jules Vallières  
Vice-président,  
Ventes et Marketing,  
division Plancher

# Nouvelle acquisition pour Cognicase

Stéphanie  
Grammond

Le consultant montréalais en informatique **Cognicase** (Nasdaq, *COGIF*, 20,88 \$ US) achètera les ressources de conversion à l'an 2000 de la division de Mont-

réal de **SHL Systemhouse**, le bras des technologies de l'information du géant des télécommunications **MCI** (Nasdaq, *MCIC*, 47,31 \$ US). **Systemhouse**, qui détient 18,5 % de **Cognicase** depuis 1996, pourra se concentrer sur ses activités de consulta-

tion de haut niveau liées au problème de l'an 2000, tout en bénéficiant des outils de pointe de **Cognicase**.

La firme **Groome Capital** estime que la transaction d'environ 1 M\$ ajoutera 10,7 M\$ aux revenus de **Cognicase** d'ici 12 mois. Elle re-

commande fortement l'achat du titre en vue d'un prix cible de 28,50 \$ US d'ici 12 mois. Elle croit que **Cognicase** portera ses revenus à 41,4 M\$ en 1998 et à 75,8 M\$ en 1999, et son bénéfice pleinement dilué par action à 0,45 \$ en 1998 et à 0,87 \$ en 1999. ■

## Contrat de 42 M\$ pour SR Telecom

**SR Telecom** (Mtl, *SRX*, 6,85 \$) a décroché un contrat majeur de 42 M\$ du **Bureau municipal des projets en télécommunication**, lié au ministère des **Transports** des Philippines. Le contrat porte sur la fourniture de réseaux de téléphonie rurale. Le projet sera mené à terme dans une période de deux ans. (SG) ■

## La Banque Royale fait une percée dans Internet

La **Banque Royale du Canada** (Mtl, *RY*, 83 \$) acquerra la **Security First Network Bank** (SFNB) d'Atlanta, la première banque qui a lancé des services bancaires et des services de gestion financière dans Internet.

L'actif bancaire et les créances de la SFNB se composent de 54,7 M\$ US de dépôts, de 14,3 M\$ US de prêts personnels et de 46,5 M\$ US de valeurs mobilières.

La Royale prendra également un intérêt dans **Security First Holding**, qui sera actionnaire majoritaire de **Security First Technologies**, un concepteur de logiciels qui fournit des programmes pour les opérations bancaires sur le Web. L'ensemble de la transaction, évaluée à 29 M\$, sera conclue l'été prochain. (SG) ■

## Shirmax : hausse des ventes

En février, **Les Modes Shirmax** (Mtl, *SHX*, 4,25 \$) ont enregistré des ventes de 8,3 M\$, soit une augmentation de 33 % par rapport à février 1997. Sur une base de magasins comparables, les ventes de Shirmax ont gagné 23,6 %.

Shirmax est le plus important détaillant de vêtements de maternité et pour les dames de taille forte au Canada. Son réseau compte 136 boutiques. (SG) ■

## Émission de 53,7 M\$ pour la Laurentienne

Quatre mois après la remise en marché du bloc de 10,4 M d'actions ordinaires de la **Société financière Desjardins-Laurentienne** (Mtl, *DJN.A*, 18,75 \$), à 25,50 \$ chacune, la **Banque Laurentienne** (Mtl, *LB*, 28,95 \$) propose son propre appel public à l'épargne. Le placement consiste en l'émission de 2 M d'actions ordinaires, au prix de 28,65 \$. Le produit de 53,7 M\$ servira à des fins bancaires générales. (RB) ■

# Lemust!

- a u r é v e i l

**CFGL105.7FM**  
le son actuel

Rejoignez les décideurs avec le

dossier spécial

LES **AFFAIRES**

**FORMATION  
DES CADRES**



date de parution : 4 avril 1998

Pour informations : (514) 392-9000

# Immobilier

LES AFFAIRES

## ● 5 M\$ investit dans un nouveau complexe de restauration au centre-ville

Un nouvel investissement de 5 M\$ vient confirmer que le centre-ville de Montréal reprend peu à peu vie. Il s'agit d'un nouveau complexe de restauration situé sur la rue Peel. Ouverture prévue cet été p. 94

# Les baby-boomers poussent les dépenses en rénovation vers de nouveaux sommets

Stéphane Labrèche

La rénovation est à la mode, à tel point que ce marché est maintenant deux fois plus important que celui de la construction neuve, révèle la Société Canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Depuis le début de la décen-

nie, les dépenses dans ce secteur augmentent à un rythme impressionnant. Cette année, elles atteindront plus de six milliards de dollars au Québec.

Les dommages causés par le verglas auront certainement un impact positif, mais il n'en demeure pas moins que le marché de la rénovation est en forte croissance. Le nom-

bre de magazines et d'émissions de télévision qui s'y consacrent le prouve bien.

Et contrairement à ce qu'on pourrait penser, le vieillissement du parc immobilier a peu à voir avec le phénomène. « Les logements récemment construits ont même une plus forte chance d'être rénovés que ceux construits avant 1920 », écrit la SCHL.

■ Cette année, les dépenses dans le secteur de la rénovation atteindront plus de six milliards de dollars au Québec.

« Seulement 28,5 % des ménages ont entrepris des travaux de rénovation par nécessité, parce que le logement est vieux ou en désuétude physique », précise-t-on dans le document.

### L'effet des baby-boomers

En fait, ceux qui rénovent le font davantage pour améliorer leur qualité de vie et répondre à leurs besoins et leurs préférences en matière d'habitation. La SCHL indique d'ailleurs que les consommateurs âgés de 35 à 50 ans sont ceux qui rénovent le plus. L'enquête de l'organisme fédéral révèle que près de deux personnes sur trois dans ce groupe d'âge estiment être des « rénovateurs ».

« La rénovation dépend davantage de la situation socio-démographique des résidents que de l'état physique de leur demeure », rappelle la SCHL. Anh Trinh, conseiller spécial à la SCHL, n'est pas surpris par ces résultats : « La génération des baby-

## Sondage : quoi rénovier

Les types de travaux	Taux de réponse	Coût moyen
Réparations et entretien	85,2 %	662 \$
Ajouts, agrandissement et aménagements paysagers	34,2 %	3 000 \$
Remplacements et nouvelles installations d'équipement	28,9 %	2 363 \$
Rénovations, modification et améliorations	28,3 %	3 724 \$

## Pourquoi rénovier

Rendre plus attrayant/moderne	55,9 %
Entretien général/rafraîchir	39,8 %
Régler les problèmes/bris	39,3 %
Nécessaire/par besoin/vieux	28,5 %

Source : SCHL

Tableau : LES AFFAIRES

## Les professionnels de la rénovation en profitent peu

Les professionnels de la réno ne profitent pas beaucoup de l'accroissement des dépenses en rénovation, indique l'étude de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Plus précisément, les trois quarts des travaux sont effectués sans l'aide de professionnels. Cette statistique pourrait être acceptable s'il ne s'agissait que de peinture ou de réparation mineure, mais ce n'est pas le cas.

En effet, indique la SCHL, le recours aux professionnels n'est que de 24,1 % pour les travaux majeurs, tels les ajouts et les agrandissements, et de 30,7 % pour les modifica-

tions à la propriété.

Consciente du problème, l'Association provinciale des constructeurs en habitation du Québec (APCHQ) s'est donné le mandat de mieux structurer l'industrie. « Il est important que l'APCHQ se positionne pour que les professionnels soient reconnus comme tels », affirme Hugh Ward, directeur du service rénovation.

Le problème, c'est que cette activité est souvent perçue comme un loisir. « Les consommateurs sont de plus en plus exposés à la rénovation, ils y prennent goût », indique Anh Trinh, conseiller spécial à la SCHL. (SL) ■



# Carrefour

# LES AFFAIRES

## Index des rubriques

### Franchises

page 90

### Occasions d'affaires

pages 90, 91 et 92  
Agents manufacturiers demandés

**Associés demandés**  
À vendre divers  
Avis divers  
Bateaux et voiliers  
Billets hockey et spectacles  
Commerces  
Distributeurs demandés  
Divers  
Echanges  
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 motorisés  
Voyages d'affaires

### Immobilier commercial

pages 92 et 93

Abris fiscaux  
Bureaux à louer  
Condos commerciaux  
Construction  
Entrepôts à louer  
Espaces à bureaux demandés

**Espaces commerciaux**  
à louer  
Espaces industriels à louer  
Financement  
Gestion immobilière  
Hors frontières  
Immeubles à revenus  
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer  
Immeubles industriels à louer  
Immeubles industriels à vendre

**Investissements**  
On demande à louer  
Terrains  
Transactions immobilières diverses

### Immobilier résidentiel

page 93  
Appartements de luxe à louer

**À louer divers**  
Cantons de l'Est  
Condos à louer  
Condos à vendre  
Condos vacances  
Chalets  
Co-propriétés  
Développements résidentiels  
Domaines  
Fermes  
Hors-frontières  
Laurentides  
Maisons de campagne

**Propriétés à louer**  
Propriétés à revenus  
Région de Québec  
Résidences  
Résidences de prestige  
Terrains résidentiels

### Pour publication

(514) 392-7782

Jours de tombée:  
Lundi avant 17h00  
Interurbain sans frais:  
Tél: 1-800-361-7210  
Fax: (514) 392-4723

## Franchises

### OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES CONCESSIONS DISPONIBLES

#### POURQUOI

développer sa propre chaîne de télévision en circuit fermé?

- ▶ Pas d'inventaire
- ▶ Pas de local
- ▶ Pas de personnel
- ▶ Potentiel de revenu très appréciable

#### NOUS VOUS OFFRONS:

- ✓ Formation et support
- ✓ Mise en marché
- ✓ Un concept simple et unique
- ✓ Soutien technique du réseau informatique

Investissement à partir de 55 000 \$  
Financement possible



Leader en Communications  
Pour plus d'informations sur l'exploitation d'une concession, communiquez avec:  
Catherine Souleau-Lestage  
**1-800-847-7207**

## UNIGLOBE

### Opportunités d'affaires Agences de voyages à vendre

Plus de 1200 agences franchisées à travers le monde.  
Clé en main, aucune expérience requise.  
Excellent rendement sur investissement.

(514) 393-8950

sans frais: 1-800-590-4111



L'avenir  
ça compte!

### ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE

30 ans d'expérience et 400 cabinets en Amérique du Nord, 36 cabinets au Québec

- Programme marketing efficace
- Service de soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Méthodes de travail éprouvées
- Progiciels performants taillés sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett  
**(514) 733-5400**  
**1-888-PADGETT**

## Franchises à vendre?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition...  
... nos lecteurs consultent la section Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.

pour info contactez notre service de publicité au:  
**(514) 392-9000**

GE • DÉMARRAGE • DÉMAR  
FINANCEMENT • FINANCEM  
ONS • INNOVATIONS • INN  
• NOUVELLES • NOUVEL  
GIES • TECHNOLOGIES • TECH

à lire  
dans

LE  
MAGAZINE  
PME

## SUBWAY

LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHS ET SALADES AU MONDE

- ✓ 12 900 restaurants dans 59 pays dont 190 au Québec
- ✓ Un investissement initial de 40 000 \$
- ✓ Un programme complet de formation
- ✓ Un soutien permanent
- ✓ Un concept simple

### Nouvelles franchises et franchises déjà en exploitation disponibles

Pour obtenir de l'INFORMATION, composez:  
**(800) 888-4848 - USA** ou  
**(514) 939-1171 - Montréal**



Pain frais du jour

## SERVICE DE PAIE

- Dépôts directs
- T-4, Relevé 1
- Rapports de paie
- Remises mensuelles

### NOUVELLE TECHNOLOGIE SUR WINDOWS

- Formation continue
- Support au démarrage
- Mise de fonds totale 30 000 \$

20 ANS D'EXPERTISE DANS LE SERVICE DE PAIE



INFO:  
Richard Déziel  
(514) 687-8855  
1-800-361-8771

455, boul. Cartier Ouest  
Laval (Québec) H7N 2L7

## "la dolce vita" enfin à votre portée!

Pour la première fois au Canada, la maison **Moda Italia Diffusion** vous offre une occasion sans précédent de vous joindre à elle grâce à une boutique franchisée d'articles de mode féminine exclusifs importés d'Italie (Bureau au Canada).

#### Avantages offerts:

- Soutien complet
- Fonds de démarrage
- Articles de mode conçus et fabriqués en Italie
- Vêtements provenant directement du manufacturier
- Autonomie complète
- Aucuns droits d'affiliation
- Formation en informatique
- Aide à la comptabilité
- Formation en techniques de vente
- Décoration du magasin
- Et plus encore...

Pour tous renseignements, appelez  
**M. Governale**, au  
cell.: (514) 236-8129 bur.: (514) 392-0505  
fax: (514) 392-1211



LA BOUTIQUE DE LA DISTINCTION

## Occasions d'affaires

### Entreprises à vendre

#### MERVEILLEUSE RÉSIDENCE POUR PERSONNES AGÉES DANS LES LAURENTIDES

Avec vue splendide. Capacité de 60 personnes avec système de sécurité, arrosage et ascenseur. Grand potentiel! Nécessite propriétaire ambitieux et énergique. Conditions disponibles.

André Dubois c.a. (514) 345-8300

#### PME à vendre

- Pré-impresion, composition vol. 900 K\$+, net 50 000 \$+.
- Sport, grossiste articles et accessoires, vol. 1,2 M\$ achat ou partenariat pour développer les ventes.
- Transport longue distance vol. 4,6 M\$, net 150 000 \$+ comptant requis : 400 000 \$+.

Dossiers confidentiels.  
**Daniel Chartrand et Associés**  
Conseillers en transactions et développement d'entreprises  
(514) 923-3535 Mt (514) 990-0192

#### EN PLEIN COEUR DE STE-AGATHE SUR LE LAC DES SABLES DEPUIS 1974

«CROISIÈRES ALOUETTE»  
Avec équipement. Clientèle établie et réservations pour saison 98. Également clientèle en développement, tourisme international. Doit vendre.  
Pour info: (514) 898-1917

**OCCASIONS D'AFFAIRES**  
«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»  
M. Normand Choinière, Royal LePage

### Investisseurs demandés

#### U.S.A. INVESTISSEURS Partenaires actifs

Opportunités sérieuses  
(561) 776-0705  
Fax. (561) 776-0507

#### RECHERCHONS FINANCEMENTS PME

Agro-tourisme et distribution, aussi commandes de 20 000 à 150 000 \$ pour sport automobile (visibilité Canada-U.S.A.)  
(514) 446-6294

#### OFFRES DE SERVICES

#### Diplômée universitaire en espagnol

Expérience en commerce international et traduction, travaillerait auprès d'un consultant en commerce international ou relations internationales. Très dynamique.  
Marie  
(514) 854-2609

**ENTREPRISES DEMANDÉES**  
«Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre.»  
M. Daniel Chartrand

#### INVESTISSEURS DEMANDÉS

Projet d'envergure internationale  
Carl Talbot  
(418) 650-6319

#### Compagnie en haute technologie

Fondée depuis 5 ans, recherche actionnaire privé (ingénieur en électrique ou homme d'affaires), pour investissement de 200 000 \$ et +.  
On appelle au  
(514) 971-5393 ou  
(418) 688-5337

#### TRAITEMENT DE TEXTE

Pour PME de la Rive-Nord. Offre mes services pour tous les travaux sur traitement de texte. 18 ans d'expérience.  
(514) 961-9971  
TRAITEMENT DE TEXTE C.D.L

**ABSOLUMENT EXCLUSIF  
AU QUÉBEC**  
Concept tout à fait nouveau et à point avec le viage ambulatoire qui touche à la santé. Nous sommes un bureau de consultants en droit orthopédique et médical. Entreprise en pleine expansion est à la recherche d'un administrateur désirant investir temps et argent, tout en se construisant un placement très rentable.  
S'adresser à Michel Vaugeois:  
tél.: (514) 725-7979  
ou sans frais au 888-832-7979  
fax: (514) 725-6237

## Occasions d'affaires

### Partenaires

#### ÉCOLE DE PILOTAGE - DELTA MOTORISÉ

Certifiée par **TRANSPORT CANADA**  
Sérieux potentiel pour partenaire actif ou silencieux.  
Écrire à: SPIRITS UP  
CP 1031, Mont-Tremblant  
(Québec) JOT 1Z0

#### ABSOLUMENT EXCLUSIF AU QUÉBEC

Concept tout à fait nouveau et à point avec le viage ambulatoire qui touche à la santé. Nous sommes un bureau de consultants en droit orthopédique et médical. Entreprise en pleine expansion est à la recherche d'un administrateur désirant investir temps et argent, tout en se construisant un placement très rentable.  
S'adresser à Michel Vaugeois:  
tél.: (514) 725-7979  
ou sans frais au 888-832-7979  
fax: (514) 725-6237

#### Pied-à-terre

Avec revenu, Atenas, Costa-Rica. Ferme agro-touristique; résidences locales sur ferme à café en production + développement résidentiel. Sommes 7 associés sur 10. Participation de 10%. 35 000 \$ US.  
(819) 536-9336 ou 0 11 506 380 3252  
www.destinationcostarica.com  
donapell@marche.com

### Services financiers

#### PRÊT RAPIDE

Si vous avez des REER OU CRI. Prêt 5 000\$ et plus. Acceptation par téléphone. Aucun frais de dossier. Intérêt 6%.  
(514) 594-7523

#### VOUS AVEZ DES REER OU DES CRI.


Prêts à partir de 5 000 \$, aucuns frais de dossier et de mandat. Intérêt très bas.  
Acceptation par téléphone au  
(514) 929-3088 ou  
Ext: 1-800-657-4652

✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

# ✓ Occasions d'affaires

## ✓ Commerces

<b>POUR INVESTISSEUR SÉRIEUR</b> Grande propriété de 150 000 pi ca. Près de Trois-Rivières. Situation unique sur la rive du St-Laurent. Possibilités: auberge, centre de santé ou d'hébergement, etc. 16 c. à c. et habitation privée. Prix: 890 000 \$ négociable. (819) 373-9547	<b>ÉRABLIÈRE</b> 1000 entailles, 25 arpents, salle de réception de 250 places, cuisine tout équipée. (514) 373-3927	<b>HÔTEL MOTEL</b> Rive sud Québec, 5 min des ponts, 30 c.c., renové à neuf. Logement pour proprio. Restaurant et bar salon. Potentiel énorme. Jacques: (418) 872-1488 Invest. sérieux	<b>ST-HUBERT - DÉPANNEUR</b> avec bâtisse 67x70 pi ca., terrain 90x167 pi ca., très bien situé, 375 000 \$. Jean-Pierre Landry, agent immobilier (514)678-3150	<b>Région de Québec</b> Entreprise de distribution de boulons et d'écrous. Clientèle établie, personnel motivé, potentiel énorme. Mme Girard, (418) 849-0643	<b>BOUTIQUE DE LAINE À VENDRE</b> Rive sud, avec clientèle fidèle depuis 20 ans. Cause maladie. Demander Suzanne au (514) 349-0696 après 4h.	<b>CENTRE COMMERCIAL NELSON</b> Salon de coiffure (418) 653-4115	
<b>Boutique de cartes et cadeaux</b> Bien située (centre d'achat). Etablie depuis 15 ans. Cause: retraite. (514) 252-5434. Laissez message, réponse assurée.	<b>ESTRIE - SUTTON</b> Très beau restaurant, équipement. Neuf. 40 places, terrasse 20 places. Idéal pour chef exploitant. Bon emplacement. Tél.: (514) 243-1044 (répondeur)	<b>Commerce</b> Vente, service et réparations de véhicules récréatifs et utilitaires (marques réputées). Etabli depuis 30 ans. À 40 min de Montréal. Chiffre d'affaires + 2 M \$ (514) 381-3506, soir et fin de semaine	<b>À VENDRE BEAUCE</b> Rona quincailler 2400 pi ca., Dépanneur 2000 pi ca., plus garage, matériaux ainsi que loyer. (418) 483-5344	<b>PÉPINIÈRE CENTRE JARDIN</b> À 40 min de Montréal avec résidence moderne. Terre 12 hectares, érablière, jardin de démonstration. Formation par vendeur si désiré. Pas d'agent. (514) 836-7735	<b>MINI-GOLF BLAINVILLE</b> Excellente opportunité d'affaire, équipements inclus, tout récent, sortie 23 Aut. 15, plus qu'une aubaine!!! 55 000 \$ (514) 867-8658	 Rive sud de Montréal, très bien situé. (514) 892-4146	<b>OCCASION D'AFFAIRES UNIQUE</b> Si vous faites ou connaissez le marketing de réseau, écoutez le message! Demandez Laurent (514) 350-3532. RÉSULTATS GARANTIS.
<b>CHARLEVOIX</b> Petit bijou d'auberge, 6 ch. à l'étage, s. à manger 50 places. Bien située. Tout équipée. Décorée avec goût. Terrasse fermée. Beaucoup de potentiel. La réussite vous motive! Écrire au journal: Ref: 1646 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9	<b>AGENCE DE VOYAGE</b> Bien établie dans l'est de Montréal avec bannière reconnue. Chiffre d'affaires: 1 200 000 \$, prix demandé: 60 000 \$. L'acquéreur doit être apte à obtenir le permis du Québec. (514) 252-0150	<b>Résidences</b> Agées, autonomes. De 9 à 80 lits. Bâtisse seulement avec ou peu de transformations à faire. Longue durée, clinique, convalescence, mini-centre hospitalier, touristes, perte d'autonomie, etc... * client sérieux-propriétaires appelez-moi. Marc Proulx, Re/Max Allince inc. (514) 374-9250	<b>BOUTIQUE POUR LA MARIÉE</b> Boutique de robes de mariée, style "Entrepôt". Etablie depuis 10 ans à Montréal. Très bon achalandage, rentable, beaucoup de potentiel additionnel pour 2 associées dont l'une aurait de l'expérience en couture. Obtenez en prime tous les secrets et les contacts pour réussir dans cette industrie. Cause: profiter d'une retraite bien méritée. Appelez Nancy (514) 947-3257	<b>Commerces</b> 10 motels avec résidence privée 8 pièces et 4 condos à vendre. Situés face au terrain de golf et en bordure des sentiers de motoneige et U.T.T à St-Michel-des-Saints. Bon chiffre d'affaires. Tél.: (514) 833-5467, Fax: (514) 833-5948	<b>QUINCAILLERIE DE 5000 PI CA. À VENDRE</b> Située au centre d'une ville indust. + grand logement, centre de décoration, location et vélo. Chiffre d'affaires en progression. Sect. Bois-Francs. 280 000 \$ + stock. Envoyez: Journal les Affaires 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal, Qc., H3B 4X9 Réf.:1643	<b>HOTEL</b> 27 chambres. Dans le centre-ville de Montréal. Revenu: 280 000 \$/AN. AUBAINE LA CAPITALE RIVE-NORD Courtier imm. agréé M. Normand Priest (514) 974-1778	
<b>Restaurant</b> Dans secteur très achalandé de Granby avec bar et cantine. Propriété ayant subi beaucoup de rénovations. Bâtisse peut servir à d'autres fonctions. Grand terrain de 54 846 pi ca. Vendeur très motivé. Jean-Claude Veilleux, agent immo. affilié La Capitale Granby inc. (514) 378-8461	<b>TAXIBUS</b> 5 permis de taxis régionaux et 2 de l'agglomération A 57 à vendre. Entreprise en activité dans la banlieue Ouest de l'île de Montréal. Excellent potentiel. Louis Chatel Agent imm. aff. Groupe Immobilier MERITAS (514) 377-6636	<b>GARAGE À VENDRE OU À LOUER</b> Avec équipement. 2 portes. 2 pompes à essence, réservoirs neufs de 1990. Mécanique générale, freins, silencieux, soudure à l'arc et au gaz. Injection électronique. Bâtisse entièrement renovée en 1984. Système électrique 550. Investisseur partenaire potentiel. Route 195. Blanche & Collin Entr. GARAGE ESSO 25, boul. Roy St-Vincent, Qc. G0J 3J0 Tél.: (418) 629-3768	<b>SUPERBE EMPLACEMENT</b> Directement sur le lac Taureau, marina, restaurant avec grande terrasse fermée. Bateau croisière, terrasse flottante avec permis d'alcool. Le tout: 150 000 \$ André Hélie (514) 759-4833 Ginette Grégoire (514) 773-8898	<b>Drummondville</b> Dépanneur établi depuis 1946, rénovation de 250 000 \$ en 1996, 3 logements luxueux, restaurant et terrasse. Chiffre d'affaires 800 000 \$ annuel, cause transfert. Gérard Savoie (819) 478-8922	<b>MONT-TREMBLANT RESTAURANT</b> Potentiel incroyable. Grande terrasse. Clientèle bien établie. A VOIR ABSOLUMENT! (819) 425-5856 Après 6 heures.	<b>Érabièrre de 150 arpents en montagne à St-Joseph-du-Lac.</b> Trois bâtiments dont 2 sucreries, incluant salle de réception pour 400 personnes, musée, équipement de restauration, etc. Le site est également un relais pour motoneigistes et offre une vue imprenable sur Montréal en plus d'un excellent potentiel de développement. Possibilité de vendre en partie. Prix demandé 875 000 \$ Les Immeubles Gestibel Ltée courtier immobilier agréé Michel Lefebvre, agent immobilier affilié (514) 491-1441	
<b>Restaurants demandés</b>	<b>Services spécialisés</b>						

## ✓ Distributeurs demandés      ✓ Services spécialisés      ✓ À vendre divers      ✓ On demande

<b>Voulez-vous démarrer votre entreprise? Voulez-vous amorcer une nouvelle carrière? Pourquoi pas en formation, un secteur d'avenir?</b> Le Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement Inc. est le leader dans le domaine de la formation et du développement organisationnel au Canada; le fournisseur le plus important et le plus expérimenté en formation, communication, motivation et gestion. Nous sommes à la recherche de personnes désirant oeuvrer dans ce secteur en progression constante. Plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des ressources humaines vous appuieront dans la réalisation de vos projets. Appelez maintenant: Céline L. Deschamps Tél: (514) 952-7799 Fax: (514) 658-2129 ou écrivez: Le Groupe Canadien de Formation et Développement Inc. 1710, West Credit Ave. Mississauga, (Ontario) L5N 5Z3	<b>CENTRE DENTAIRE Dr. Annie d'Orangeville</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité</li> <li>• Professionnalisme</li> <li>• Esthétique</li> </ul> Une dentisterie sans mercure qui tient compte de votre santé, de vos choix ainsi que de votre confort. Une dentisterie esthétique pour améliorer votre sourire. <b>EXCEPTIONNEL: BLANCHIMENT 200 \$</b> 7105, rue St-Hubert, Montréal Téléphone: (514) 271-3567	<b>Club de golf Le Blainvillier</b> Prix payé: 21 000 \$. Prix demandé: 5 000 \$. (514) 385-1126	<b>CLUB DE GOLF BLAINVILLIER</b> Une part à vendre. Prix intéressant. S.V.P. contacter Daniel: (514) 729-6431	<b>À VENDRE 1 MACHINE À CRÈME GLACÉE (30 TNC AB)</b> Utilisée seulement une saison. Payée 24 500 \$. Prix demandé: 17 500\$. Réal: (514) 549-5713	<b>Nous offrons les meilleurs prix</b> BOIS FRANC RIGAUD, entreprise forestière (spécialisée en coupe sélective) achèterait des coupes de bois sur des terres ayant des arbres matures. PAYONS IMMEDIATEMENT (514) 451-6449	<b>Compagnie «pièces autos»</b> Déjà implantée, cherche partenaire intéressé à pénétrer avec ses produits le marché de la région de Sherbrooke (819) 822-3188	
<b>UNE OFFRE UNIQUE!</b> Un fabricant international de produits chimiques recherche des candidats sérieux pour être distributeurs. Si vous êtes à la recherche d'une entreprise ayant un potentiel considérable, ne cherchez plus! Notre entreprise fabrique plusieurs des produits les plus efficaces du marché tant dans le domaine spécialisé, de la conciergerie, du résidentiel, du commercial que de l'industriel. Le marché n'a aucune limite et les profits sont énormes. Soutien total de l'entreprise avec financement disponible pour les candidats retenus. Investissement minimum à partir de 18 500 \$. Pour prendre rendez-vous, appelez le (514) 963-8161, poste 10.	<b>ENSEMBLE</b> La plus grande agence de rencontres. ENSEMBLE. Laissez-nous vous présenter 731-6650	<b>Équipement de lave-auto à vendre</b> Équipement de marque RYKO, appareil de lavage R7B et de séchage THRUSTRIP en bon état. Prix à discuter. Communiquer avec Jean-Pierre Labelle, (514) 489-6109, de 8h à 17h.	<b>VICTORIAVILLE INDUSTRIEL IMPECCABLE</b> 7000 pi ca., 10 bureaux, hauteur 18 pi. "CHALET" bord de l'eau. Grand lac St-François Thetford 135x245 Terrain. WARMICK: bâtisse commerciale + logement, prix ridicule. 24 LOGEMENTS, à Victoriaville 1989. Denis Marchand, Agent agréé La Capitale Centre du Québec Inc. Courtier imm. agréé. Bur. (819) 758-5258 Cell. (819) 357-0082	<b>À VENDRE 1 MACHINE À SLUSH (DUKE 876)</b> Utilisée seulement une saison. Payée 6 500 \$. Prix demandé: 4 000 \$. Réal: (514) 549-5713	<b>NOUVELLE CARRIÈRE</b> où vous serez votre propre patron et pourrez gagner des REVENUS ILLIMITÉS Devenez agent immobilier <b>RÉSEAU IMMOBILIER LA CAPITALE*</b> *Investissement minimum requis 2000 \$ *Prochains cours débutant les 17 et 21 mars Téléphonez sans tarder au bureau le plus près de chez vous ou au 1-800-363-6715 1-514-287-1818		
<b>Importateur</b> De produits d'identification et de scellés (matière plastique), est à la recherche d'un vendeur autonome ou d'un distributeur. Tél.: (514) 446-4639 Fax: (514) 446-1073	<b>Associés demandés</b> <b>Brevet en main Réno Bricolage</b> Recherche associés, investisseur demandé connaissant le milieu. Produit exportable. Haut rendement sur mise de fonds. (514) 491-2517, (514) 589-0372	<b>CONCEPT FACILE À VENDRE</b> Nouveau au Québec. 7 personnes sur 10 disent oui. Revenus résiduels. Aucun investissement, ni stock, ni livraison. Appelez au (514) 332-6726	<b>Télémarketing</b> Prises de rendez-vous, suivi-rappels. Faites-le faire par un professionnel. Blaise Descours (514) 282-1140	<b>Formation</b> <b>SÉJOURS LINGUISTIQUES ANGLAIS À HAWAII 1995 \$</b> Comprend 4 semaines de cours + hébergement + 84 repas Demandez notre brochure gratuite. Autres destinations + accessibles à tous. VTE (MTL) 874-9156 ou 1-800-463-2265. Permis du Qc.	<b>LIQUIDATION BIJOUX ARGENT 925 ET MARCASSITE</b> Tels que bagues, b.o., pendentifs, bracelets. Tél.: (514) 861-9297	<b>CLUB DE GOLF BLAINVILLIER</b> Une part à vendre. S.V.P. contactez Jacques (514) 733-8518 après 19h	<b>Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?</b> Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.
<b>IMMOBILIER RÉSIDENTIEL</b> «Gens d'affaires ciblés, appels reçus toujours sérieux.» M. Daniel Leblanc, courtier GESTION IMMOBILIERE JACINTHE DUBÉ							



**LES PARTENAIRES**  
 POUR LA RÉUSSITE!

J'AI CONTACTÉ MON PROFESSEUR POUR AVOIR SON AVIS SUR LA BOUCLE DU CIRCUIT 5  
 QUELLES SONT SES CONCLUSIONS?

D'APRÈS LUI, C'ÉTAIT LA MEILLEURE SOLUTION QUE NOUS AVONS APPLIQUÉE  
 IL EST IMPORTANT QUE L'ÉCOLE APORTE UN SOUTIEN À NOTRE ENTREPRISE ET PARTAGE AINSI SON EXPÉRIENCE ET SON SAVOIR.

IL EST RASSURANT POUR MOI, EN TANT QU'ÉTAIANT STAGIAIRE, QUE JE PUISSE BÉNÉFICIER DE L'APPUI TECHNIQUE DE LA PART DE MES PROFESSEURS.  
 DEUX TÊTES VALENT MIEUX QU'UNE.



IMAGINEZ UNE ÉCOLE ALORS!

Pour trouver vos stagiaires et vos finissants, cessez de chercher à gauche et à droite, allez directement au Centre

**Centre de liaison**  
 ENTREPRISES ÉDUCATION

TÉLÉPHONE (514) 985-2532  
 1 800 785 2532  
 TÉLÉCOPIEUR (514) 985-9751

Dessins: Yannick England

## ✓ Occasions d'affaire

### ✓ Entreprises demandées

#### Recherchons PME Rentables

- \* Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
- \* Fabrication - Distribution - Services
- \* Avons clients très sérieux \$\$\$ pour
- \* Achat - Fusion - Partenariat

**Daniel Chartrand et Associés**  
Conseillers en transactions et développement d'entreprises  
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

#### Robert Landry & Associés

Courtier en entreprises  
Achat, vente, partenariat

**ENTREPRISES RECHERCHÉES**  
Secteurs: manufacturier, distribution et services  
Dossier confidentiel

Visitez notre site Internet  
(514) 446-0222 Mtl. (514) 990-5805  
Ailleurs au Québec: 1-888-467-1785  
Internet www.ici-landry.com

#### GRUPE CONSEIL CERCA Ltée

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772  
E-mail: oligny@supralink.net

## OCCASIONS D'AFFAIRES

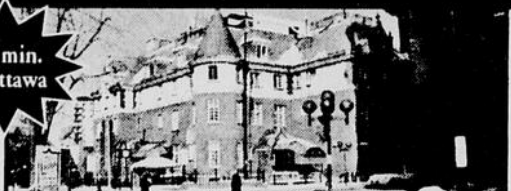
pour quiconque recherche des partenaires  
ou investisseurs sérieux!  
Pour les rejoindre, annoncez dans le  
**Carrefour Les Affaires**

## ✓ Immeuble commercial

### ✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

## Vente aux enchères jeudi 2 avril à 11 heures, sur le site

à 2 min.  
d'Ottawa



179 Promenade du Portage, Hull, Québec

Hôtel de 31 chambres / restaurant / bureaux et Penthouse

Offre de départ minimum suggérée: 250,000\$  
Évaluation C.U.O.: 1,000,000\$



Courtier Immobilier Agréé

Claude Beaudoin  
Agent immobilier agréé  
Pour la pochette d'information et les conditions, appelez au

**(819) 771-7799**

Visites: 12 et 19 mars de 11 heures à 13 heures

#### HÔTEL

- 22 unités à La Pocatière
- construction de qualité (1995)
- sortie autoroute 20
- possibilité d'agrandissement

Pour information appelez au (418) 856-3566 après 19 h

#### 774, BOUL. ST-JOSEPH EST

Édifice à bureaux, 4500 pi ca., excellent revenu, poss. d'occuper.

**ACPRO Ctr. C. Deschênes**  
(514) 830-7778

#### AHUNTSIC, MONTREAL

Excellent pour professionnels, 3 600 pi ca., tout rénové, climatisé, 16 stationnements. 2e étage peut être sous-loué. Évaluation municipale: 310 000\$. Prix demandé: 190 000\$.

**(514) 668-2000 ou (514) 979-1188**

#### BÂTISSE COMMERCIALE EN BONNE CONDITION SITUÉE PRÈS DE LA RIVIÈRE MISSISQUOI À SOUTH BOLTON (Canton-de-l'Est)

Possédant un appartement privé. 13 chambres permettant de loger 25 personnes. Aire de repos, cuisine, salle à manger. Environnement agréable. Excellent pour des projets tels que: • Résidence pour personnes • Centre de santé • Centre d'accueil.

Appeler au (819) 843-4342

#### À VENDRE

Superbe bâtiment commercial. Papineau coin St-Zotique. 19 700 pi ca. avec air climatisé central. Excellent pour clinique médicale, magasin de meubles, club vidéo, commerce de détail, de services personnels ou professionnels.

**ROYAL LEPAGE** Contactez Yves Verronneau ou Paul Vincent (514) 747-2100

#### À VENDRE/JONQUIÈRE

Rez-de-chaussée: 2033 pi ca. environ. Sous-sol: 2033 pi ca. environ. Bâtiment béton armé, situé au centre-ville, climatisé, en bon état et présentement loué.

**(418) 723-3510**

#### ST-EUSTACHE CLINIQUE MÉDICALE

Superficie: 6 000 pi ca. Bien située. Excellent revenu. Gens sérieux seulement.

Appelez au **(514) 974-1778**  
**LA CAPITALE RIVE-NORD**  
Courtier imm. agréé  
**M. Normand Priest**

#### ✓ Terrains

##### Repentigny

Terrain commercial sur la rue Notre-Dame. 93 000 pi ca. Idéal pour grande surface. Construction d'un foyer pour personnes âgées.

Pour plus d'information Michel Bouchard, agent immobilier affilié, Re/Max Alliance  
**(514) 374-9250**

#### SITE COMMERCIAL STRATÉGIQUE!

Terrain commercial de plus de 130 000 pi ca. à l'Ancienne-Lorette. Visibilité commerciale sans pareille et succès assuré. Cet emplacement de choix nécessite une réaction rapide. N'attendez pas. Téléphonez dès maintenant!

**RE/MAX DUPLESSIS INC. Courtier imm. agréé**  
Sylvain Genest (418) 652-0060

## ATTENTION PROMOTEURS

### TERRAIN À VENDRE

#### Opportunité de développement

Situé dans le secteur du boulevard Maurice-Duplessis, des rues Pierre-Louis-Panet et Olivier-Lejeune et de l'avenue Primat-Paré, à RIVIÈRE-DES-PRAIRES

- Superficie totale: +/- 900 000 pi<sup>2</sup>
- Services: sur certains lots
- Topographie: terrains plats
- Zonage: résidentiel-unifamilial

**PRIX DEMANDÉ**  
**2.75 \$ / pied carré**

**Groupe Immobilier Metsa Inc.**  
Courtier immobilier agréé  
**(514) 849-1110**  
**1-888-849-9898**

### ✓ Immeubles industriels à vendre

## OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES INDUSTRIEL À QUÉBEC

### IMMEUBLES

2181-2211, LÉON-HARMEI  
• Bâtiment: 44 611 pi<sup>2</sup> • Terrain: 102 661 pi<sup>2</sup>  
**900 000 \$**

2249-2311, LÉON-HARMEI  
• Bâtiment: 52 577 pi<sup>2</sup> • Terrain: 139 914 pi<sup>2</sup>  
**750 000 \$**

### TERRAIN

RUE LÉON-HARMEI  
• Superficie: 57 379 pi<sup>2</sup>  
**60 000 \$**

**Groupe Immobilier Metsa Inc.**  
Courtier immobilier agréé  
**(514) 849-1110**  
**1-888-849-9898**

#### À VENDRE - BÂTIMENT INDUSTRIEL

Bâtiment: 54 650 pi ca.  
Terrain: 2 500 000 pi ca.  
Localisation: St-Antoine de Tilly (Région de Québec)

Pour information:  
**(514) 532-5050 (Boîte vocale)**

#### Industriel

**ROCK FOREST**  
6136, BERTAND-FABI  
• Bâtiment: 12 540 pi<sup>2</sup>  
• Terrain: 64 483 pi<sup>2</sup>  
**139 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

#### Industriel

**STE-FOY**  
2717, Watt  
• Bâtiment: 47 117 pi<sup>2</sup>  
• Terrain: 131 081 pi<sup>2</sup>  
**1 250 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

#### BÂTISSE DE 60 000 PI CA.

À vendre, prix fort avantageux. Nous pouvons installer cette bâtisse sur n'importe quel terrain.

**Denis Hébert**  
(819) 571-0577

#### Industriel

**ST-HUBERT**  
3640-48, RICHELIEU  
• Bâtiment: 14 220 pi<sup>2</sup>  
• Terrain: 44 517 pi<sup>2</sup>  
**249 000 \$**  
(514) 849-1110 ou 1-888-849-9898  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

#### BÂTISSE INDUSTRIELLE OU COMMERCIALE À VENDRE PAR LE PROPRIÉTAIRE

Terrain 250 000 pi; Bâtisse: 23 000 pi. Zonage commercial et industriel.

**R. Viens Equipement Inc. - Jean-Pierre Bérard**  
999, rue Marcoux, Granby (Québec)  
Tél: (514) 378-9891; E-Mail: webmaster@viensequip.com

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs!  
**(514) 392-9000**

### ✓ Bureaux à louer

#### ÉDIFICE LAFONTAINE

Sherbrooke - Delormier  
De 400 à 11 000 pi ca.  
- Sécurité 7 jours sur 7  
- Stationnement: extérieur - intérieur  
- Prix concurrentiels: à partir de 12 \$ brut le pi ca.  
- Salle de conférence disponible

**Tél.: 522-4558**  
**Fax: 522-7190**  
Venez visiter notre site: www.numero-un.com/lafontaine.htm

#### À LOUER ESPACES À BUREAUX

Bureaux à louer, entièrement meublés avec services complets à l'intérieur d'un environnement de professionnels de la consultation.

Pour information, contactez Brigitte au (514) 768-8111

#### Vieux-Montréal 19, Cours Le Royer

À deux pas du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, foyers, chauffés, superficie de 850, 1500, 2200 et de 2900 pi ca.

**(514) 733-1444**

#### À L'ILE DES SOEURS

Bureaux à louer, entièrement meublés avec services complets à l'intérieur d'un environnement de professionnels de la consultation.

Pour information, contactez Brigitte au (514) 768-8111

#### BUREAUX À LOUER

Situé près de la 440 au 1711, boul. des Laurentides, 500 pi ca à 2 000 pi ca., libre immédiatement, 2e étage, édifice neuf, climatisé, avec stationnement.

**(514) 669-2357, 669-7467, soir: 625-3413**

#### BUREAU AVEC BACHELOR

Rue Sherbrooke - St-Laurent, 1000 pi ca., rdc, stationnement.

**(514) 529-4124**  
**Bernard**

#### ✓ Espaces

industriels à louer

#### Espace manufacturier

Entreposage et distribution. Espaces 30 000 à 90 000 pi ca. Situé à Colebrook, New Hampshire. Bail annuel à partir de 2,00 \$ US du pi ca. Net Net Net.

**(805) 239-3090**  
102177.1411@compuserve.com

#### Chambly - À louer

Edifice à bureaux et commercial de 1000 à 8000 pi ca.  
Chauffé, climatisé, prix concurrentiel.

**André Charbonneau, ADM.A. F.R.I. Ctr.**  
**1-888-922-1477**

#### COMMERCÉ À VENDRE

- Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.

Mme Josée Anne Desroches

### ✓ Espaces commerciaux à louer

#### RIMOUSKI

3 000 pi ca. environ. Rez-de-chaussée, climatisé, belle façade neuve et grand stationnement situé au centre-ville de Rimouski. Près du centre d'achat la Grande Place.

**(418) 723-3510**

#### Ahuntsic

2e étage. Site industriel. Monte-charge, gicleur, 3000 à 6000 pi ca. 5 à 6 \$/pi ca.

**(514) 381-7600**

#### LAVAL Le Corbusier

Espaces commerciaux 1700 et 5000 pi ca.  
Espaces à bureaux 500 à 4500 pi ca.  
Espaces modernes aménagés selon vos besoins.

**Société Immobilière ARBOIS inc.**  
**(514) 744-9742**

#### Métro Laurier à 1 minute

5225 Berri. Espaces de 400, 1300, 1700 et 6000 pi ca. Aussi 1000 pi ca. avec garage-remise intérieur de 600 pi ca. attenant. Climatisés, stat. extérieur. Disponibles en juillet

**D. Boudrias (514) 384-8191**

#### GESTION BROUILLETTE

1770, RENÉ-LÉVESQUE O., COIN ST-MATHIEU  
8 luxueux bureaux type V.I.P. Total 2 750 pi ca. Niveau rez-de-chaussée. Faut voir!

#### PIE-IX ET MÉTROPOLITAIN

Clé en main. À partir de 1 000 pi ca. ou +. 20 000 pi. ca disponibles sur 5 étages et très grand stationnement.

#### PIE-IX ET ONTARIO

Espaces à bureaux et/ou industriels aménageables à votre goût. Ex-American Cam. 140 000 pi ca. Peut être subdivisé. À partir de 3 000 pi ca. ou +. Vue superbe du 4e et 5e étage.

**(514) 257-8065 ou (514) 951-5720**

#### GESTION MÉRIBEC STE-FOY

De 3000 à 6000 pi ca. à louer, bureaux, commerces, entrepôt climatisé, stationnement. 2327, Versant-Nord (bâtisse du Palladium)

#### QUÉBEC

De 4 000 à 10 000 pi ca. à louer ou participation possible. Climatisé, réfrigéré, gaz naturel. Production alimentaire (approuvé Canada) Haute technologie

**(418) 688-1660 • (418) 563-3463**

#### DOMAINE BORD DE L'EAU LAVAL

Amoureux de la nature!!! Poss. de location avec option d'achat et financement. Bureau pour professionnel.

**Prix: 259 000 \$.**  
(Cause départ à l'étranger)  
**(514) 665-2284**

#### ✓ Gestion immobilière

Gestion immobilière Nord-Américaine

- Résidentiel
- Copropriété
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Renovations

**(514) 944-5125**

✓ Pour placer une annonce: **(514) 392-7782**

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

## ✓ Immeuble commercial

### ✓ Immeuble à revenus

**CHOMEDEY**  
6 logements neufs directement du constructeur. 4 1/2, revenu annuel 44 760 \$. Prix : 360 000\$.  
Financement disponible :  
(514) 669-5670

### ✓ Investissements

**INVESTISSEURS**  
Dynamiques recherchent maisons multi-familiales, immeubles à appartements 100 logements et plus, édifices à bureaux, entrepôts multi/location et distribution, bâtiments industriels 75 000 pi ca et plus avec liquidités et possibilités de croissance. Vérification diligente et conclusion rapides. De 3 MS à 50 MS  
**Hampshire Properties**  
Tél. : (718) 692-4181 • Téléc. : (718) 338-1558  
Nous parlons français.

Vous pouvez maintenant consulter...

**Carrefour** **LES AFFAIRES**  
sur internet

CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE  
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)  
occasions d'affaires

**Les 500**  
plus importantes entreprises au Québec et  
**Les 300**  
plus importantes PME au Québec  
à la même adresse  
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

## ✓ Immeuble résidentiel

### ✓ Terrains résidentiels

**Terrains à Vendre**

**STE-SOPHIE**  
• 83 755 pi<sup>2</sup> résidentiel  
• 36 208 \$

**ST-HUBERT, BOUL. COUSINEAU**  
• 35 150 pi<sup>2</sup> multirésidentiel  
45 000 \$

**ANJOU, PR. DES RIVERAINS**  
• 4 lots de 10 000 à 12 400 pi<sup>2</sup>  
• Superficie totale de 45 164 pi<sup>2</sup>  
6 \$/pi<sup>2</sup>

**BOUCHERVILLE PASTEUR / L.-EIFFEL**  
• 106 000 pi<sup>2</sup> commercial  
• 532 565 pi<sup>2</sup> industriel  
965 000 \$  
(514) 849-1110 sans frais 1-888-849-9898  
Groupe Immobilier Metsa Inc.  
Courtier immobilier agréé

**RIGAUG, RUE LAUZON**  
• 37 663 pi<sup>2</sup> multirésidentiel  
11 280 \$

**BROSSARD, 5185, GRAND-ALLÉE**  
• 17 195 pi<sup>2</sup> résidentiel  
64 300 \$

**V.-LEMOYNE CHARRON / R.-PHILIPPE**  
• 2 terrains, total de 10 500 pi<sup>2</sup>  
• Unifamilial et multirésidentiel  
80 000 \$

**ST-LAMBERT 114950, NOUVEAU ST-GEORGES**  
• 51 934 pi<sup>2</sup> multirésidentiel  
295 000 \$

**Terrain à vendre ou à échanger**

Site secteur: Banlieue Est  
Superficie totale: 1 890 000 pi ca.  
Superficie à construire: 1 200 000 pi ca.  
Plan de lotissement: Approuvé par la municipalité.  
Espace à des fins de parc: Déjà cédé à la municipalité  
Topographie: Plat, sable  
Plan: aqueduc + égout + rue: approuvé par la municipalité, M.R.C., ministère de l'environnement  
Soumission pour travaux: (3) demandes pour déterminer coûts.  
Zonage: résidentiel, unifamiliales  
Evaluation municipale: 575 000 \$

**Prix demandé: 0,80 \$/pi ca.**  
(514) 877-5575

### ✓ Résidences de prestige

**MAISON STYLE NOUVELLE-ORLÉANS**

À Rosemère, près des grands réseaux routiers. 11 pièces très éclairées, 2 foyers, 2 salles de bain, 1 salle d'eau, sous-sol aménager, cave à vin, garage double, terrain paysager de 18 700 pi ca. à proximité de la rivière. Prix : 385 000 \$.

**Pour informations: (514) 437-6537**

**Prestigieux domaine à Carignan**

À moins de 30 minutes du centre-ville de Montréal. 4300 pi ca. de superficie habitable sur terrain de 57 900 pi ca. offrant piscine intérieure et tennis, près du bassin Chambly.  
**Mme. M. P. Boucher - M. Camille Dupuis**  
Royal LePage Ltée, Crt Immo. Agr. 514-672-6450

**SUPERBE VUE SUR LE FLEUVE**

Situé à Saint-Antoine-de-Tilly. Terrain de 82 000 pi ca. au bord de la falaise.  
Prix: 25 / pi ca.  
Tél. : (514) 388-1158

**LUXUEUSE RÉSIDENCE SUR LE ST-LAURENT**

Construction de haute qualité en bordure du fleuve St-Laurent. 25 min du centre-ville. 690 000 \$. Brochure disponible.  
(514) 592-0083  
Christian Pelletier

**Boucherville. Bord de l'eau.**

Magnifique résidence 16 pièces. Terrain 28 860 pi ca. Evaluation professionnelle de 1 000 000 \$. Prix demandé 679 000 \$ pour vente rapide.  
**Danièle Paquin, agent immo. affilié. Re/Max St-Hubert**  
(514) 678-3150

**Le plus beau terrain**

Sur le bord du golf La Seigneurie à St-Hilaire. Superficie 11 354 pi ca. (8.75 \$/pi ca.)  
Info: Sylvain  
(514) 529-6290,  
Fax: (514) 529-5336

**Ste-Adèle**

Bord de l'eau (rivière Doncaster) résidentiel, boisé. 58 156 pi ca. Façade de 171 pieds. 25 000 \$.  
(819) 682-5354

**Terrain au Blainvillier**

Directement sur le golf. 16 000 pi ca. Echange-rail pour condo, auto, bateau.  
(514) 687-3088

**✓ Cantons de l'est**

**FRELIGHSBURG**

Domaine de 38,5 acres, maison contemporaine, lac, étang, maison d'invités, très éclairée, cul-de-sac, éloignée du chemin, quiétude assurée, panorama du mont Pinacle.  
**L&R Bourgon 1-800-405-2774**  
Remax d'Abord ctr imm.

**SAINT-HUBERT COTTAGE**

9 pièces, 4 c.c., armoires stratifiées, décor superbe, escalier et plancher chêne, foyer marbre, combustion lente. Piscine creusée, terrain paysager, garage double, stationnement 4 voitures, près Hôpital Charles-Lemoyne, école.  
**Contactez Céline Lapointe après 6h.**  
(514) 466-2452 ou (514) 678-2665

**MAISON DE PRESTIGE À MONTRÉAL À VENDRE**

Résidence semi-professionnelle. Luxueux cottage détaché sur un coin de rue. 8 grandes pièces plus bureau au sous-sol avec possibilité de faire un bureau pour associé.  
(514) 255-8148

**✓ Résidences**

**Laurentides**

St-Donat, maison style normand. Bord du lac Archambault. 1 km du village. Proximité du ski et golf. Construction 1993. 4 chambres, 2 1/2 salles de bain, 3 garages, bain thérapeutique, plancher bois franc et céramique, chauffage central, foyer 3 faces, 4 portes patio avec balcon à l'étage. 365 000 \$  
(514) 965-7073

**BORD DE L'EAU, NAVIGABLE**

Repentigny, près pont Le Gardeur. Maison en pierre, 10 pièces. Garage double + atelier. Libre. Succession. Sans intermédiaire. Prix : 295 000 \$.  
Tél : (514) 992-3390

**RÉSIDENCE À LOUER, POINTE-AUX-TREMBLES**

Semi-détaché moderne, de 5 pièces avec foyer échangeur d'air, stationnement double et patio à l'arrière, idéal pour personne seule ou en couple. 750 \$/mois.  
(514) 695-8264

**LAC MEMPHRÉMAGOG**

- TERRAIN 37,4 acres, 1 200 pi au lac, zoné blanc, ruisseau majeur. (2294)
- TERRAIN 117 pl. facade, soleil couchant.
- REPRISE HYPOTHÉCAIRE ACCÈS LAC MEMPHRÉMAGOG Condo, 3 c.c., vue du lac. (2329)

**EN ESTRIE: FERMETTES**

- 175 acres, 3 lacs, vue spectaculaire, maison centenaire.
- 54 acres, maison pièces sur pièces, boisé.

**LAVAL-SUR-LE-LAC COTTAGE**

12 pièces, 5 c. à c., construction 1989 - Terrain 22 000 pi ca., 2 foyers, pièce avec toit cathédrale, verrière, terrain paysager, garage double, stationnement 8 voitures, près gare, autoroutes. Prix: 499 000 \$  
**Contactez: Claudette Boiteau, courtier immobilier agréé au : (514) 625-7001**

**✓ Appartements de luxe à louer**

**LE ST-NORBERT "STYLE CONDO" AU CENTRE-VILLE**

3 1/2

À louer  
Cannes, Côte d'Azur  
Superbe appartement, vue sur mer, résidentiel, ascenseur tout confort, près des plages, calme, libre immédiatement. 650 \$/mois. Janine.  
(514) 342-9232 ou  
(514) 731-7961

**✓ Propriétés à revenus**

**URGENT DU PROPRIÉTAIRE. TERRAIN POUR PROJET IMMOBILIER MAJEUR À QUÉBEC.**

Pour 168 condominiums (moyen et haut de gamme) en 3 phases ou pour 168 logements locatifs en 6 phases. Mise de fonds: argent et échange de valeurs et/ou financement du vendeur. Raison: pré-retraite. Curieux s'abstenir! Bienvenue aux personnes ou corporations crédibles et solvables.  
(514) 768-7374

Longueuil

**2 immeubles contigus de 17 logements**

3081, Racicot et 60, Roussin près Ch. Chambly 699 000 \$  
(514) 849-1110  
Gr. Immo. METSA Inc.  
Crt. Immo. agréé

**✓ Fermes**

**Fermes à vendre**

**St-Marc-des-Carières, Cté Portneuf, 102 hectares** dont 72 en cultures avec maisons, remise et étable. Prix demandé: 160 000 \$.

**Grand-St-Esprit, Cté Nicolet, 306 arpents** dont 213 en culture. Bâtiments en excellente condition (production laitière)

Plusieurs autres fermes à vendre.  
(418) 259-7086, Johanne

**✓ Hors frontières**

**KISSIMMEE MAISONS PRIVÉES AVEC PISCINE**

Golf inclus à partir de 30\$ CA par jour par personne. Minimum de 6 personnes. 1-800-661-3252

**SAINTE-THÉRÈSE**

Complexe immobilier, 2 fois 24 log., face à la polyvalente, revenu: 265 000 \$, prix demandé: 1 750 000 \$.

1 fois 6 log., béton, situé près centre d'achat, revenu: 34 860 \$, prix: 297 000 \$.

**Guy Leblond (514) 430-4207**  
REMAX T.M.S. Inc. Crt

**Visez de grands marchés**

avec

**LE MAGAZINE PME**

**Métro St-Michel**

Construction 7 ans. 6 logements 3 1/2, revenus annuels: 30 600 \$. Prix demandé: 279 000 \$. Financement disponible.  
(514) 381-7600

**5 plex**

(3 x 5-1/2 et 2 x 4-1/2) Crawford Park, Verdun. Chauffage central, très bonne condition. Revenu: 37 000 \$. 1151 Leclair  
(514) 768-9343

**Contrecoeur**

Ferme d'élevage d'autruches, avec équipement complet. Capacité de 3 000 œufs par saison ou 20 000 par année. Aussi autres fermes.  
**Agri-Immeubles Provincial courtier immo.**  
(514) 771-4799

**Petite ferme à vendre**

30 acres longés par un ruisseau. Maison et étable. Petit verger, 12 acres de plantation. Vente d'arbres de Noël. Doit vendre. 15 min de Rigaud.  
Après 20 h  
(613) 632-4504

**✓ Domaines**

**Domaine St-Bruno**

Lac Seigneurial  
Exclusif 240 412 pi ca. Directement au bord du lac. 15 pièces, 7 c.a.c., 3 foyers, tennis, garage, maison secondaire. Exceptionnel. Dans Parc Provincial.  
**Nicole Chabot FRI La Capitale Ctr. Agréé**  
(514) 653-7703

**✓ Condos à vendre**

**Condo Val-St-Côme**

Au pied des pentes de ski, Décormag 1992, 3 c. à c., 2 salles de bain, foyer, Jenn-air, 72 000 \$.  
(514) 582-2898,  
après 19 heures.

**PENTHOUSE LUXUEUX V. ST-LAURENT**

Châteaux de Casson  
Coins sud-ouest-est. 3 000 pi ca., design et déco. haut de gamme. Panorama. Gym. 2 gara. int., valeur 595 000 \$ pour 395 000 \$. Particulier.  
(514) 592-1464

**✓ Chalet**

**L'ESTÉREL SECTEUR DE PRESTIGE**

Maison vitrée, toute équipée. Bord du lac Masson. 4 ch. Quai. Mai-oct (6 mois) 12 500 \$  
(514) 228-8593 ou  
(514) 928-2279

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?  
Ils lisent la section

**Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES**  
pour trouver les meilleures propositions.  
**Annoncez-vous! Pour info: (514) 392-9000**

« Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. »

Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du **Carrefour Les Affaires**  
Annoncez-vous dès maintenant pour info : (514) 392-9000

**✓ Pour placer une annonce: (514) 392-7782**

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER

# Nouveau complexe rue Peel : 5 M\$

Stéphane Labrèche

Un nouveau restaurant devrait ouvrir ses portes cet été au centre-ville de Montréal. Plus précisément situé au 2042, Peel, le projet portera le nom de *Complexe Mondo Saks*. L'immeuble

## Autre projet à Calgary

Oxford Properties vient d'annoncer que la construction du *Millennium Tower*, à Calgary, ira de l'avant. Le promoteur immobilier a en effet déjà obtenu la signature de plusieurs locataires (plus de 130 000 pi<sup>2</sup>). Des négociations sont par ailleurs en cours avec d'autres locataires.

L'immeuble de bureaux de quelque 433 000 pi<sup>2</sup> devrait être complété au printemps de l'an 2000. Le *Millennium Tower* est un projet mené conjointement par **OMERS Realty** (50 %), **GWJ Realty Advisors** (25 %) et **Oxford Properties** (25 %). (SL) ■

compte quatre étages : trois restaurants différents seront aménagés sur les deux premiers étages, des bureaux et une salle VIP occuperont le troisième étage et des locaux de bureaux seront aménagés au quatrième.

Selon le promoteur, **Jack Sachs**, le complexe offrira l'une des meilleures tables du centre-ville et mettra tout en place pour attirer la clientèle des *baby-boomers*. « Nous visons les gens d'affaires âgés de 45 à 65 ans », dit-il.

Même s'il en est à sa pre-

mière expérience dans la restauration, il estime que la communauté d'affaires saura apprécier le nouveau complexe qui entend marier restauration et divertissement.

M. Sachs était dans le domaine des télécommunications jusqu'à il y a environ deux ans. Il était propriétaire de **Sachs Communications**, qu'il a vendue à **Thomas & Betts**, une société américaine.

Selon le promoteur, le nouveau complexe créera entre 80 et 100 emplois. Les tra-

vaux sont par ailleurs déjà commencés dans l'immeuble et le complexe devrait ouvrir ses portes au début de juin.

## Plusieurs projets en cours

Ce projet constitue une autre bonne nouvelle pour Montréal et plus particulièrement pour son centre-ville. Après l'annonce des projets de l'ancien *Forum* (complexe de divertissement) et de l'ancien *Simpson* (**Simons et Famous Players**) avant les Fêtes, d'autres projets ont suivi par la suite.

Rue Sainte-Catherine, la *Place Montréal Trust* bénéficie d'un investissement de 20 M\$ pour se refaire une beauté et accueillir, entre autres, un *Planet Hollywood*. Sur de Maisonneuve, tout juste à l'ouest du futur *Complexe Mondo Saks*, le *YMCA* sera reconstruit au coût de 17 M\$. Bref, le centre-ville reprend vie. Comme le soulignait récemment le ministre d'État à la Métropole, **Robert Perrault**, lors d'un déjeuner-causerie organisé par **BO-MA-Québec** (l'Association des propriétaires et gestionnaires immobiliers), il est temps de d'abandonner l'image d'une ville en déclin. ■

## Le centre-ville de Montréal reprend vie. Il est temps d'abonner l'idée d'une ville en déclin.

## TrizecHahn songe à vendre ses centres commerciaux

La société **TrizecHahn** songe à se départir de son portefeuille de centres commerciaux régionaux.

Selon le promoteur immobilier, plusieurs groupes l'ont approchée au cours des derniers mois à cet fin **TrizecHahn** souligne que la valeur et l'attrait de son portefeuille est à la hausse, comme en font foi les récentes transactions dans ce secteur d'activité.

La société a toutefois fait savoir qu'elle entendait conserver le contrôle de ses projets de développement, tel celui de la *Tour du CN* à Toronto. (SL) ■

## Ventes de maisons



Prix demandé : 99 500 \$ Prix vendu : 91 500 \$

1636, rue de Verviers (Terrebonne)

Bungalow détaché de neuf pièces, dont trois chambres à coucher.

Le revêtement extérieur est en brique et en aluminium. La vente a été conclue six semaines après l'inscription de la maison. Les agents sont **Leslie Miller**, du **Groupe Sutton Sélect (Sainte-Thérèse)** et **Sakouna Phimmasone**, du **Groupe Sutton Excellence (Laval)**.

- Caractéristiques : piscine extérieure, poêle à combustion lente
- Dimensions : 21 X 39 pieds
- Superficie du terrain : 5 916 pi<sup>2</sup>
- Évaluation : 94 000 \$
- Taxes : 2 081 \$

# LE RENDEZ-VOUS DES PROPRIÉTAIRES ET GESTIONNAIRES D'IMMEUBLES À LOGEMENTS

## troisième CARREFOUR DE L'IMMOBILIER LOCATIF

### DES CONTACTS PRIVILÉGIÉS

Plus de quarante exposants, tous spécialisés en immobilier locatif. L'endroit idéal pour planifier, comparer et consulter. L'occasion unique de vous informer sur vos droits et responsabilités de propriétaires d'immeubles ainsi que sur la rénovation et l'investissement immobilier en consultant des experts qualifiés. L'occasion de rencontrer les conseillers à la clientèle de **CORPIQ**, la plus importante association de propriétaires d'immeubles à logements au Québec.

### DÉJEUNER CAUSERIE Vidéotron

Le 20 mars 1998 — 12 h 00  
Un conférencier de prestige, Monsieur Pierre Fortin, économiste et professeur à l'UQAM, qui entretiendra les participants d'immobilier locatif versus fiscalité municipale. Une occasion idéale pour les professionnels de l'immobilier locatif de rencontrer des confrères tout en prenant connaissance d'une communication privilégiée.  
Pour vous inscrire, communiquez au bureau de la Corporation avant le 16 mars. (Coût de participation : 35,00 \$).

## PROGRAMME DE CONFÉRENCES — ESPACE HYDRO-QUÉBEC

### LE VENDREDI 20 MARS 1998

- 11 h 00 Évaluer sa capacité d'emprunt
- 12 h 00 La rénovation : investissement ou dépense ?
- 13 h 00 Des trucs, des trucs, des trucs... pour louer rapidement un logement
- 14 h 00 Des données importantes : état du marché par la S.C.H.L.
- 15 h 00 Hydro-Québec : des produits et services adaptés aux propriétaires d'immeubles
- 16 h 00 Vidéotron : l'info-route du propriétaire d'immeubles
- 17 h 00 La Régie du logement : des règles à connaître
- 18 h 00 Pas de risque à prendre : je qualifie mon futur locataire
- 19 h 00 Des trucs, des trucs, des trucs... pour louer rapidement un logement
- 20 h 00 Dix principes de saine gestion

### LE SAMEDI 21 MARS 1998

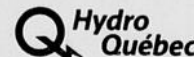
- 10 h 30 Des trucs, des trucs, des trucs... pour louer rapidement un logement
- 11 h 30 La Régie du logement : des règles à connaître
- 12 h 30 Hydro-Québec : des produits et services adaptés aux propriétaires d'immeubles
- 13 h 30 Vidéotron : l'info-route du propriétaire d'immeubles
- 14 h 30 Évaluer sa capacité d'emprunt
- 15 h 30 Dix principes de saine gestion
- 16 h 30 La rénovation : investissement ou dépense ?
- 17 h 30 Pas de risque à prendre : je qualifie mon futur locataire

ENTRÉE GRATUITE — PALAIS DES CONGRÈS DE MONTRÉAL  
Le vendredi 20 mars — 10 h 00 à 21 h 00  
Le samedi 21 mars — 10 h 00 à 18 h 00

UNE RÉALISATION DE  
**corpiq**

INFORMATION  
748-1921 ou 1-800-548-1921

COMMANDITAIRES



# Construction résidentielle : plus d'action en février qu'en janvier

Par rapport à l'an dernier toutefois, l'activité a diminué de 13 %

**Stéphane  
Labrèche**

La construction résidentielle a repris en février. Selon la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), le nombre de mises en chantier a augmenté de 16 % par rapport au premier mois de l'année, pour atteindre 18 600 unités.

Il s'agit bien sûr d'un chiffre annuel et corrigé pour les variations saisonnières.

On se rappelle que les résultats de janvier avaient été faussés par la tempête de verglas.

Or justement, **Anh Trinh**, conseiller spécial à la SCHL, fait valoir que le rebond d'activité de février est en partie

attribuable à cette tempête. « Il ne reflète pas nécessairement un revirement de la tendance du marché », précise-t-il.

En effet, la situation est tout autre lorsque la comparaison est effectuée en chiffres réels,

c'est-à-dire avec ceux du mois de février de l'an dernier.

En termes réels, la SCHL a ainsi enregistré 13 % de mises en chantier de moins. La baisse a entre autres été causée par le faible niveau d'acti-

tivité dans le secteur des logements multiples (-30 %).

Les régions de Montréal et de Hull, les plus touchées par la tempête de verglas, ont toutes deux enregistré des hausses d'activité en février, soit de 15 % et de 8 % res-

pectivement. À Montréal, **Marie Michèle Del Balso**, analyste de marché, souligne que sans l'effet de rattrapage causé par la tempête, l'activité de construction aurait quand même été à la hausse.

Ailleurs au Québec, la situa-

tion a été plus difficile comme nous révéleront les résultats de la SCHL. La construction a diminué dans les régions de Chicoutimi (-42 %), à Trois-Rivières (-56 %), à Québec (-67 %) et à Sherbrooke (-69 %). ■

## Québec : marché des résidences pour personnes âgées saturé

Le taux d'inoccupation dans les résidences pour aînés est en hausse dans la région de Québec. Selon la dernière enquête de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), le niveau d'inoccupation des établissements est en hausse par rapport à l'an dernier. Dans l'ensemble, l'inoccupation est passée de 7,2 % à 8,8 %.

Ce relèvement est en grande partie attribuable à l'arrivée de quelque 700 nouvelles unités en seulement un an. Ces nouvelles unités tombent par ailleurs toutes dans la catégorie des résidences de type

Dans ce secteur, le niveau d'inoccupation est ainsi passé de 5 % à 7,4 %, alors qu'un marché en équilibre devrait tourner autour de 4 %.

« L'absorption d'un tel volume d'unités additionnelles s'effectue généralement sur quelques années », note la SCHL.

La situation est toutefois encore plus difficile dans le secteur des résidences de chambres, où le niveau d'inoccupation atteint 11,8 %, en hausse par rapport à l'an dernier. « Ce segment de marché montrait pourtant une inoccupation se rapprochant de l'équilibre (6 % à 7 %) il y a à peine deux ans », écrit la SCHL.

L'organisme souligne par ailleurs que 300 nouvelles unités devraient venir sur le marché cette année. Une amélioration n'est donc pas à prévoir. (SL) ■

# nouveau

## UN OUTIL UNIQUE POUR LE GESTIONNAIRE :

Un nouveau guide complet qui présente les plus importantes sociétés offrant des services aux entreprises dans dix catégories.

**LES AFFAIRES**  
Le Journal des décideurs  
2,49 \$

**HORS SÉRIE**

Guide des **services aux entreprises**

- Actuaires
- Avocats
- Banquiers
- Comptables
- Consultants
- Gestionnaires de capitaux de risque
- Ingénieurs
- Notaires
- Spécialistes du commerce international
- Spécialistes du marketing et bien d'autres...

Plus de 450 contacts indispensables

21 mars 1998

EN KIOSQUE • EN KIOSQUE • EN KIOSQUE • EN KIOSQUE

# Sécurité en mains

Au CN, nous avons constaté que notre performance en matière de sécurité s'améliore plus rapidement et de façon plus efficace quand tout le monde met la main à la pâte.

Dans nos comités mixtes de sécurité et de santé, par exemple, syndiqués et cadres se penchent ensemble sur les questions de sécurité.

Ces rencontres ont donné lieu à une foule d'idées et de solutions nouvelles, et c'est pourquoi elles sont aujourd'hui pratique courante dans plus d'une centaine d'endroits au Canada.

Le même esprit de collaboration anime nos

équipes de vérification sécurité. Composées elles aussi de personnel cadre et syndiqué, ces équipes de quatre personnes passent au peigne fin les triages et les autres installations du CN partout au Canada. Elles s'assurent que toutes les normes de sécurité sont respectées; que tout le matériel de prévention est en place et en bon état de marche et que toutes les consignes de sécurité sont suivies à la lettre.

Mais nous ne nous arrêtons pas là. Car, quand il s'agit de sécurité, la vôtre, la nôtre, ou celle de nos clients, vous êtes en bonnes mains.



[www.cn.ca](http://www.cn.ca)

