

Cahier spécial

TECHnologie

Le micro-ordinateur

La plomberie des micro-ordinateurs a peu changé depuis 12 ans. D'importantes transformations devraient survenir dès cette année pp. T1 à T8

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs



COURTAGE
BGL LTÉE

COURTIERS EN DOUANE
TRANSPORT INTERNATIONAL

SERVICE HORS-PAIR ET PERSONNALISÉ
A DES TARIFS CONCURRENTIELS
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

Semaine du 3 au 9 février 1996

Vol. LXVIII No 5

88 pages

Cette semaine

Commerce de détail Le géant américain Office Depot serait en lice pour acquérir le Club Biz, qui éprouve de sérieuses difficultés financières p. 2

Sport professionnel Les Expos

de Montréal demandent à la Régie des installations olympiques des concessions additionnelles de 5 M\$ par année p. 3

Fiscalité Le fisc prend tout ce qu'il peut dans les avantages imposables. La voiture fournie par l'employeur, naguère un excellent moyen de sauver de l'impôt, est devenue un véritable champ de mines fiscal p. 20

Épargne-retraite Le rapping, l'utilisation de cotisations permises, mais non utilisées au REER, permet d'obtenir des milliers de dollars en économie d'impôt pour acheter une première maison pp. 40, 43

Immobilier Garantie des maisons neuves : le plan proposé par Québec ne fait pas l'unanimité. Plusieurs craignent les conflits d'intérêts p. 65

Rubriques LES AFFAIRES

BOURSES	56 À 60
FONDS MUTUELS	50 À 53
GAGNANTS/PERDANTS	56
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	44-45
IMMOBILIER	65 À 70
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RESSOURCES NATURELLES	8, 42
RÉSULTATS FINANCIERS	62
REVUE DES MARCHÉS	55
TAUX D'INTÉRÊT	54
VOTRE ARGENT	43

Les gens d'affaires à Lucien Bouchard

Réduire la taille de l'État, privatiser

● LES AFFAIRES ont demandé à 38 gens d'affaires quelles devraient être les priorités du nouveau premier ministre du Québec. Un constat apparaît clairement : la création d'emplois passe par un fardeau fiscal allégé et la déréglementation pp. 4-5, 70

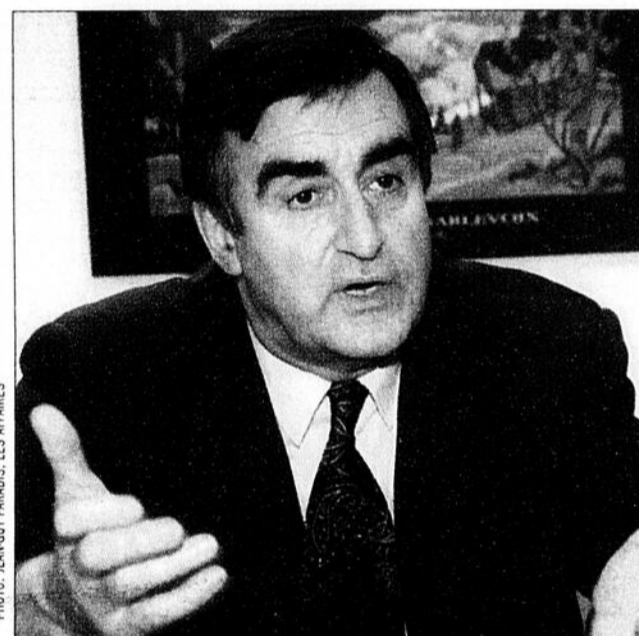


PHOTO: JEAN GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Leader du patin

Canstar prépare le lancement de Nike dans le patin



● Un an après avoir été achetée par le géant américain Nike, Canstar et son pdg, Pierre Boivin, mijotent plusieurs projets, dont celui du lancement d'un modèle révolutionnaire de patins à roues alignées de marque Nike p. 11

PHOTO: JEAN GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Dossier spécial

La tournée des régions

Montérégie : les entreprises exportent

● LES AFFAIRES entreprennent leur tournée annuelle des 15 régions du Québec pp. 25 à 31



Cahier spécial

Ressources humaines

À travail égal, salaire égal

● Québec veut pourchasser le sexisme dans l'entreprise et étudie un projet de loi que le CPQ qualifie de « coûteux et byzantin » pp. B1 à B8



0 66713 00152 9



Cantel vous envoie ses vœux de Saint-Valentin... à la douzaine!

Abonnez-vous au forfait Les loisirs Amigo® avant le 12 février et obtenez gratuitement une douzaine de roses. Pour information : 1 800 397-9989.



CANTEL
amigo

On a toujours besoin d'un Amigo!

L'ACTUALITÉ

L'américaine Office Depot serait en lice pour acquérir le Club Biz

Francis
Vailles

Le géant américain Office Depot est l'acquéreur logique du détaillant québécois d'articles de bureaux Club Biz, en sérieuses difficultés financières.

Le 5 janvier, Biz a signifié à ses créanciers son intention de déposer une proposition concordataire, en vertu de la

Loi sur la faillite et l'insolvabilité. La société a 30 jours pour faire une proposition, à moins d'obtenir de la Cour supérieure l'autorisation de repousser l'échéance.

Pour structurer une proposition intéressante, les actionnaires tentent de vendre la société à des tiers. « Des négociations sont en cours entre les actionnaires du Club Biz et des compagnies québécoises et de l'extérieur du Québec. Il y a beaucoup d'intérêt pour les Clubs Biz et Ultima », a affirmé Michael Pesner, responsable du dossier pour le syndic Poissant Thibault - Peat Marwick Thorne.

Il s'agit d'une occasion rêvée pour Office Depot, de Floride. La société a 25 magasins au Canada (moyenne de 25 000 pi²), tous situés dans l'ouest du pays. Son principal concurrent américain, Business Depot Staples, a fait son entrée au Canada par l'est (Bureau en gros au Québec). Cette dernière ne s'intéresse pas à Biz, ayant des magasins situés à proximité, a affirmé Yvon Samson, directeur général de Bureau en gros pour l'est du Canada.

D'ici 1998, Office Depot ajoutera des magasins à Bos-

ton et à Philadelphie et sera alors présente dans tous les principaux marchés américains, de même qu'au Mexique, lit-on dans le bulletin Value Line. Autrement dit, la plus grosse chaîne américaine (475 magasins, ventes de 6,8 milliards de dollars US) de fournitures de bureaux serait présente partout en Amérique du Nord, sauf au Québec et dans les Provinces maritimes. L'acquisition du réseau Biz lui ferait économiser les coûteux frais de lancement dans une région (marketing et logistique). Office Depot pourrait également profiter de l'achalandage en place. Cet achat en bloc lui rendrait la vie plus facile à l'égard du français.

« La politique de la compagnie est de ne pas discuter les acquisitions potentielles. Nous ne pouvons donc pas confirmer ou nier le fait que nous puissions acquérir le Club Biz », s'est borné à dire

Gary Sechweikhart, porte-parole de la compagnie.

Le Club Biz inc. est détenu par la Société en commandite Les investissements CLS, dont le commandité est Cleman Ludmer Steinberg inc., dirigé par Irving Ludmer et Arnold Steinberg, que LES AFFAIRES ont tenté en vain de rejoindre. Selon le syndic, Biz a quelque 400 créanciers (30,5 M\$ de créances). Le Club Ultima, qui appartient aux mêmes actionnaires, s'est aussi protégé de ses créanciers le 5 janvier. Ultima a deux franchises et près de 450 créanciers (13,6 M\$ de créances).

Caisse et Fonds FTQ

Selon deux sources sûres, le Fonds de solidarité FTQ avait accepté d'injecter des fonds dans le Club Biz, l'automne dernier, mais à la condition que la Caisse de dépôt en fasse autant. La

Caisse a négocié jusqu'au 4 janvier, apprenant par les journaux l'avis d'intention de la proposition concordataire de Biz, a indiqué Kevin Dougherty, porte-parole de la Caisse. « La Caisse avait des inquiétudes quant à la situation financière et la rentabilité de l'entreprise. »

Selon certains, la Caisse et le Fonds demandaient aux actionnaires de Biz d'ajouter de leur propre fonds, ce qu'ils ont refusé. C'est la deuxième fois qu'Irving Ludmer n'arrive pas à s'entendre avec la Caisse; il avait tenté d'acquiescer Steinberg alors qu'il en était le président.

Selon nos informations, l'exploitation de chacun des magasins franchisés du Club Biz est rentable. Ce sont les frais importants qu'elles doivent verser au franchiseur, Club Biz inc., qui ramènent les résultats au rouge. Le franchiseur a structuré le réseau informatique du siège social pour gérer quelque 50 magasins. Or, Biz a été prise de court par la concurrence, notamment Bureau en gros. Ses frais du siège social (publicité et informatique) sont ainsi devenus trop coûteux pour les six franchises.

Selon un spécialiste du

commerce de détail, qui a vu des chiffres de Biz, les ventes des franchises (20 000 à 30 000 pi²) vont de 275 à 350 \$ le pi², une performance jugée moyenne dans l'industrie. Règle générale, quelque 2/3 des ventes de ce type de détaillant de produits de bureaux sont faites auprès d'entreprises.

Biz visait davantage le consommateur. Selon certains, ce positionnement explique en partie ses difficultés.

Le 10 janvier, les magasins franchisés se sont également mis sous la protection de la Loi sur la faillite. L'essentiel de leurs créances de 21,4 M\$ (excluant les impôts) est dû au franchiseur, qui centralisait les achats.

Is doivent aussi 4,8 M\$ à la Banque Royale (marge de crédit), mais ce montant est garanti par les stocks et par Club Biz lui-même, indique le syndic.

Les six franchises Biz sont contrôlées par des sociétés à numéro, dont les présidents sont : Claude Cyr (Montréal et Dorval), François Chartrand (Greenfield Park), Michel Binette (Québec), Jacques Ouellette (Laval) et Michael Christopher Dunn (Mississauga). ■

EXPLOREZ L'INTERNET

DÉMONSTRATION GRATUITE
TOUS LES VENDREDIS À 10 H

Téléphonez-nous pour réserver votre place...

FORMATION INTERNET UNIQUE ET COMPLÈTE POUR :

- les curieux
- les travailleurs autonomes
- les P.M.E.

Profitez d'un essai gratuit de 5 heures :
par modem : (514) 277-1100
par Télnet : 204.19.108.2

TÉLÉPHONEZ-NOUS POUR DEMANDER VOTRE DÉPLIANT «EXPLOREZ L'INTERNET» ET DEVENIR UN CITOYEN DU MONDE INTERNET!



COLLÈGE
JEAN-GUY
LEBOEUF

(514) 277-2117 1 800 361-9972

Email: info@collegeleboeuf.qc.ca
HTTP://www.collegeleboeuf.qc.ca

LES AFFAIRES

Service aux abonnés

Téléphone :
(514) 392-2010
1-800-361-7215

Publicité

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

Télécopieur
(514) 392-4723

Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782

Rédaction

Téléphone :
(514) 392-9000

Télécopieur
(514) 392-1586

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

A.L. Van Houtte4-5	Chase Manhattan Bank8	La Prudentielle50	Raymond Chabot M. P.4-5, B-6
Abcourt (Mines)42	Cie d'arrimage de Québec13	LAB Chrysolite36	Réseau Clic4-5
Abitibi-Price44-45	Club Biz2	Laperrière et Verreault (Gr.)4-5	Ressources KWG56
Acier Leroux4-5	Cons. financiers du St-Laurent8	Lévesque Beaubien Geoffron4-5	Ressources naturelles Canada8
AGF (Gestion)50	Coopérative fédérée4-5	LGS (Groupe)38	Rest. SportsScene56
Air Canada39	Corel55	Lloyd Thomson plc48-49	Royal Aviation39
Alcan64	Cyprus Canada55	Loewen Group56	Royal Plastiques27
Alfotech25	Corona Technologies29	Logistec Arrimage13	Saturn Solutions4-5, 61
Alfotech31	Corp. Stone-Consolidated44-45	Louisiana Pacific44-45	Sceptre Investment Counsel50
Alpha Sigma4-5	Cyprus Canada42	MAAX4-5	Shermag4-5
Amdahl38	Dale-Parizeau4-5	Mackenzie (Corp. fin.)50	SHL Systemhouse38
American Express55	Decatron30	Malette Québec44-45	Société des alcools du Q.14-15
Apple Computer55	Desjardins-Laurent. (Ass.-vie)50	Mallette Maheu (Gr.)B-5	Southam37
AppleT-6	DMR (Groupe)38	Mallette Major MartinB-5	Spencer, Stuart4-5
Aursam31	Donohue62	Matrox4-5	Sports Maska11
Avantage (Serv. financiers)51	Dynamique (Fonds)50	Mattel55	Sun Microsystems55
Banque de Montréal50	Expos de Montral3	MCI38	Sunkist Growers29
Banque Nationale50	Fairstar (Explorations)42	Memotec4-5	Télécity12
Banque Scotia13	First Marathon Securities8	Microsoft32	3Com32
BCE44-45, 45	Forex (Groupe)44-45	Molson (Les Compagnies)55	Trans Herb(e)25
BDDS (Groupe)22	FoxMeyer38	Murray AxmithB-5	Trans Herb(e)27
Bell Canada16	Fruits & Passion30	National4-5	Transat A.T.39, 56
Birim Goldfields42	Great-West Assurance-vie50	Nike11	Trimark Financial62
Bolton Tremblay4-5	Harley Davidson55	Novell32, 55	Trust Général50
Bombardier64	Hasbro55	Nuinsco Resources42	Ultra-Optec25
Bunge du Canada13	Hemlo (Mines d'or)42	Olco (Gr. pétrolier)64	Unibroue4-5
Bunting Warburg8	Hewlett-PackardT-7	Omer DeSerres4-5	Unican4-5
C-MAC4-5	Hollinger37	Orage Vêtements Sports25, 28	Velan4-5
C.J. Lawrence8	Hurteau & Ass.30	Paul Masson (Groupe)4-5	Verreault (Groupe maritime)4-5
Callaway Golf48-49	IBM38	Plastiques Industriels25	Via Rail9
Cambior42	Idéal Métal22	Plastiques Industriels27	Westburne4-5
Canadien National9	Insignia SolutionsT-4	Port de Québec13	Yorbeau (Ressources)42
Canadien Pacifique9	Int'l Datacasting56	Power Corp.37	Z-Seven Fund48-49
Canstar11	Interinvest4-5	Prima Télématic16	Zenon (Groupe)32
Carpédia International22	IST (Groupe)38	PsionT-7	Zilog48-49
CGI (Groupe)38	JM Asbestos36	Québec-Téléphone16	

« PAS BESOIN D'ÊTRE
UN GÉNIE POUR
COMPRENDRE CERTAINS
FONDS MUTUELS...
MAIS ÇA AIDERAIT. »

LA MULTITUDE DE FONDS MUTUELS ADMISSIBLES AUX REÉR VOUS EMBARRASSE VRAIMENT ?

Chez Placements CIBC, nous disposons d'outils de planification pour vous aider à mettre sur pied un portefeuille de fonds mutuels qui répond à vos besoins. Consultez un spécialiste en Fonds mutuels CIBC à votre centre bancaire, ou composez le 1 800 465-3863.



On voit la vie de votre façon.™

LES AFFAIRES : nouvelle grille et nouveaux collaborateurs

Vous l'avez sans doute remarqué du premier coup d'oeil. Le journal LES AFFAIRES vous arrive cette semaine dans une nouvelle présentation graphique.

Cette nouvelle grille typographique n'est pas seulement un rajeunissement. Elle permettra d'utiliser davantage d'éléments visuels pour mettre en valeur l'information, qui est sans doute la principale raison pour laquelle vous nous lisez avec autant d'assiduité.

Votre journal sera plus accessible. Vous pourrez vous y retrouver plus facilement,

chaque page indiquant désormais la section où vous vous trouvez.

La nouvelle grille nous permet de vous offrir plus de couleur et une mise en page plus variée et plus dynamique.

En plus de faciliter le repérage d'articles et de rubriques particulières, la page couverture comprend maintenant un sommaire qui vous donnera rapidement une meilleure idée du contenu du journal. Certaines sections ont été rebaptisées et leur première page a été redessinée pour donner une valeur ajoutée à l'in-

formation et faciliter la lecture. C'est notamment le cas de la première page de la section *Investir* (auparavant *Finance*), qui comprend maintenant cinq graphiques sur les marchés financiers.

Nouveaux collaborateurs

La page *Opinions*, qui ne contenait que l'éditorial, est enrichie des points de vue de quatre collaborateurs de grande qualité, qui se succéderont chaque semaine à la rubrique *Point de vue*. Ce sont :

Michel Cartier, professeur

au Département des communications de l'Université de Québec à Montréal. M. Cartier est un spécialiste de réputation mondiale du domaine des technologies de l'information;

Jacques Dufresne, Ph.D., philosophe. Auteur, pendant plusieurs années, d'une rubrique dans *La Presse*, il est aujourd'hui éditeur du journal de débats et d'idées *l'Agora*;

Monique Jérôme-Forget, Ph.D., présidente de l'Institut de recherche en politiques publiques. M^{me} Forget a occupé d'importants postes dans l'administration publique,

ayant été notamment sous-ministre adjointe à Ottawa et présidente de la Commission de la santé et de la sécurité du travail;

Rodrigue Tremblay, Ph.D., professeur d'économie à l'Université de Montréal. Auteur de nombreux volumes, M. Tremblay a été ministre de l'Industrie et du Commerce du Québec.

Ces collaborateurs ont été choisis pour leurs connaissances, leur expérience de la chose publique, leur crédibilité et leur indépendance. Leur capacité de s'exprimer avec clarté et en toute liberté permettra d'enrichir la réflexion sur les grandes questions d'actualité et les grands enjeux de notre société.

Ces améliorations ont été inspirées par les commentaires des nombreux lecteurs consultés dans plusieurs groupes de discussion tenus dans

IMPORT EXPORT
TRANSPORT
INTERNATIONAL

STARBER FRITZ INC.
Division de
L'UNIVERSITÉ
DU QUÉBEC

285-1500
1-800-361-1867

PLUS DE
135 BUREAUX
EN AMÉRIQUE DU NORD

différentes villes du Québec. D'autres changements suivront bientôt.

Nous espérons qu'ils nous aideront à mériter et à conserver votre confiance, dont nous vous sommes très reconnaissants.

Jean-Paul Gagné
Éditeur adjoint et
rédacteur en chef

Les Expos demandent 5 M\$ de plus par année aux contribuables

Francis
Vailles

Les Expos de Montréal demandent à la Régie des installations olympiques (RIO) des concessions additionnelles de 5 M\$ par année. Le bail des Expos est échu depuis novembre.

« Nous ne voulons pas que les Expos quittent, mais notre aide est rendue à la limite », a affirmé **Jean-Pierre Payette**, directeur général de la RIO. En 1993, dernière saison complète des Expos, la RIO a réalisé 1,1 M\$ de bénéfices nets reliés au baseball. Les demandes additionnelles des Expos pour le nouveau bail s'élèvent à

3,25 M\$, ce qui entraînerait des pertes nettes de quelque 2,2 M\$ à la RIO. Ces chiffres supposent la même fréquentation aux matchs des Expos en 1996 qu'en 1993, année moyenne.

À ce montant, il faut ajouter le dédommagement annuel de 2 M\$ que demandent les Expos à la RIO parce que le toit n'est pas rétractable. « On se trouverait à subventionner directement le baseball », a soutenu M. Payette.

En 1993, le loyer des Expos s'est élevé à 3,4 M\$, desquels il faut soustraire les 3,3 M\$ de crédits que la RIO a octroyé au club de baseball, ce qui a laissé précisément 108 000 \$ de loyer à la RIO.

On retrouve trois formes de crédit : 1. l'abandon des droits sur l'affichage publicitaire (725 000 \$) ; 2. la gratuité des locaux de bureaux des Expos au Stade et la perte de redevances sur les concessions alimentaires (1,6 M\$) ; 3. la non-perception du premier 1 M\$ de redevances de loyer (6,5 à 7,5 % des ventes de billets avant taxes).

La RIO commence à remplir ses coffres dès que l'assistance annuelle aux matchs dépasse 1,6 M de spectateurs. Au-dessous de ce nombre, la redevance de loyer à payer par les Expos à la RIO n'atteint généralement pas 1 M\$ et n'est donc pas exi-

gée (3^e crédit).

En plus des 108 000 \$ de loyer en 1993, la RIO a amassé 3,2 M\$ d'autres revenus reliés au baseball, principalement des revenus de stationnement (1 257 000 \$), de publicité (1 260 000 \$) et de loges (605 000 \$).

Publicité, etc.

En soustrayant les coûts d'exploitation du Stade durant le baseball (2,2 M\$), on obtient un bénéfice net émanant du baseball de 1,1 M\$. L'an dernier, la RIO a exceptionnellement concédé tous les revenus de publicité aux Expos (tableau afficheur, tableaux de la bande 300, ta-

bleau du métro et des coins de rues, etc.), soit un peu plus de 1 M\$ de revenus.

Cette année, les Expos réclament encore ces revenus de publicité, en plus des revenus de loges et de stationnement durant les matchs, qu'on ajouterait à l'ensemble des crédits déjà octroyés.

Claude Brochu, président des Expos, n'a pas voulu répondre à nos questions. Dans un récent article de *La Presse*, on lisait que M. Brochu faisait valoir que les retombées des Expos étaient appréciables : 25 M\$ de revenus annuels pour chacun des gouvernements provincial et fédéral et 35 M\$ en retombées touristiques pour Montréal. Les Expos auraient réalisé 40 000 \$ de profits en 1995, au détriment de la compétitivité de l'équipe (échange de joueurs).

De son côté, M. Payette soutient que le Stade n'a pas besoin des Expos pour boucler son budget.

Sur 235 jours d'activités

par année au Stade, les Expos n'en occupent que 81. Les 154 autres journées (salons, expositions, etc.) ont rapporté un bénéfice net de 2,5 M\$, soit deux fois ce qu'ont rapporté les Expos en 1993.

Certes, les Expos versent des redevances pour les concessions alimentaires, une activité que le club gère, baseball ou non.


Toutefois, durant le baseball, ces redevances sont marginales. Quant aux autres événements, les redevances de quelque 650 000 \$ seraient versées de toute façon à la RIO par un autre exploitant, fait valoir M. Payette.

« Les Expos demandent beaucoup de sous dans le contexte budgétaire actuel. Depuis trois ans, la RIO a aboli 56 postes, soit le quart de son effectif. Et ce n'est pas fini... », rappelle M. Payette.

Le bail échu en novembre continuera à être en vigueur tant qu'il n'y aura pas de nouvelle entente. ■

C'est comme acheter une voiture de luxe de 50 000 \$
et à trouver 10 000 \$ dans la boîte à gants !

L'événement est de taille. Enfin une voiture de luxe combinant élégance, pureté des lignes et performances... pour 38 000 \$. Il était temps que la nouvelle I30 voit le jour ! Luxueuse, son intérieur est plus spacieux que celui d'une Rolls Royce Silver Spur. De plus, elle est équipée d'une chaîne stéréo de 200 watts Bose avec lecteurs CD/cassettes et 6 haut-parleurs que vous pourrez savourer dans votre somptueux intérieur cuir. Performant, son moteur V6 tout aluminium de 190 chevaux surpasse bon nombre de moteurs V8 de la même catégorie. Quant à la sécurité, comme la qualité, chez Infiniti elle n'est pas en option. Jugez plutôt : système de freinage antiblocage (ABS), système antiviol et deux coussins gonflables livrés de série. Maintenant, il se pourrait bien qu'en visitant notre salle d'exposition, vous découvriez bien d'autres atouts qui font toute l'excellence de la I30.

 **INFINITI**
Une création Nissan



La I30 d'Infiniti

* Le P.D.S.F. de la I30 1996 est de 38 000 \$. Transport et préparation inclus. Taxes et immatriculation en sus. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Si vous désirez une pochette d'information, composez le 1 800 361-4792.

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

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

SHERBROOKE INFINITI
4280, boul. Bourque,
Rock Forest
(819) 820-1122

INFINITI QUÉBEC
5055, boul. des Gradins,
Québec
(418) 528-2525

Les gens d'affaires à Lucien Bouchard : réduire la taille de l'État, privatiser, baisser les taxes

La création d'emplois passe par un fardeau fiscal allégé et la déréglementation

Les gens d'affaires demandent au nouveau premier ministre du Québec, **Lucien Bouchard**, de leur permettre de créer plus d'emplois et de richesse pour l'ensemble de la société québécoise.

Pour cela, M. Bouchard devra toutefois créer les conditions favorables à la création d'emplois : réduire les dépenses gouvernementales, baisser les impôts, privatiser.

La trentaine de gens d'affaires interrogés par LES AFFAIRES prient aussi le premier ministre d'accorder une attention spéciale à la région de Montréal, qui souffre, selon eux, d'une organisation municipale déficiente.

Ces constats ont été faits au cours d'un blitz téléphonique récent de plusieurs journalistes des AFFAIRES. Voici l'essentiel des actions prioritaires adressées au premier ministre :

Michel Audet, président de la **Chambre de commerce du Québec** :

« Exposer clairement la situation des finances publiques, prendre les décisions qui s'imposent et faire les arbitrages qui s'imposent. »

« Pour donner le goût d'entreprendre et de créer des emplois, réduire les taxes sur la masse salariale, qui pénalisent l'embauche, imposer un moratoire sur la réglementation et les décrets de conventions collectives. »

« Examiner les moyens de donner à la région de Montréal une structure administrative plus efficace. »

Luc Beauregard, président

et chef de la direction du **Cabinet de relations publiques National**, de Montréal :

« Eliminer plusieurs programmes du gouvernement. »

« Cesser d'accroître les taxes des entreprises, comme c'est le cas avec la taxe de 1 % sur la formation. »

Peter Blaikie, président des **Systèmes de sécurité Unican** (Montréal) :

« Prendre l'engagement solennel de ne pas tenir d'élections ou de référendum pendant au moins deux ans. »

« Créer les conditions pour relever Montréal de son déclin. »

« Améliorer les exigences de l'apprentissage du français dans le système d'éducation anglophone et élargir l'accès au système public anglophone. La qualité du français s'améliorerait, les spécialistes étrangers accepteraient de venir s'établir ici et le climat s'améliorerait entre les communautés linguistiques. »

Pierre Breton, président de la **Chambre de commerce de Baie-Comeau** :

« Rétablir un dialogue constructif entre Montréal et les régions. Les échanges entre Montréal et les régions sont en chute libre. »

« Favoriser un dialogue plus productif entre le monde syndical et le monde des affaires. »

Pierre Brunet, président et chef de la direction, **Lévesque Beaubien Geoffrion**, de Montréal :

« S'engager à baisser le déficit de cinq à deux milliards de dollars, ce qui correspond aux immobilisations du gouvernement. »

« Redynamiser la création d'emplois, la fiscalité et la formation professionnelle. »

« Donner aux personnes ayant atteint un certain âge un avantage fiscal pour les inciter à prendre une retraite anticipée et permettre aux jeunes diplômés sans emploi d'accéder au marché du travail. »

« Ne pas démotiver davantage les Québécois en haussant le fardeau fiscal, déjà le plus élevé au Canada. »

« Sabrer le budget discrétionnaire du ministère de l'Industrie et du Commerce pour les mandats donnés à la Société de développement industriel (article 7). »

Robert Chevrier, président de **Westburne**, de Saint-Laurent :

« Instaurer le plus rapidement possible les services à la carte : péage sur les autoroutes, ticket modérateur dans la santé, majoration des frais de scolarité, etc. »

« Pour réduire l'incertitude politique, définir le plus précisément possible l'option de son parti et l'échéancier du prochain référendum. »

« Travailler à remettre Montréal sur la carte et faire en sorte qu'elle redevienne un pôle de croissance; ramener des centres de décision à Montréal en favorisant les investissements. »

Pierre Cléroux, vice-président exécutif, Québec, **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante** :

« Réduire la taxe sur la masse salariale pour le financement de la santé, la plus élevée au Canada, et en exempter les nouveaux emplois pendant deux ans. »

« Faire adopter une loi sur la déréglementation. »

« Augmenter la flexibilité des règlements du travail pour réduire le coût de la création d'emplois. Abolir les

décrets de convention collective et écarter le projet de loi sur l'équité salariale, qui s'est déjà avéré lourd et inutile ailleurs. »

Jean-Denis Côté, président du **Groupe Paul Masson**, de Longueuil : « Régionaliser les services et les pouvoirs des ministères de la Santé et de l'Éducation. »

« Motiver les chefs d'entreprise en leur demandant ce qu'ils ont besoin pour créer de l'emploi à l'exception des subventions (par exemple, modifier le Code du travail, éliminer la paperasse). »

« Attendre les propositions constitutionnelles d'Ottawa et les soumettre au prochain référendum. »

Marc DeSerres, président d'**Omer DeSerres**, de Montréal :

« Ne pas augmenter la taxe de vente de 1 %. »

« Pour réduire les coûts des hôpitaux et des écoles, permettre aux services de cafétéria, d'entretien et de buanderie des hôpitaux d'aller en soumission dans le privé. »

« Simplifier la gestion administrative des taxes de vente fédérale et provinciale en créant une seule taxe. »

André Dion, président d'**Unibroue**, (Chambly) :

« Privatiser tout ce qui bouge, à commencer par les autoroutes, les ponts et la Société des alcools du Québec. »

« Démarrer un grand projet de travaux collectifs pour embellir le territoire, planter des arbres et enfouir les lignes électriques et téléphoniques. »

« Mettre sur pied avec le gouvernement américain un comité pour établir une association économique et politique avec les États-Unis. »

Ghislain Dufour, président du **Conseil du patronat du Québec** :

SOYEZ RUSÉ
TIREZ LE MAXIMUM DE L'IMPÔT

Informatrix
L'IMPÔT personnel
Le logiciel de traitement de vos déclarations de revenus

Le Best-Seller Au Québec

FORMULAIRES APPROUVÉS PAR LES MINISTÈRES DU REVENU

...bénéficiez de tous les crédits d'impôt et de toutes les déductions admissibles

PLANIFIEZ DÈS MAINTENANT VOTRE FIN D'ANNÉE!

PLUS COMPLET

- 250 formulaires et annexes.
- Planification fiscale de fin d'année.
- Didacticiel et aide à l'écran.
- Imprime vos déclarations.

PLUS PAYANT

- Conseils fiscaux à l'écran.
- Optimisation des déductions et des crédits entre conjoints.
- Soutien technique gratuit.

PLUS FACILE À UTILISER

- Choix de deux méthodes pour traiter vos déclarations.
- Formulaires approuvés par Revenu Québec et Revenu Canada.
- Données conservées et reportées pour l'année suivante.

Disponible en version Windows, CD-ROM Windows Multimédia et Dos, à moins de 50\$, chez les détaillants de logiciels, dans les bureaux H&R BLOCK participants et dans certaines librairies.

1-800-667-7104
(Internet : <http://www.ip.informatrix.ca>)

COMMUNIQUÉ

CIRCUIT DE PRESSE
CIRCUIT MATINAL

VISEZ L'OPTIMUM DE L'ACTION EN 90 MINUTES SEULEMENT

QUATRE CUEILLETES ET QUATRE DÉPARTS DE LIVRAISON EN "CIRCUIT DE PRESSE" À CHAQUE JOUR

Blitz 24 INC.

(514) 593-7399

Ibrahim Elfiky

- Auteur du best-seller *Top Vendeur*
- Auteur du livre *Top Manager*

« Spécialiste avec distinction dans la vente et le marketing A.H.M.A. »

- Maître en mémoire de «American Memory Institute»
- Maître en PNL
- Conférencier international

« Cette session de formation c'est du jamais vu »
Rose Sollaso, AT&T

« Excellent en tous les points »
André Dostie, Chrysler Canada

« Ibrahim est simplement le meilleur »
Sahar Ramy, American Express

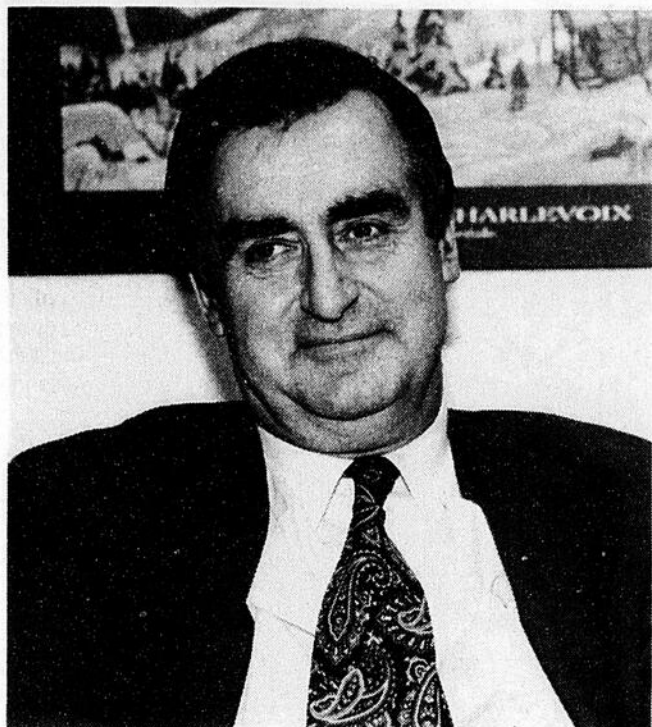
MAÎTRISER
LA VENTE, LA COMMUNICATION ET LA MÉMOIRE

Cheops Internationale vous présente 3 séminaires puissants pour un succès ultime.

LA PSYCHOLOGIE DE LA VENTE	LA PNL ET LA COMMUNICATION	LA PUISSANCE DE LA MÉMOIRE
Apprenez l'art de découvrir la stratégie d'achats des gens, surmonter les objections, conclure la vente et augmenter vos réseaux avec la technologie la plus avancée dans la vente.	Découvrez la magie de la «PNL» et comment vous pouvez contrôler vos émotions instantanément, et créer un rapport immédiat avec les gens. La PNL peut changer votre vie.	Augmentez la puissance de votre mémoire. Rappelez-vous immédiatement des noms, des chiffres, de votre présentation et même de votre agenda au complet. Vous serez surpris de la puissance de votre mémoire.
Montréal: 6 février, 12 mars Québec: 20 février, 16 avril Sherbrooke: 6 mars, 30 avril	Montréal: 7 février, 13 mars Québec: 21 février, 17 avril	Montréal: 8 février, 14 mars Québec: 29 février, 18 avril

Prix: un séminaire 139 \$ - deux séminaires 245 \$ - Trois séminaires 310 \$ + taxes
Durée: 9 h à 16 h - Appelez au (514) 685-0673 ou 1-800-661-7661
Informez-vous sur nos séminaires corporatifs et nos conférences

Credit d'impôt avec la S.O.D.M.



■ **Lucien Bouchard** devra créer les conditions favorables à la création d'emplois : réduire les dépenses gouvernementales, baisser les impôts, privatiser.

ments d'actif, notamment en privatisant la Société des alcools et en vendant des droits de perception de péage sur les autoroutes.

« Instaurer un ticket modérateur dans la santé pour réduire les abus, qui coûtent cher. »

« Privatiser des écoles et des cégeps afin de protéger la qualité de l'enseignement. »

Paul Massicotte, président du conseil de la Coopérative fédérée, de Montréal :

« Établir une politique de création d'emplois qui mise sur des projets d'utilisation et de transformation des ressources naturelles, dont les produits agricoles. »

Mario Myre, président et chef de la direction de Dale-Parizeau, de Montréal :

« Équilibrer les finances publiques par des privatisations (comme la Société des alcools) et désengager l'État dans le secteur de la santé. »

« Refondre la fiscalité des particuliers et des entreprises pour la simplifier par un taux unique d'imposition. »

« Redorer l'image du Québec, en rencontrant personnellement des investisseurs américains, européens et japonais lors d'une tournée. »

Placide Poulin, président, MAAX, de Sainte-Marie :

« Pour stabiliser le climat économique, mettre sur la glace le prochain référendum et la souveraineté. »

« S'engager à participer au renouvellement du Canada, d'autant plus que le référendum a montré qu'une majorité de Québécois veulent y demeurer. »

Serge Racine, président de Shermag, (Sherbrooke) :

« Remettre en branle le projet du Parti québécois des conseils régionaux de la main-d'oeuvre afin de donner

à chaque région le pouvoir de dépenser pour administrer les programmes selon les réalités du milieu. »

« Jean Rochon a eu le courage d'entamer la réingénierie du secteur de la santé. Le transférer à un autre ministère et lui accorder l'autorité voulue pour donner le coup de barre à l'Éducation ou à la Sécurité du revenu. »

« Réduire les dépenses et récupérer l'argent qui échappe à l'impôt par la fraude. »

Serge Saucier, président, Raymond Chabot Martin Paré, de Montréal :

« Relancer l'économie de Montréal en commençant par modifier sa charte pour diversifier ses sources fiscales. »

« Créer des équipes sectorielles de gestionnaires du public et du privé pour réfléchir et agir concrètement dans le secteur des dépenses publiques. »

« Prendre le virage de la gestion partagée avec le privé, en commençant par les routes et les immeubles gouvernementaux. »

Fred Simons, vice-président exécutif et gestionnaire de fonds d'Interinvest, de Montréal :

« Réduire le nombre de fonctionnaires. »

« Garantir qu'il n'y aura pas de référendum avant la fin de son mandat et aller jusqu'à la fin de celui-ci. »

« Éliminer les restrictions linguistiques au Québec. On pourrait ainsi faire de Montréal le Hong Kong de l'Amérique du Nord. Ensuite, on pourrait encourager l'immigration d'individus fortunés; on pourrait leur demander de payer 35 000 \$ pour venir s'établir au Québec, avec en plus la garantie qu'ils investiront au moins 100 000 \$ dans une entreprise. »

Rodrigue Tremblay, professeur d'économie à l'Université de Montréal :

« Annuler la taxe à la formation de 1 % sur la masse salariale, qui crée du chômage. »

« Enlever les privilèges fiscaux au Fonds de Solidarité (FTQ) et au Fondaction (CSN) car il y a trop de sociétés de capital de risque au

Québec. Revoir la gratuité des services publics, dont les médicaments aux personnes âgées. »

Lorne Trottier, président, Systèmes électroniques Matrox, de Saint-Laurent :

« Mettre en veilleuse le projet souverainiste, qui gruge l'économie du Québec comme un cancer, surtout depuis le référendum serré d'octobre. »

« Diminuer les dépenses de l'État en réduisant la fonction publique et les programmes de subventions au secteur privé. »

« Protéger le secteur de l'éducation en favorisant une meilleure gestion des fonds dans ce secteur. »

Manon Vennat, présidente du conseil et directrice générale de Spencer, Stuart, de Montréal :

« Appliquer le rapport Pichette qui propose une superstructure de concertation régionale pour l'agglomération de Montréal. Donner un statut spécial à Montréal pour lui donner plus de marge de manoeuvre. »

Karel Velan, président de Velan, de Saint-Laurent :

« Abandonner la propagande référendaire dans les relations politiques, économiques et fiscales du Québec avec le Canada. »

« Donner la chance au Canada de reconnaître le Québec dans la constitution comme nation fondatrice et de présenter son programme de décentralisation des pouvoirs, avant de déclencher un autre référendum. »

« Informer la population sur la vraie situation économique d'un Québec indépendant dans le contexte de la réalité financière du Québec et du Canada. »

Denise Verreault, présidente du Groupe maritime Verreault, des Méchins :

« Revoir la fiscalité, devenue contreproductive à maints égards. Les taxes sur la masse salariale et sur le capital découragent l'emploi. Il faut des mesures fiscales favorisant la création d'emplois. »

« Créer un cabinet de minis-

Transférer à Dr Tax: Le choix logique

DR TAX

LE LOGICIEL D'IMPÔT LE PLUS PERFORMANT DU CANADA

SANS FRAIS

1-800-663-7829

tres conscients de leur devoir envers la population. Insuffler un sens moral aux politiciens, leur rappeler qu'ils sont au service d'un peuple et non l'inverse. »

Laurent Verreault, président du Groupe Laperrière et Verreault, de Trois-Rivières :

« Proposer une loi sur l'élimination du déficit québécois d'ici trois ans. »

« Créer les conditions permettant aux entreprises d'embaucher les personnes recevant du bien-être social dans le cadre d'un programme travail-formation bien défini. »

« Refaire le régime de taxation pour contrecarrer le travail au noir, stimuler les dépenses à la consommation et réduire le fardeau de taxation de l'emploi pour les entreprises. »

Dennis Wood, président de C-MAC, de Sherbrooke :

« Dire clairement que la question d'indépendance passe après le ménage des finances publiques. »

« Réduire de moitié le nombre de députés de l'Assemblée nationale (63 c. 125) ainsi que toutes leurs dépenses d'exploitation. »

« Obliger les employés de l'État qui cumulent des revenus externes grâce à des contrats privés à remettre cet argent au gouvernement. »

Les journalistes qui ont participé à ce blitz sont Dominique Beauchamp, Réjean Bourdeau, Pierre Desmarteau, Alain Duhamel, Bernard Mooney, Francis Vailles et Martin Vallières.

« Présenter un budget qui va réduire les dépenses. »

« Réexaminer les projets qui sont dans la machine gouvernementale, de l'équité salariale jusqu'à la réforme des tribunaux administratifs. Depuis un an, le gouvernement a beaucoup penché du même côté. Il faut refaire l'équilibre. »

« Saisir toute ouverture qui viendrait du fédéral. Nous sommes encore dans la fédération. La politique de la chaise vide, nous ne sommes pas d'accord. »

Marco Genoni, président et chef de la direction de Memotec, de Saint-Laurent :

« Faire disparaître le climat d'incertitude qui affecte de façon irrémédiable Montréal et son économie. »

« Reconnaître l'anglais comme autre langue officielle d'instruction dans les programmes scolaires du Grand Montréal, ce qui permettrait aux entreprises d'engager des dirigeants et des spécialistes de par le monde. »

Paul-André Guillolette, président et chef de la direction, A.L. Van Houtte, de Montréal :

« Mettre de côté les affaires constitutionnelles. »

« Ramener les subventions aux entreprises au strict minimum. »

« Resserrer les critères d'admissibilité à l'aide sociale, pour faire en sorte que seules les personnes vraiment nécessiteuses touchent des prestations. »

George Hurlburt, président de Saturn Solutions, de Montréal :

« Déclarer qu'il n'y aura pas de référendum, ni d'élections d'ici un bon bout de temps. »

« Annoncer qu'il n'y aura pas de hausse d'impôt pour les entreprises. »

« Prendre une initiative pour renouveler le pouvoir d'attraction de Montréal (économique, social et touristique). Il fait bon vivre à Mont-

réal et y faire des affaires. Il faut que le reste du monde le sache. »

« Accorder un permis automatique aux professionnels étrangers qui viennent travailler ici afin qu'ils puissent inscrire leurs enfants à l'école de leur choix pour une période d'au moins cinq ans. »

Michel Labonté, président d'Alpha Sigma, consultants en gestion d'actif, de Montréal :

« Vendre 49 % d'Hydro-Québec dans une émission d'actions internationale et utiliser l'argent pour réduire le déficit et la dette. »

« Commander une étude auprès d'experts internationaux pour identifier tout ce qui peut être privatisé. »

Jean-Luc Landry, président de Bolton Tremblay, (Montréal) :

« Abolir le plan Paillé (démarrage d'entreprises au Québec) qui coûte très cher. »

« Éliminer toutes les subventions aux entreprises. »

« Convoquer une rencontre avec des représentants du fédéral et de la Ville de Montréal pour régler le problème fiscal de Montréal. »

André Leroux, vice-président administration, d'Acier Leroux de Boucherville :

« Avant de couper dans les services, monétiser des élé-



«Augmentez vos ventes»

Faites comme 59 000 personnes depuis 23 ans

Roger St-Hilaire

Gérance de vente

Vous apprendrez comment :

- Recruter les vendeurs à succès
- Les motiver
- Les rémunérer
- Évaluer leur performance

- Organiser des concours profitables
- Organiser des réunions stimulantes
- Établir des stratégies de vente
- Communiquer avec vos vendeurs

Séminaire de vente stratégique^{MD}

Vous apprendrez comment :

- Conclure vos ventes
- Répondre aux objections des clients
- Justifier vos prix
- Communiquer avec vos clients
- Vendre votre personnalité
- Planifier vos entrevues de vente
- Argumenter et convaincre vos clients
- Profiter de votre temps de vente

Montréal 19, 20, 21 fév.

Québec 15, 16, 17 avril

Montréal 15, 16 février
11, 12 mars

Québec 12, 13 février
14, 15 mars

Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés

Inscrivez-vous dès aujourd'hui, les places sont limitées

(418) 626-7498 1 800 463-7246

Cours de vente
Roger St-Hilaire

8880, ave. Trudelle, Charlesbourg (Québec) G1G 5J7 Télécopieur : (418) 626-6284

Ne manquez pas l'émission «Le saviez-vous?» le dimanche à T.Q.S. (Montréal à 10:00 hres et Québec à 14:30 hres).

Opinions

EDITORIAL

Bouchard à Québec : rien ne sera facile

Le nouveau premier ministre du Québec arrive au pouvoir avec une popularité qui ne s'est pas vue depuis des décennies. Celle-ci est toutefois une arme à double tranchant.

Lucien Bouchard a la légitimité voulue pour prendre des décisions difficiles, mais, en même temps, les attentes sont si grandes qu'il ne pourra toutes les satisfaire. À cause de la situation financière précaire du gouvernement, de la résistance qu'il rencontrera dans son nouveau parti et des sacrifices qu'il entend demander à la population, il risque de créer bien des déceptions.

Avec raison, M. Bouchard fait de la relance de l'économie et du redressement des finances publiques ses grandes priorités. C'est une bonne nouvelle puisque, à part le programme de création d'entreprises du ministre Daniel Paillé, écarté indûment du cabinet, le gouvernement précédent a peu fait pour l'emploi. Tandis que les syndicats obtenaient des décisions favorables à leur entreprise (resyndicalisation de la construction résidentielle, extension de la cotisation obligatoire à l'UPA, etc.), les créateurs d'emplois subissaient des hausses de taxe sur la masse salariale et le capital.

M. Bouchard se dit prêt à oser, à défier l'immobilisme et à briser des tabous pour relancer l'économie et pour éliminer d'ici un an le déficit des opérations courantes. Un mandat colossal pour Bernard Landry, son superministre des Finances et de l'Économie, de qui M. Bouchard semble espérer des miracles.

Bien qu'il compte cinq ministres de plus, ce qui étonne en ces temps de disette financière, le nouveau cabinet souffre d'une plus faible représentativité des milieux économiques que le précédent. Rien pour rapprocher le gouvernement des gens d'affaires, la clientèle la moins acquise au projet souverainiste.

M. Bouchard reste une énigme en termes de politique économique, bien qu'il reconnaisse que ce sont les entreprises qui créent les emplois. On ne connaît pas non plus sa cohérence et sa rigueur administrative. Il pourrait toutefois montrer sa volonté de bien utiliser l'argent des contribuables en renversant les décisions récentes du gouvernement précédent relativement à deux nouveaux cégeps.

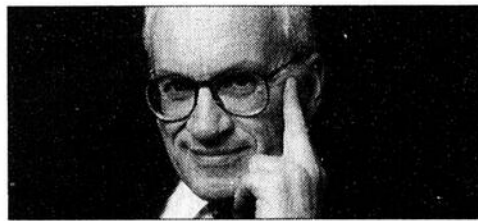
Le cégep prévu dans l'ouest de l'île de Montréal (clientèle de seulement 1 050 étudiants) pourrait être remplacé par un campus relevant d'un autre cégep. Le nouveau cégep coûterait 22 M\$ au lieu de 18 M\$ pour un campus; pire, il coûtera au moins 1 M\$ de plus par année à gérer qu'un campus. Tous les intervenants du secteur de l'éducation ont condamné ce projet.

L'autre cégep projeté est celui du Collège de l'Assomption. Québec achèterait ce collège privé de 900 étudiants, le moderniserait et le convertirait en cégep. Le Collège de l'Assomption a décidé de se vendre au gouvernement après que l'ex-premier ministre eut promis à Repentigny un campus collégial qui l'aurait concurrencé.

Ce que le Collège ne pouvait faire faute d'un petit appui gouvernemental, l'État le fera à grands frais, alors même qu'il prévoit amputer d'un autre 5 % le budget du réseau des cégeps. Dans ce dossier, la meilleure solution est de loin le sauvetage du Collège de l'Assomption. Si l'achat est inévitable, une autre solution pourrait être sa transformation en campus du Cégep Joliette De Lanaudière.

M. Bouchard convoquera bientôt les leaders socioéconomiques à un forum pour trouver des moyens de relancer l'économie. Pour réussir ce défi, M. Bouchard aura besoin de l'appui des chefs d'entreprise, parmi lesquels plusieurs pourraient lui demander d'attendre des offres constitutionnelles du Canada anglais avant de tenir au autre référendum.

Pour convaincre les gens d'affaires d'investir davantage au Québec, M. Bouchard devra garantir la stabilité politique, une fiscalité compétitive et une réglementation concurrentielle. Une bien grosse commande à livrer. ■



Jean-Paul
Gagné

DU PAIN SUR LA PLANCHE!



POINT DE VUE

L'État Père Noël en faillite

« Quand les gouvernements craignent le peuple, c'est la liberté. Quand le peuple craint les gouvernements, c'est la tyrannie. »
- Thomas Jefferson

Depuis 25 ans, grâce aux zones grises et à l'imprécision de la Constitution, le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec se livrent une concurrence féroce pour consolider, chacun à sa manière, son statut de gouvernement national des Québécois.

Une telle concurrence se reflète nécessairement dans les budgets de dépenses des deux gouvernements. Ils s'occupent, en effet, d'affaires internationales, d'immigration, d'affaires autochtones, d'agriculture, de communications, de langue et de culture, de sécurité publique, de santé, de sécurité du revenu, de main-d'oeuvre, de mines, d'industrie et de commerce, de justice... etc. - Cela est source de gaspillage et coûte très cher, trop cher.

Quoi qu'il en soit, un fait demeure : depuis 1970, le gouvernement du Québec a dépensé chaque année, en moyenne, plus de trois milliards de dollars de plus que ce que justifiaient ses rentrées fiscales. Le fédéral a dépensé en moyenne chaque année, depuis 1970, environ 21,5 milliards de dollars de plus que ce que ses capacités fiscales lui permettaient.

Si les dépenses publiques avaient suivi le rythme de croissance de l'économie, de la population et de l'inflation, le niveau des dépenses des deux gouvernements, au Québec, en 1995, aurait été de 60 milliards et non de 84 milliards, comme c'est le cas présentement. Bien sûr, ces 24 milliards de dépenses publiques, qui peuvent être jugées excédentaires, englobent 18,5 milliards de paiements d'intérêt. Malgré cela, nous pourrions argumenter que les deux gouvernements dépensent quelque 5,5 milliards en trop au Québec.

Les modèles économiques établissent qu'au-delà de 60 %, plus le ratio de la dette publique sur le produit intérieur brut (PIB) est élevé, plus la consommation, l'emploi et le taux de change de la monnaie tendent à diminuer.

Or, les dettes publiques consolidées au Canada accaparent présentement 100 % du PIB annuel. Au Québec, cette proportion est plutôt de 116 % du PIB. Et la réalité confirme les appréhensions : les dépenses de consommation sont stagnantes, le chômage se maintient à un haut

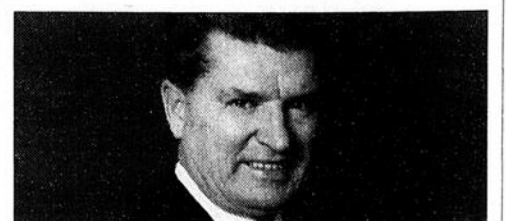
niveau et la monnaie chute. La course vers l'endettement public est donc aussi une course vers la stagnation économique et le chômage.

En théorie, les programmes de dépenses sociales, telles la gratuité des soins de santé, la généralisation des paiements d'assistance sociale ou les subventions pour soutenir les revenus de certains groupes, peuvent être justifiés afin d'apporter une plus grande sécurité économique, une plus grande justice sociale, et pour instaurer un meilleur climat social.

En pratique, cependant, si ces programmes sont tellement élargis qu'ils ratent leur cible, s'ils sont mal administrés ou s'ils donnent lieu à trop d'abus, leurs coûts exorbitants risquent ultimement d'avoir l'effet contraire sur les objectifs recherchés et de devenir une source d'appauvrissement collectif. Les seuls à en profiter en bout de ligne sont les politiciens de l'heure qui accroissent leur capital politique en épousant celui de la société.

Y-a-t-il des avenues de solution ? Oui. La première consiste à responsabiliser les citoyens face aux coûts des services sociaux. Dans leur vie privée, les citoyens, règle générale, ne gaspillent pas et essaient de tirer le meilleur parti de leur contrainte financière. Toutefois, dans le secteur public, la gratuité absolue (sans paiement d'un pourcentage de coassurance ou d'un montant déductible) est une recette infallible de gaspillage.

Deuxièmement, un gouvernement, quel que soit son niveau, ne devrait jamais produire lui-même ce qu'il peut sous-traiter, par implication, à des producteurs privés. En troisième lieu, sachant que les déficits sont aux politiciens ce qu'est l'alcool aux ivrognes, un amendement constitutionnel défendant les déficits publics de fonctionnement devient, en dernier recours, la seule mesure susceptible d'éviter la débauche des finances publiques. ■



Rodrigue
Tremblay

Université de Montréal

LES AFFAIRES

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

Rédaction : Éditeur adjoint et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné Chef de pupitre : Michel Clermont
Directeur cahiers spéciaux : Normand Saint-Hilaire Directeur section finance : Bernard Mooney
Directeur technologie-informatique : Yan Barcelo Directeur artistique : Jacques Bourget

Publicité : Directrice associée : Joanne Proulx Adjointe, développement des ventes : Claire Breton
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 1 an : 48,00 \$ (50 fois l'an) 2 ans : 72,00 \$ (Taxes incluses)
Les Affaires (50 fois l'an) et Affaires PLUS (10 fois l'an) 1 an : 59,95 \$ 2 ans : 89,95 \$ (Taxes incluses)

Administration : Président : Alain Guilbert Directeur administratif : Ginette Roy
Directrice générale, division des Publications économiques : Suzanne Paquet
Directeur général des ventes : Yvon Tremblay
Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée Président du conseil : Rémi Marcoux

Impression : Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Courrier de la 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.

Faites-nous part de vos suggestions pour réduire les dépenses publiques

Les gouvernements fédéral et québécois préparent actuellement le budget de dépenses de l'exercice financier qui commencera le 1^{er} avril.

À Québec, le nouveau premier ministre, **Lucien Bouchard**, a promis de renoncer à la hausse de la taxe de vente de 1 %, l'été prochain, tel que l'avait laissé entrevoir l'ex-ministre des Finances, **Jean Campeau**, dans son budget du 9 mai 1995. M. Bouchard a aussi fait du redressement des finances publiques sa grande priorité économique.

Cet engagement le contraindra à réduire les dépenses de façon importante parce que tout indique que l'objectif de réduction du déficit des prochaines années, tel qu'annon-

cé dans le dernier budget Campeau, ne sera atteint qu'au prix de nouvelles coupes.

De plus, le gouvernement du Québec propose de ramener son déficit à 3 275 M\$ en 1996-97 et à 1 825 M\$ en 1997-98, ce qui représente un défi colossal; le déficit est estimé à 3 975 M\$ cette année; il avait été de 5 715 M\$ l'année précédente.

À Ottawa, le ministre des Finances, **Paul Martin**, veut ramener à 24,3 milliards de dollars en 1996-97 et à 17 milliards en 1997-98 le déficit du gouvernement fédéral. Le déficit courant est estimé à 32,7 milliards pour l'année en cours.

Pour aider les gouvernements à identifier des moyens

de réduire les dépenses, nous vous donnons l'occasion de nous communiquer tout moyen ou toute suggestion pour réduire les dépenses gouvernementales, qu'il s'agisse d'un programme ou d'un service public à redresser, à réduire ou à éliminer, ou encore de nous informer de cas flagrants d'inefficacité ou de gaspillage que votre connaissance du secteur public ou que votre emploi vous permettent de connaître.

Nous ferons écho dans nos pages à un certain nombre de suggestions de réduction de dépenses dont vous nous aurez fait part et à des cas d'inefficacité et de gaspillage que vous aurez identifiés. Nous ferons les vérifications d'usage sur ces cas.

Pour des raisons de contrainte d'espace, nous ne pouvons cependant nous engager à tout publier ce que vous nous aurez fait parvenir. Nous donnerons suite aux suggestions qui nous apparaîtront les plus réalistes et les plus concrètes.

Leur publication aura pour effet de sensibiliser davantage les décideurs à la nécessité de réduire les dépenses publiques et d'accroître la portée de vos suggestions et recommandations sur les membres du gouvernement et sur les fonctionnaires qui travaillent à la préparation des prochains budgets. Qui sait si une de vos idées ne sera pas retenue par l'un ou l'autre des gouvernements ?

Advenant que nous recevions une quantité importante de suggestions auxquelles nous ne pourrions faire écho, nous nous assurerons de les faire parvenir au ministère des Finances concerné.

Cet exercice est fait dans un esprit positif. Grâce à votre collaboration, nous avons la conviction que cette démarche aidera nos gouvernements à prendre les bonnes décisions face à l'effort de redressement des finances publi-

ques qu'ils se sont engagés à poursuivre.

Vous pouvez nous faire parvenir vos suggestions par télécopie en signalant (514) 392-1586, par téléphone au (514) 392-2016 ou par courrier électronique (deficit@mail.transc.com).

Nous vous prions d'indiquer votre nom et vos coordonnées au cas où nous aurions besoin de vous rejoindre. Votre identité ne sera pas révélée si vous le préférez ainsi.

Jean-Paul Gagné
Rédacteur en chef

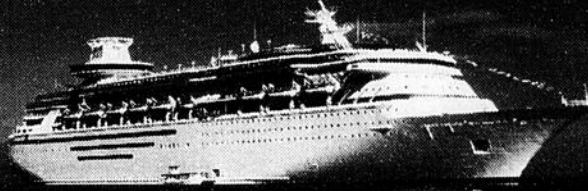


LOGICIEL DE GESTION FINANCIÈRE ET COMPTABLE
Multi plates-formes, multi-devises, analyses multidimensionnelles.
Disponible en 21 langues.
Téléphoner au
1-800-767-4053 poste 28,
ou directeur du marketing:
wendym@inforamp.com

MESSAGE IMPORTANT AUX GENS D'AFFAIRES

C O N C O U R S

CROISIÈRE COMFORT INN



PARTEZ EN VACANCES DANS LES CARAÏBES !

COUREZ LA CHANCE DE GAGNER UNE CROISIÈRE DE 7 JOURS POUR 2 PERSONNES À BORD DU SOVEREIGN OF THE SEAS PLUS 2000 \$ D'ARGENT DE POCHE. VALEUR DE 5000 \$.

ROYAL CARIBBEAN **VACANCES AIR CANADA**
EN COLLABORATION AVEC ROYAL CARIBBEAN CRUISE LINE ET VACANCES AIR CANADA.



POUR PARTICIPER, INFORMEZ-VOUS À L'UN DES 96 HÔTELS COMFORT INN AU CANADA, DONT 23 SE SITUENT AU QUÉBEC. BONNE CHANCE !

Réservations : 1-800-BO-RÊVES
Hôtels gérés par Journey's End

NOS LECTEURS NOUS ÉCRIVENT

Offre de Royal Aviation sur Transat : Cote 100 défend son objectivité

Monsieur le rédacteur en chef,

Dans la rubrique « Nos lecteurs nous écrivent » de votre dernière édition, **M. François Legault**, vice-président, finance, de **Transat**, mettait en doute l'objectivité de **COTE 100** et de **Guy Le Blanc** dans une position prise dans une édition récente de la lettre financière **COTE 100**. Nous voudrions simplement rétablir quelques faits pour le bénéfice de vos lecteurs et de **M. Legault**.

Premièrement, dans un long article de la lettre financière **COTE 100** intitulé « Pourquoi plusieurs titres québécois méritent d'être sous-évalués » et que le journal **LES AFFAIRES** a commenté, nous avons pris l'exemple de **Transat** parce qu'il était d'actualité et nous avons souligné l'exemple de **CFCF**. **Transat** occupait quelques lignes dans un texte de plus de cinq pages qui résumait bien mon expérience du marché québécois et l'observation de ses faiblesses. **M. Legault** ne peut certainement pas contester mon expérience de plus de 10 ans à titre d'observateur reconnu de ce marché.

Quant à mon objectivité et mon impartialité, j'aimerais souligner deux points importants. Au moment de l'offre de rachat de **Transat**, **COTE 100** possédait plus de 200 000 actions de **Transat**. Ceci est du domaine public. À titre d'actionnaire, nous avons le sentiment légitime que nous aurions dû être

consultés et, à tout le moins, nous avons au moins la liberté de donner notre opinion. Que nous ayons eu une position importante dans **Transat** a cependant peu d'importance. Toute compagnie doit en tout temps respecter tous ses actionnaires, petits ou gros.

Deuxièmement, nous avons recommandé dans notre lettre à plusieurs reprises les titres de **Transat** et de **Royal** parce que nous croyons qu'ils évoluent tous deux dans un secteur d'avenir, le loisir. D'autre part, les deux titres possèdent une forte cote dans le système **COTE 100** qui est totalement objectif.

Pour le bénéfice des lecteurs qui le désirent, nous leur ferons parvenir une co-

pie de la lettre financière **COTE 100** à laquelle **M. Legault** réfère.

Guy Le Blanc

COTE 100,
561, Beaumont est
Saint-Bruno (Québec)
J3V 2R2

LA CITATION DE LA SEMAINE

« AT&T a pris le contrôle *de facto* d'Unitel. Elle a contrevenu aux dispositions de la *Loi sur les télécommunications* en matière de droits de propriété et de contrôle... Si le **CRTC** (Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) autorise AT&T à aller de l'avant avec son projet, une telle décision signifierait le début officiel de la chasse aux entreprises canadiennes de télécommunications. »

Juri Koor,
président du conseil et
chef de la direction,
Call-Net Enterprises



GUY BOURGEOIS
VENDEUR-ENTREPRENEUR DEPUIS PLUS DE 20 ANS



LE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

POUR SOLLICITER EFFICACEMENT

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

PROCHAINES SESSIONS

- Montréal: 23 février
- Québec: 8 février

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: 13 mars
- Québec: 13 février

AUTRES COURS DISPONIBLES

Service à la clientèle • Télémarketing • Croissance d'équipe

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

Programme d'une journée • Manuel de cours • Attestation
Votre investissement: 139 \$ (taxes en sus • inscription requise)
Démarrez l'année en offrant à votre équipe une conférence motivante.

Le prix de l'or pourrait se maintenir au-delà des 400 \$ US

Le phénomène de report, l'instabilité des devises, l'explosion du prix des céréales et la baisse des taux d'intérêt contribuent à cette poussée

François
Riverin

Tout porte à croire que le prix de l'or se maintiendra au-delà de la barre des 400 \$ US l'once et franchira peut-être les 425 \$ US l'once d'ici la fin de l'année.

Le vendredi 26 janvier, le métal précieux s'échangeait autour de 406,75 \$ US, après avoir touché les 409 \$ US l'once, un sommet inégalé depuis le mois d'août 1993.

John Lydall, analyste du marché aurifère chez First Marathon Securities, croit que les conditions fondamentales du marché sont suffisamment bonnes pour permettre d'autres hausses d'ici la fin de l'année.

Déjà, le premier niveau de résistance (404-405 \$ US

l'once) a été défoncé. « Il existe une possibilité réelle que le prix aiguillonne les 425 \$ US l'once en 1996 », a soutenu M. Lydall.

Selon lui, le phénomène de report (*backwardation*) - par lequel le prix de l'or pour les contrats à terme se rapproche du prix au comptant ou descend au-dessous -, survenu dans le marché à la fin de novembre 1995, a été un retournement majeur, marquant un resserrement de l'offre et de la demande.

Par exemple, le contrat à terme de décembre 1996 se vend aujourd'hui à 415,90 \$ US l'once, à peine 10 \$ US l'once de plus que le prix au comptant, comparativement à des primes de plus de 20 \$ US l'once qu'on pouvait obtenir en 1994.

L'avantage pour les producteurs de vendre leur or à terme est donc moins élevé, favorisant une hausse du prix au comptant.

Deuxièmement, a poursuivi M. Lydall, la baisse des taux d'intérêt constitue un environnement très favorable pour le prix de l'or.

Le coût d'opportunité de la possession de lingots d'or par rapport aux autres formes d'investissement diminue.

De plus, en raison du taux d'intérêt moins élevé, les banques sont moins enclines à prêter leur or.

Vital Proulx, gestionnaire de portefeuilles internationaux aux **Conseillers financiers du St-Laurent**, soutient que l'insécurité dans le marché des devises y est pour beaucoup dans la vigueur du prix de l'or.

Instabilité des devises

« L'instabilité des devises déconcerte plusieurs investisseurs. Auparavant, on pouvait sortir des dollars américains pour aller dans le mark alle-

mand ou le yen. Étant donné les fortes variations du yen et du mark par rapport au dollar en 1995, les relations entre les devises ont été changées », a expliqué M. Proulx.

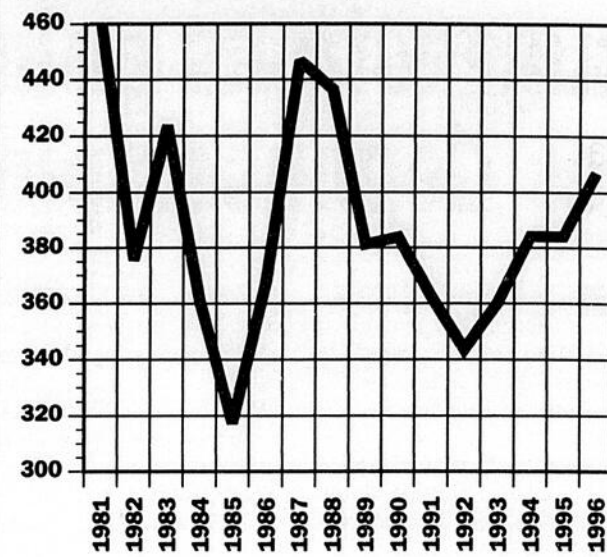
Gilles Couturier, économiste principal, métaux précieux, des **Ressources naturelles Canada**, estime que la demande d'or pour la fabrication de bijoux, de monnaie et de produits de l'or a augmenté de 6 %.

La demande de monnaie d'or a bondi de 25 % en 1995. « Cela fait déjà quelques années que la consommation d'or dépasse la production. En 1995, la production minière a diminué de 1 % ».

Selon les données préliminaires, la production mondiale d'or a atteint 2 200 tonnes d'or en 1995, pendant que la consommation d'or a été de 2 700 tonnes.

Par contre, M. Couturier écarte les ventes d'or des ban-

Prix annuel moyen de l'or (à Londres en \$ US l'once)



Graphique : LES AFFAIRES

ques centrales comme facteur principal de la montée du prix. En 1995, les ventes nettes des banques centrales ont été de 139 tonnes, comparativement à 86 tonnes en 1994. La Banque de Belgique a effectué une vente importante en milieu d'année.

« Le déficit entre la consommation et la production commence à exercer une influence sérieuse sur le prix », a ajouté M. Couturier.

D'autres mettent de côté la question de la production et de la consommation. L'or que les investisseurs possèdent en lingots équivalait à 20 années de production minière.

Le comportement des investisseurs

Donc, disent-ils, la clé de l'évolution du prix de l'or est le comportement de ces investisseurs. Une variation de 1 % dans l'achat ou la vente d'or de ces investisseurs équivaut à une variation de 20 % de la production minière annuelle. D'ailleurs, selon une étude de **Bunting Warburg**, le sommet du prix de l'or en 1988 a coïncidé avec un surplus de production de 500 tonnes d'or dans l'année, tandis que le plancher du prix de l'or en 1992 est survenu au moment d'un déficit record de 220 tonnes.

À court terme, des négociants ont invoqué les problèmes budgétaires des États-Unis comme la cause de la poussée du prix de l'or. Le tiraillage entre les républicains et les démocrates pour l'adoption du budget a provoqué déjà un arrêt des activités gouvernementales.

D'autres interruptions pourraient survenir et, au pire, une suspension des paiements d'intérêt sur les obligations américaines.

Inflation cachée ?

Au cours des années, plusieurs études ont démontré que l'inflation était responsa-

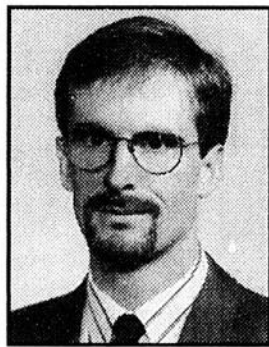
ble de 54 % de la variation du prix de l'or. L'inflation américaine, les taux d'intérêt aux États-Unis, le prix de l'or et le dollar américain sont intimement liés. Les investisseurs achètent de l'or davantage comme une monnaie que comme une marchandise. Ils l'achètent pour se protéger d'une baisse du dollar causée par une hausse de l'inflation.

Edward Yardeni, économiste en chef chez **C.J. Lawrence**, ne croit pas que le prix de l'or puisse s'éloigner beaucoup du 400 \$ US l'once, en raison du faible taux d'inflation (2,8 %) aux États-Unis, d'une baisse du prix du cuivre et de la hausse du dollar américain. Tout cela représente en fait un scénario de désinflation.

M. Yardeni explique la montée récente du prix de l'or par l'explosion du prix des céréales de l'indice des marchés à terme du **Commodity Research Bureau (CRB)**. Bien que l'indice du CRB soit demeuré dans la fourchette de 230-245 depuis deux ans, la composante céréales a bondi de plus de 57 % depuis la fin de 1994. Il s'agit de la plus importante hausse du prix des grains depuis deux décennies.

Puisque les grains servent à l'alimentation des animaux de ferme et à la fabrication d'une variété de produits alimentaires, les analystes craignent que l'indice des prix à la consommation, la principale mesure de l'inflation, s'enflamme également. « Vous devez vous rappeler que l'or a été négligé pendant une longue période. Les propriétaires de portefeuilles traditionnels ont sous-pondéré leurs investissements dans l'or en attendant que le prix franchisse les 405 \$ US l'once. Ils ont du rattrapage à faire », a expliqué **Dinsa Mehta**, gestionnaire du risque des matières premières à la **Chase Manhattan Bank** (New York, CMB, 65,25 \$ US), de New York. ■

Sproule, Castonguay, Pollack AVOCATS



Luc Pariseau

Le cabinet d'avocats **Sproule, Castonguay, Pollack** a le plaisir d'accueillir un nouvel associé, Me Luc Pariseau.

Me Pariseau a obtenu un Baccalauréat en Droit de l'Université de Sherbrooke en 1986 et une Maîtrise en fiscalité de cette même université en 1989. Me Pariseau pratique le droit fiscal depuis son admission au Barreau du Québec en 1989. Il se spécialise dans l'organisation et la réorganisation d'entreprises, principalement auprès de la petite et moyenne entreprise. Me Pariseau s'est joint à notre cabinet au mois de mai 1994.

Sproule, Castonguay, Pollack représente une clientèle commerciale diversifiée et oeuvre dans le monde des affaires depuis plus de 15 ans pour régler les questions de droit du transport, de droit commercial et de droit fiscal, d'ordre national et international.

DE PLUS EN PLUS DE COMMERCES EMBRAYENT SUR L'EFFICACITÉ.

Tout en étant économique, le gaz naturel se prête à une foule d'utilisations, de la cuisson au chauffage en passant par la climatisation. C'est l'énergie qui permet aux commerçants d'aujourd'hui et de demain d'embrayer rapidement sur une plus grande efficacité. 1 800 567-1313



Gaz
Métropolitain
L'énergie DES GAGNANTS

Via Rail augmente son autonomie financière

Mais, pour l'instant, l'achalandage plafonne à environ 3,6 M de voyageurs par année

Alain
Duhamel

Pour la première fois dans son histoire, les revenus d'exploitation de Via Rail en 1996 suffiront à recouvrer au moins la moitié des dépenses.

À la fin du siècle, si la prestation de service demeure inchangée, l'autofinancement du transporteur ferroviaire atteindra 63 %, réduisant d'autant sa dépendance à l'égard des contributions fédérales.

Les résultats d'exploitation préliminaires de Via pour 1995 font état de revenus de 175 M\$, en baisse de 8,5 M\$ sur 1994, une décroissance imputable en bonne part au conflit de travail qui a paralysé tout le rail canadien en mars. L'autosuffisance financière de Via Rail a atteint 44 %, contre 40 % en 1994 ; Ottawa devra donc contribuer

pour près de 290 M\$.

Cette évolution favorable de Via Rail s'est faite au prix d'une réorganisation de ses activités et d'une compression de 38 % de l'emploi. L'effectif devrait se stabiliser aux environs de 2 900 personnes à la fin de l'année, comparativement à 4 663 en 1990.

L'achalandage plafonne à environ 3,6 M de voyageurs par année. « Avec le niveau de service actuel, je ne prévois pas d'autre modification importante à la taille de l'entreprise », conclut Terry Ivany, président et directeur général de Via Rail.

Cure d'amaigrissement

La cure d'amaigrissement était un préalable à la relance de l'activité de transport dans l'esprit de Marc LeFrançois,

président du conseil d'administration, qui fait tandem avec Terry Ivany depuis 1993 à la haute direction de Via Rail. « Il fallait accroître notre rentabilité sans changer le produit. Le premier réflexe était de couper dans les services. Nous avons le sentiment que nous pouvions y parvenir sans en arriver là. »

Au cours de l'année, le nouveau ministre des Transports, David Anderson, doit énoncer une politique du transport des personnes par rail et préciser les intentions du gouvernement.

Via Rail n'est pas une vraie société de la couronne, ni même un service du ministère des Transports à qui il rend ses comptes. Elle a été créée

par décret il y a 18 ans sans mandat clairement défini. La direction espère qu'Ottawa précisera si Via est un service de transport ferroviaire de personnes ou si elle est un service commercial, et jusqu'où il est disposé à le commercialiser.

Les progrès de Via vers une autosuffisance financière accrue proviendront plus de la croissance de l'achalandage que de la rationalisation des activités.

« Nous avons maintenant une meilleure idée de ce que coûte vraiment le transport ferroviaire des passagers, dit Terry Ivany. Je ne dis pas que nous nous arrêtons dans nos efforts de contrôle des coûts. Pendant toutes ces années, nous avons maintenu l'achalandage et nous avons un excellent produit. »

Dans le prochain plan de développement, préparé avec le concours des employés, Via se fixe comme objectif d'accroître sa clientèle de 4 à 5 % par année. « Nous voulons devenir le meilleur transporteur de personnes au pays, quel que soit le mode utilisé, affirme Marc

LeFrançois.

« Être le meilleur transporteur, tous modes confondus, c'est un défi qui ouvre un grand marché. Nous serons en concurrence avec l'automobile, l'autobus et l'avion », ajoute Terry Ivany. L'objectif est accessible, selon la direction, si toute l'entreprise s'oriente vers la satisfaction des voyageurs.

Tout doit être impeccable

« Tous nos voyageurs doivent devenir des partisans du ferroviaire. Nous ne devons perdre aucune occasion de satisfaire nos clients. Tout doit être impeccable », dit le président-directeur général, persuadé que la culture d'entreprise a changé et s'écarte pour de bon de celle qui prévalait autrefois lorsque le Canadien national et le Canadien Pacifique voulaient se délester du transport des personnes.

Pour marquer la transformation, Via Rail a décidé d'habiller tous ses employés d'un même uniforme, bleu marine. « C'est un symbole de changement à l'interne comme à l'externe », explique Christena Keon Sirsly, vice-présidente, marketing. « Il n'y a plus de distinction entre les

employés à bord des trains et ceux des ateliers. Cela témoigne de l'intégration de nos ressources. »

Au public voyageur, qui aura droit à toutes les attentions du personnel, Via Rail offrira bientôt un programme de fidélisation semblable à ceux offerts dans les sociétés aériennes pour récompenser les habitués et les inciter à reprendre le train.

À long terme, la croissance de l'achalandage dépendra de la réduction du temps de déplacement d'un centre-ville à l'autre.

Pour cela, Via Rail devra investir dans l'acquisition de locomotives plus rapides et dans la modernisation des voies ferrées.

Investir dans l'équipement

« D'ici à cinq ans, il ne fait aucun doute que nous devrons investir des sommes importantes dans notre équipement », a dit Terry Ivany.

Via Rail roule à 150 kilomètres/heure en moyenne. S'il parvenait à augmenter sa vitesse commerciale à 200 kilomètres/heure, il réduirait les temps de parcours entre Montréal et Toronto d'une demi-heure au moins et doublerait sa clientèle. ■

NO MINATIONS



Les associés de Desjardins Ducharme Stein Monast ont le plaisir d'annoncer que M^{me} Karine Brassard et Fabrice Benoît font maintenant partie de leur cabinet.

M^{me} Brassard et Benoît ont été admis au Barreau du Québec en 1995. M^{me} Brassard et Benoît œuvrent respectivement en droit du travail et en litige général au bureau de Québec.

Chef de file du monde juridique, Desjardins Ducharme Stein Monast est l'un des cabinets d'avocats les plus dynamiques du Québec. Partenaires privilégiés des entreprises du Québec et d'ailleurs, constamment au cœur de l'actualité, les avocats et avocates de Desjardins Ducharme Stein Monast se révèlent, à l'avantage de la clientèle, des conseillers juridiques ouverts sur le monde moderne et porteurs de réussite.



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF
A V O C A T S

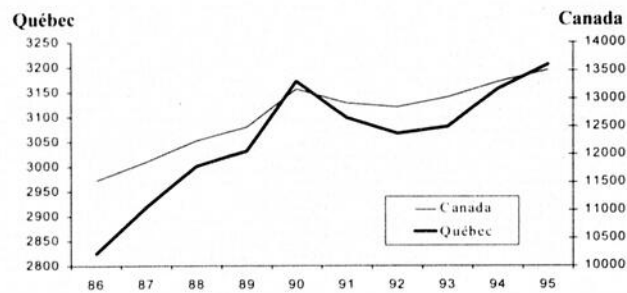
MONTRÉAL
600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

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

AFFILIÉ À
TORY TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO, LONDRES, HONG KONG
LAWSON LUNDELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER, YELLOWKNIFE

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

Évolution du niveau de l'emploi au Canada et au Québec



En 1995, le nombre d'emplois au Québec a augmenté de 49 200, une progression de 1,5 % par rapport à 1994. Il a finalement atteint le niveau d'avant la dernière récession. Pour l'ensemble du Canada, on a observé une croissance de 1,6 %, soit 217 000 nouveaux emplois. En 1994, le Québec et le Canada avaient enregistré de bien meilleures performances, soit des gains nets de 76 200 et de 274 500 emplois respectivement.

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ³
	Mois de réf.	Demier mois ¹	Mois préc. ²	
États-Unis				
Ventes au détail	nov.	0,8	-0,4	5,4
Nouv. commandes	oct.	-0,3	1,4	8,3
Commandes en carnet	oct.	0,4	6,4	2,9
Mises en chantier (000)	oct.	1,337	1,389	1,367
Production industrielle	nov.	0,2	-0,3	4,1
Balance commerciale (M\$)	sept.	-12,806	-12,507	-165,6
Prix à la consommation	nov.	0,0	0,3	2,8
Prix à la production	nov.	0,5	-0,1	1,9
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	5,6	5,6	5,6
Revenu personnel	oct.	4,3	-1,1	3,6
Indicateur avancé US	oct.	-0,5	-0,1	0,4
Canada				
Éconoflash (Bq. Nationale)	oct.	-0,3	-0,3	4,7
Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	0,3	0,2	4,1
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	oct.	-0,7	0,0	3,8
Ventes de voitures (000)	oct.	-0,8	-0,5	6,9
2. Livraisons manufacturières	oct.	-1,6	-0,4	13,9
Nouvelles commandes	oct.	-0,6	-0,8	12,2
dont : biens durables	oct.	0,3	-1,7	12,3
3. Inventaires manuf. (M\$)	oct.	0,9	0,4	14,1
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,41	1,37	1,34
4. Mises en chantier (000)	nov.	104,4	97,1	112,6
- Québec	oct.	14,6	14,3	17,8
Production				
Produit intérieur réel	oct.	-0,3	0,1	2,7
Production industrielle	oct.	-0,4	0,1	5,5
dont : manufacturière	oct.	0,0	0,2	6,4
Construction	oct.	0,0	0,8	-0,9
Services	oct.	-0,2	0,0	2,0
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	oct.	-2,5	-0,1	20,0
Importations de marchandises	oct.	3,7	-2,1	13,7
Balance commerciale (M\$)	oct.	2 674,8	2 873,2	24 980,4
Inflation				
Prix à la consommation ⁴	nov.	0,2	-0,1	2,0
Prix industriels ⁴	nov.	0,3	-0,4	8,2
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	déc.	9,4	9,4	9,5
- Québec	nov.	11,0	11,2	11,4
Rémunération hebdomadaire	oct.	0,0	0,6	2,4
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Demier trim.	Trim. préc.	1994
PIB CANADA †	III-95	2,1	-0,6	4,6
Investissements †	III-95	-3,4	4,8	8,7
Revenu personnel disponible †	III-95	-2,6	-0,9	1,1
Profits des entreprises †	III-95	24,0	-9,2	36,1
% d'utilisation des capacités industri.	III-95	n.d.	83,3	82,9
PNB ÉTATS-UNIS †	III-95	4,2	1,3	4,1

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

Source : Service des études économiques, Banque Nationale du Canada

Le fragile équilibre européen

Les coûts de la réunification de l'Allemagne ont été lourds à porter

La croissance économique déçoit en Europe, tout comme d'ailleurs au Canada. Cependant, contrairement à l'Amérique du Nord, l'Europe sort à peine de récession, à l'exception du Royaume-Uni, dont le cycle économique a suivi celui de l'Amérique du Nord.

Les principales raisons qui ont fait cultiver la majorité des pays européens en récession diffèrent complètement de celles qui expliquent la période de recul qu'ont connu le Canada et les États-Unis. Les coûts liés la réunification de l'Allemagne en octobre 1989, mal estimés initialement, ont été lourds à porter. Les dépenses nécessaires à cet ambitieux projet ont gonflé le déficit budgétaire et ont fait grimper l'inflation à des niveaux incompatibles avec les objectifs rigides de la vertueuse Allemagne.

Pour compenser ces débordements inhabituels, la banque centrale allemande, la Bundesbank, a maintenu une politique monétaire serrée au cours des premières années de 1990. Pendant ce temps, les États-Unis, où le creux de la récession a été atteint au début de 1991, abaissaient leurs taux d'intérêt à des creux rarement atteints en Amérique du Nord.

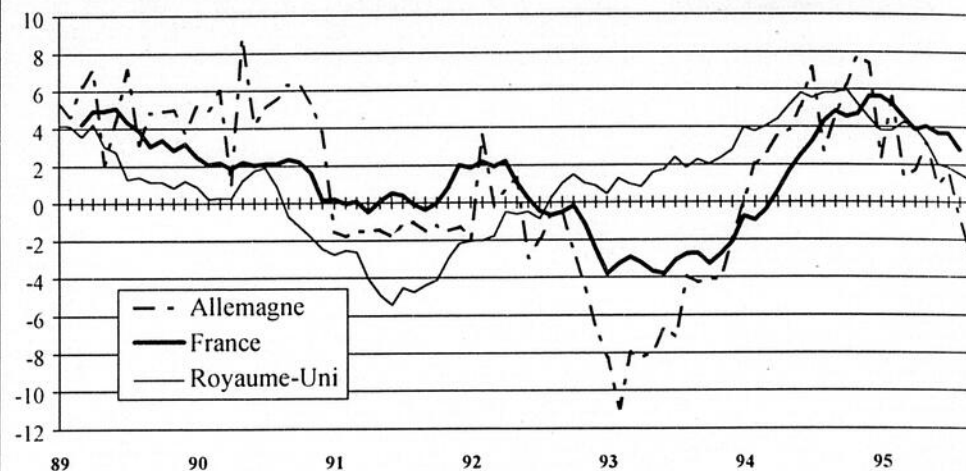
Les impératifs de l'union monétaire pèsent lourd

Hormis le Royaume-Uni et l'Italie, qui ont déclaré forfait sur la stabilité de leur devise, les autres pays européens qui ont décidé de garder leur devise profondément ancrée à l'évolution du mark allemand ont dû, pour préserver leur cours, imiter la sévérité de la banque centrale allemande.

Des pays tels que la France n'ont donc pu bénéficier pendant plusieurs années de conditions monétaires sou-

Production industrielle Comparaison internationale

Variations annuelles en %



Source : WEFA

Graphique : Banque Nationale

ple, normalement associées à une faible inflation. L'entêtement des autorités monétaires françaises à éviter une dépréciation importante du franc a fait chanceler l'économie.

À l'opposé, les États-Unis et le Canada sont entrés en récession en 1990, par un désir évident des banques centrales de ralentir la progression des prix à la consommation et celle, importante, des éléments d'actif immobiliers.

Le lourd endettement des consommateurs nord-américains, tandis que la situation des gouvernements les poussaient à l'austérité, a limité un rapide rebond de ces économies.

Par contre, il était prévu qu'aussitôt l'inflation contrôlée en Allemagne, le desserrement généralisé des politiques monétaires en Europe permettrait une sortie relativement aisée de la récession. Cela n'a pas été le cas. Déjà, au milieu de 1995, la possibilité d'une solide reprise économique était remise en question. Au début de cette année, les pré-

visions de croissance ont de nouveau été sévèrement amputées.

L'Allemagne a conduit sa réunification de main de maître. Elle doit dorénavant s'appliquer à respecter les critères économiques préalables à la future union monétaire. Même si sa réalisation à été repoussée à 1999, le défi posé par l'union monétaire reste imposant.

En effet, un des critères de première importance est celui de l'assainissement des finances publiques. Pour qu'un pays puisse adhérer à l'union monétaire, son déficit budgétaire ne doit pas dépasser les 3 % de son produit intérieur brut (PIB).

Cet objectif, il y a peu de temps, aurait semblé facile à respecter pour l'Allemagne. Par contre, depuis sa réunification, le déficit de l'Allemagne est supérieur à cette borne. De plus, malgré sa récente dépréciation, la force du mark par rapport au dollar américain, à la livre anglaise et à la lire italienne a rendu déficien-

te la compétitivité de l'Allemagne et représente tout un casse-tête pour les autorités.

De son côté, le nouveau gouvernement français s'est récemment heurté à la résistance de la population face au désengagement grandissant de l'État. Il a compris que les réformes économiques, pourtant nécessaires à la réduction de l'important déficit budgétaire, seront dures à appliquer. Selon certaines estimations, le mouvement de grève qui a touché la France pendant plusieurs semaines aurait amputé la croissance économique de 0,5 % à 1 %.

Cette situation rend encore plus précaire l'atteinte d'un déficit budgétaire à 3 % du PIB sous peu.

Dans un tel contexte, il n'est pas étonnant de constater un scepticisme galopant vis-à-vis de la possibilité d'une union monétaire d'ici à la fin du siècle. Les difficultés budgétaires et la croissance économique chancelante rendent, en effet, bien improbable son implantation selon l'échéancier proposé.

Par contre, il faut réaliser que, même si ce grand projet était mis au rancart pour les prochaines années, la dureté de l'assainissement budgétaire ne sera pas moins grande. Les gouvernements européens lui trouveront une autre raison.

Et, cette fois, il faut espérer que soit évoquée la vraie raison, c'est-à-dire un redressement des finances publiques au nom de l'efficacité économique. ■

« Psychologie de la vente & Fidélisation client »

« L'art de la négociation »

Cours grand public

Cours de 1 ou 2 jours offerts à tous chaque mois à Montréal & Québec
 Maximum 18 participants par cours. Appelez-nous pour connaître les dates.

« L'attitude client »

Formation dans votre entreprise

Nous utilisons de nouvelles méthodes qui créent une implication enthousiaste et durable.
 Nos clients disent que les résultats obtenus dépassent leurs attentes.

FORMATION / MARKETING NOUVEAU CONCEPT

Aujourd'hui, j'investis en moi. Je m'inscris.

1-800-976-7866 (514) 621-7866

Aggréé auprès : Société Québécoise de développement de la main-d'oeuvre
 Crédits d'impôts applicable S.Q.D.M.



Dominique Vachon

Entreprendre



● Le service à la clientèle est de plus en plus important

Le consultant **Jocelyn Pinet**, ex-président de **Dimension clientèle** note que ce sont souvent les petits détails qui déterminent le degré de satisfaction du client pp.14-15

● Avantages impossibles : le fisc prend tout ce qu'il peut

Les règles touchant les déductions pour l'utilisation d'un véhicule ont notamment été modifiées p.20

CMS

ASSURANCE COLLECTIVE

Votre conseiller
et partenaire
en milieu de travail

1-800-561-3631

Martin
Vallières

Il y a un an, en janvier 1995, la championne américaine des chaussures de sport, **Nike**, déboursait 545 M\$ CA pour acheter la championne québécoise des sports de patins, **Canstar Sports**. Ce fut l'une des plus grosses acquisitions jamais réalisées dans l'industrie des articles de sport en Amérique du Nord, mais aussi l'une des plus chères, à 27 fois les profits.

Douze mois plus tard, le siège social montréalais de **Canstar** vibre au rythme de nouvelles ambitions de commercialisation mondiale, à commencer par son président, **Pierre Boivin**, qui porte aussi désormais le chapeau de directeur général de la nouvelle division **hockey** de **Nike**.

En entrevue aux AFFAIRES, M. Boivin montre un exemple de l'avenir prochain de **Canstar**. Il s'agit du dessin encore ultra-secret d'un premier modèle de patins à roues alignées de marque **Nike**.

Le design est très accrocheur, évidemment proche de chaussures athlétiques qui ont fait la notoriété mondiale de **Nike**.

Les amateurs de hockey sur glace professionnel ont aussi eu droit à un aperçu de ce qui se trame chez **Canstar** à l'occasion du match des étoiles de la **Ligue nationale de hockey** du 20 janvier dernier, à Boston.

Des joueurs vedettes, dont **Wayne Gretzky**, étaient équipés de modèles de préproduction de patins et de bâtons de hockey de marque **Nike**. Le lancement mondial de la gamme des produits de patinage et de hockey sur glace, et sur roues alignées de **Nike** est prévue au deuxième trimestre de 1997.

Entre-temps, **Canstar** regroupera sa gamme de pro-

De Montréal, Canstar prépare le lancement mondial de Nike dans les sports de patins

Les marques **Cooper**, **Daoust**, **Méga** et **Micron** délestées au profit de **Bauer**



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Pierre Boivin, président et chef de la direction de Canstar et directeur général de Nike Hockey** : « **Nike est une entreprise performante en design et en marketing. Nous nous sommes compris dès le départ.** »

duits existants sous une seule marque : **Bauer**. Destination sortie pour les **Micron**, **Méga**, **Lange** et même **Daoust**, une petite québécoise en difficulté que **Canstar** avait rachetée en 1992. Plus significatif encore, la populaire marque d'équipements protecteurs de hockey **Cooper** sera aussi délestée au profit de **Bauer** et **Nike**.

« Il y a un risque à laisser aller **Cooper**, c'est sûr, mais

nos études de marché ont prouvé que **Bauer** a une plus grande notoriété encore. Le recentrage est la meilleure façon de rendre notre marketing plus efficace tout en rehaussant notre principale marque », a soutenu **Pierre Boivin**.

Dès la prochaine saison, les porte-étendards professionnels de **Canstar** au hockey sur glace et sur roues alignées porteront la marque **Bauer** du casque jusqu'aux patins. Le scénario se répétera un an plus tard pour les joueurs identifiés à **Nike**.

« C'est la première fois que **Nike** met en place une stratégie de deux marques au niveau mondial dans un même créneau de marché.

« Comme gestionnaire, c'est un défi évidemment très inté-

ressant », a souligné M. Boivin, qui séjourne une semaine par mois au siège social de **Nike**, en Oregon.

Revenus

Canstar a continué de croître à vive allure en 1995 en Amérique du Nord, mais aussi en Europe, où elle vient d'ouvrir deux filiales de commercialisation à Stockholm et à Munich. Ses revenus ont franchi le seuil des 325 M\$ CA, en hausse d'environ 20 % sur l'année précédente.

Pierre Boivin mise sur une croissance d'au moins 50 % d'ici cinq ans, au-delà du seuil du demi-milliard de dollars. Durant cette période, les revenus de **Canstar** liés au patinage à roues alignées auront surpassé ceux du patinage sur

Canstar Sports en un coup d'oeil

Activités conception et production de patins à glace et à roues alignées, d'équipement protecteur et de bâtons de hockey
Siège social Montréal
Chiffre d'affaires env. 335 M\$ CA
Marchés principaux Amérique du Nord, Europe
Effectif 2 800 (Québec, Ontario, Italie, Rép. Tchèque)
Actionnaire Nike Inc., Beaverton, Oregon (100 % depuis janvier 1995)

glace.

« Après l'Amérique du Nord, l'Europe est en plein boom du patinage à roues alignées. Il y aura par la suite tout le marché de l'Amérique du Sud et de l'Asie », a indiqué M. Boivin.

Dans l'immédiat, cependant, l'année 1996 s'annonce moins forte que la précédente, en raison d'un ralentissement du marché des patins à roues alignées aux États-Unis.

« Les distributeurs et détaillants sont en surplus de stocks en raison de prévisions de ventes trop optimistes. Ce surplus devrait être absorbé d'ici à la fin de l'année. »

Ce ralentissement américain se fait sentir à l'usine de Saint-Jérôme, où des emplois à temps plein ont été réduits à temps partiel. En contrepartie, l'usine vient d'être confirmée comme chef-lieu mondial de la recherche et développement (R&D) des sports de patins pour **Nike**.

D'ici à la mi-1996, l'équipe de R&D à Saint-Jérôme atteindra 50 personnes, des designers jusqu'aux ingénieurs industriels. **Canstar** mise sur cette centralisation pour renforcer son processus d'ingénierie simultanée des produits. **Pierre Boivin** a aussi souligné que le budget de R&D est en hausse : il passera de 2,8 % à 4,5 % des revenus.

Production

Quant au risque de déménagement de la production vers l'Asie - une façon de faire de **Nike** qui inquiétait aux usines

de Saint-Jérôme et à Cambridge, en Ontario - **Pierre Boivin** a affirmé qu'il peut être réel à la suite d'études comparatives de compétitivité.

Pour le moment, seul l'équipement de protection au hockey, déjà presque tout confectionné en Asie, continuera de provenir de sources externes en raison de son contenu élevé en main-d'oeuvre.

« Notre stratégie industrielle est basée sur un équilibre de la compétitivité entre la production interne et externe. Pour le moment, même pour les patins de plastique de bas de gamme, notre technologie de production très avancée à Saint-Jérôme est plus concurrentielle qu'une source externe, même en Asie », a soutenu M. Boivin.

En Europe, **Canstar** a appuyé sa croissance sur l'usine ouverte en République tchèque il y a trois ans. Cette usine emploie aujourd'hui 450 salariés. Elle a atteint en 18 mois les résultats prévus à la quatrième année d'exploitation. Selon **Pierre Boivin**, le gain a été effectué au détriment de sa rivale québécoise, **Sports Maska**, qui fabrique les patins **CCM**, mais surtout du fabricant tchèque **Botana**. Il s'agit de l'entreprise d'État que **Canstar** avait tenté d'acquiescer en 1992, avant de se buter à la bureaucratie.

Quelques mois plus tard, elle a lancé sa propre usine en République tchèque, après avoir embauché le directeur général de **Botana**, avec lequel elle avait négocié précédemment ! ■

PAS BESOIN D'UNE FONTAINE POUR FAVORISER LA
CONSTITUTION D'UN RÉSEAU AU BUREAU.

Vous cherchez un moyen plus efficace de partager l'information ? Alors, comptez sur la fiabilité d'un serveur de micro-ordinateur Compaq ProSignia, au cœur d'un plus grand nombre de réseaux de bureau que tout autre. Pour obtenir un exemplaire de notre Guide gratuit pour l'achat d'un serveur et des renseignements plus détaillés, appelez au 1 800 567 1616.



COMPAQ

Télécity : des contrats aux É.-U. et à Paris

Télécity, qui a mis au point le réseau d'afficheurs électroniques des voitures du métro montréalais, vient d'obtenir d'importants contrats aux États-Unis et à Paris. Ces contrats devraient porter ses revenus à environ

7,5 M\$ en 1996, et justifier l'ajout d'ingénieurs et de techniciens à son effectif de 31 personnes. Ces contrats devraient plaire aux investisseurs de Télécity, qui lui ont versé ou promis 9 M\$ en capital depuis sa

fondation en 1989. Télécity a trois dirigeants-actionnaires. Les principaux investisseurs externes sont RoyNat, le Fonds de solidarité, la Corporation financière St-Jacques et la Banque de développement du Canada.

A New York, Télécity installera pour Amtrak un réseau de 152 panneaux d'affichage stationnaires sur les quais de la Penn Station. Il s'agit d'un contrat de 1,5 M\$ qui sera livré en septembre 1996. Télécity est fournisseur principal d'un sous-traitant new-yorkais, Unity Electric. C'est le second projet d'importance de Télécity à New York.

En octobre dernier, Télécity a obtenu une commande de 3 M\$ pour l'installation de 400 afficheurs électroniques stationnaires pour des quais de stations du métro. Il s'agit de la première phase d'un projet qui pourrait totaliser 4 000 afficheurs électroniques. L'appel d'offres pour la deuxième phase est prévue à l'automne.

Par ailleurs, Télécity attend la confirmation, d'une journée à l'autre, d'une commande de 250 afficheurs stationnaires de grand format pour le métro de Washington. Ce contrat, d'environ 5 M\$, prévoit l'installation du système dans les 18 mois suivant son obtention.

Télécity vient d'effectuer une percée dans le marché aéroportuaire américain en alliance avec Innovative Electronic Design, spécialiste de systèmes d'affichage public. Un premier réseau de 40 grands afficheurs stationnaires sera livré à l'aéroport de Kansas City d'ici à mai.

Selon Marshall Moreyne, président de Télécity, le marché aéroportuaire devrait fournir de quatre à cinq projets par année.

En Europe, Télécity vient de faire une autre percée avec sa technologie la plus avancée d'afficheurs électroniques à bord des voitures de métro. Elle installera bientôt un premier réseau de 48 afficheurs dans des voitures du métro régional RER de Paris. Ce projet pilote de neuf mois sera réalisé sur la ligne C, qui dessert le nord de la Seine, et la périphérie ouest et sud de Paris.

Si tout se passe comme prévu, ce projet pourrait amener l'installation d'afficheurs électroniques de bord dans tout le réseau RER. Ce projet pourrait générer de 15 à 20 M\$ de revenus pour Télécity à moyen terme.

Télécity négocie aussi une alliance à titre de fournisseur avec un important fabricant européen de trains urbains. Ce fabricant, dont Marshall Moreyne préfère taire l'identité, est aussi actif sur les marchés d'Asie et d'Amérique du Sud. ■

Martin Vallières

Meilleurs taux!



Escort LX familiale 95

Escort LX 4 portes 95

- Aspire ■ Escort ■ Mustang ■ Probe
- Contour ■ Mystique ■ Taurus
- Sable ■ Thunderbird ■ Cougar ■ Crown Victoria
- Grand Marquis ■ Ranger ■ Explorer
- Bronco ■ Econoline ■ Série F

Sur nos modèles 1995

4,9%
de taux de crédit
jusqu'à
48 mois
pour une durée limitée*

Mini-fourgonnettes 1996

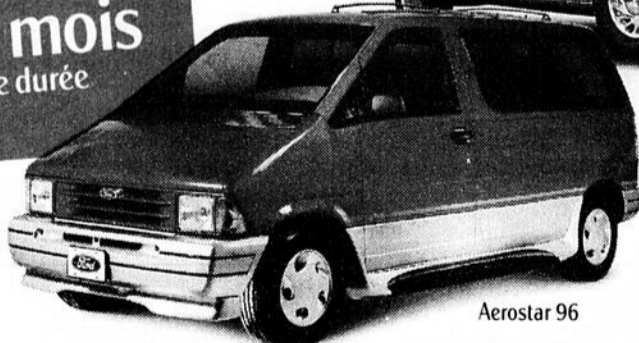
5,9%
de taux de crédit
jusqu'à
48 mois
pour une durée limitée**



Villager 96



Windstar 96



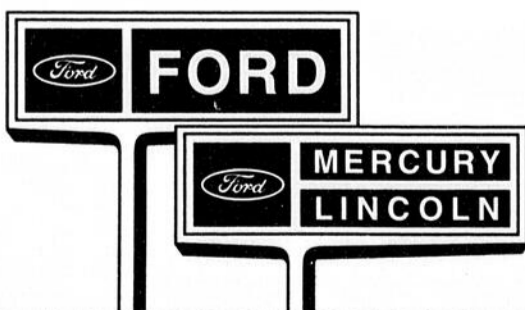
Aerostar 96

Votre Mini-Salon de la MINI-FOURGONNETTE
FORD MERCURY

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS: Certificat rabais de 750 \$ valable pour tous les modèles neufs de voitures et de camionnettes Ford et Mercury. Voyez votre concessionnaire pour les détails.

«Ça vaut le déplacement!»

Vos concessionnaires Ford et vos concessionnaires Lincoln Mercury



*L'offre de taux de crédit de 4,9% s'applique aux modèles neufs ci-haut mentionnés 1995 et d'années antérieures en stock chez les concessionnaires, à l'exception des modèles Lincoln et du Série F à cabine allongée/double et/ou moteur diesel. **L'offre de taux de crédit de 5,9% s'applique aux Windstar, Villager et Aerostar 1996 neufs. Sujet à l'approbation du crédit. Voyez votre concessionnaire participant pour obtenir tous les détails.

Port de Québec : l'Association des employeurs maritimes est remplacée

La Société des arrimeurs du Québec prend la relève

Alain Duhamel

Les employeurs maritimes du port de Québec ont réussi à faire nommer la Société des arrimeurs de Québec pour les représenter dans les négociations des conventions collectives des débardeurs et des vérificateurs du havre local.

Ce nouvel interlocuteur patronal a remplacé, le 28 janvier, l'Association des employeurs maritimes (AEM), qui représente les employeurs maritimes dans les ports de Montréal, Trois-Rivières, Halifax, St. John, Toronto et Hamilton.

La Société des arrimeurs de Québec a obtenu l'accréditation patronale du Conseil canadien des relations de travail.

Elle représente trois em-

ployeurs importants du port de Québec : Bunge du Canada, la Compagnie d'arrimage de Québec et Logistec Arrimage.

Longue dispute

La création de la Société des arrimeurs marque l'aboutissement d'une longue dispute entre les employeurs maritimes de Québec et l'AEM. Cette dernière réclame une créance de quelque 2,6 M\$ de ses anciens membres de Québec pour le paiement de ses frais d'administration et des prélèvements pour les régimes d'avantages sociaux.

Les négociations entre la Société des arrimeurs et les syndicats doivent commencer à la fin de février.

L'Association internationale des débardeurs (section locale 1739), qui représente

les débardeurs, et le Syndicat canadien de la fonction publique, qui représente les vérificateurs, ont tous deux acquis le droit de grève, les conventions collectives étant expirées depuis 13 mois dans le premier cas et depuis 44 mois, dans le second cas.

Le climat est à l'optimisme

« Tout le monde est conscient de l'urgence, mais tout le monde est aussi conscient qu'il faut prendre le temps de bien regarder la situation. Le climat est optimiste et serein », a affirmé Ghislain Lapointe, nouveau directeur de la Société des arrimeurs, un spécialiste des relations industrielles qui a exercé dans la région de la Côte-Nord.

« Les relations sont excellentes et les syndicats ont été patients avec nous », a confirmé Pierre Lefebvre, vice-président, ressources humai-

nes, chez Logistec Arrimage.

La négociation promet toutefois d'être rude, car les patrons veulent des concessions des syndicats sur la sécurité d'emploi, la constitution et la disponibilité des équipes de travail, la souplesse et l'amélioration de la prestation de travail.

Diminuer les coûts de main-d'oeuvre

Les employeurs cherchent à diminuer leur coût de main-d'oeuvre, ce qui permettrait au Port de Québec de répliquer à la concurrence que lui font d'autres ports laurentiens, tels ceux de Gros Capouana et de Pointe-au-Pic, où la rémunération est jusqu'à 4 \$/l'heure de moins.

Le Port de Québec a connu, en 1995, sa meilleure année depuis 1991 en manutentionnant plus de 17,5 M de tonnes de marchandises, une hausse de 10 % sur 1994. ■

Robert Garneau ira représenter la Scotia au Chili

Robert Garneau, vice-président et directeur de la succursale principale de la Banque Scotia à Montréal, vient d'être nommé vice-président et représentant principal de sa banque à Santiago, Chili. M. Garneau a pour mandat d'appuyer les entreprises canadiennes qui y font affaire. Il représentera aussi sa banque auprès de la Banco Sud Americano, dans laquelle la Banque Scotia a un intérêt de 30 %.

Il siègera au conseil d'administration de la banque chilienne, qui compte 85 succursales.

M. Garneau est très content du témoignage de confiance que sa banque lui a manifesté en lui demandant d'aller la représenter à l'étranger. Il quittera Montréal à la fin de février et séjournera au Mexique quelques semaines, pour perfectionner son espagnol. Il se rendra au Chili au début d'avril. (JPG) ■

Chambre de commerce de la Rive-Sud

MIDI-CONTACTS

DU PUNCH DANS VOTRE HEURE DE LUNCH!

BANQUE LAURENTIENNE

Bell

DUNTON, RAINVILLE TOUPIN, PERRAULT

Natrel
La force du lait

PRATT & WHITNEY CANADA



Lorraine Pintal
Directrice générale et artistique Théâtre du Nouveau Monde

«Que sera le théâtre de l'an 2000?»

LE MERCREDI 14 FÉVRIER 1996 À MIDI

Place Desaulniers
1023, boul. Taschereau, Longueuil

Réservations :
Tél.: (514) 463-2121

LAVAL • BRUXELLES • LUXEMBOURG • PARIS • AMSTERDAM

BL & E Associates - Bruxelles fête ses dix ans dans le domaine de la formation par un partenariat avec:

VALCKE, DE CONINCK ET ASSOCIÉS et un centre de formation à Laval au 1200, boulevard Chomedey

Voici les cinq prochains séminaires au centre:

- 14 et 15 février 1996:** Succès par la maîtrise, de la vente-conseil. (Conseillé aux représentants des ventes)
- 21 et 22 février 1996:** Les méthodes et pratiques des directeurs des ventes, performant. (Conseillé aux directeurs des ventes)
- 27 et 28 février 1996:** Maîtrise et développement des performances, des collaborateurs, activité clé du cadre. (Conseillé aux cadres intermédiaires)
- 6 et 7 mars 1996:** Gestion efficace, des objectifs et priorités. La clé du succès pour un gestionnaire/cadre. (Conseillé aux cadres)
- 13 et 14 mars 1996:** Les étapes du «SERVICE-PLUS» aux clients, votre «image de marque» sur le marché. (Conseillé aux responsables «post-vente»)

Nous limitons le nombre de présences à nos séminaires à **huit** personnes, afin de garantir un échange de bonne qualité entre le facilitateur et les participants.

Pour toute information complémentaire, SVP téléphonez au **(514) 681-9444** ou par télécopieur: (514) 681-0511

Valcke, De Coninck et Associés Inc. • Centre de formation, consultants en gestion d'entreprise

Formateur enregistré S.Q.D.M. - éligibilité crédit d'impôt, loi 90


Par
ici
la
vie.

Aujourd'hui vous avez des forfaits tout inclus. Y compris tout compris. Super-forfaits tout inclus, absolument tout compris. Forfaits-extra, tout compris et inclus.

Mais un seul Club Med. Le Club Med existe depuis plus de quarante-cinq ans. Et personne à ce jour n'a réussi à recréer un tel esprit de liberté et de bonheur et une telle magie des sens. Pour la formule originale, il n'y a qu'un choix: le Club Med. Après avoir fait ce choix, vous avez l'embarras du choix. Il y a en effet plus de 100 villages Club Med à travers le monde. Les villages "Familial" pour toute la famille. Les villages "Romantique" pour les couples. Et les villages "Amical" pour les célibataires. Pour découvrir cette vie, appelez votre Agent de Voyage ou le Club Med au (514) 935-2582 ou sans frais au 1-800-363-6033.

À partir de **1399 \$ Cdn.***

*Frais d'adhésion non inclus. N° d'enregistrement 04171211



Club Med

La vie. Et rien d'autre.

Le service à la clientèle prend de plus en plus d'importance

Six fois sur 10, un client cesse de faire affaire avec une entreprise en raison d'une mauvaise relation avec un membre du personnel

Francis
Vailles

Insatisfait de votre Saturn ? Pas de problème. Rapportez la voiture dans les 30 jours (ou 2 500 km) suivant la date d'achat et on vous la remboursera sans condition (ou on l'échangera, selon votre choix).

Cet exemple parmi tant d'autres montre bien l'importance grandissante du service à la clientèle dans les entreprises. « Le service n'est pas une mode, mais une tendance qui est là pour durer », a affirmé Jocelyn Pinet, consultant à son compte (Jocelyn Pinet et associés). M. Pinet a présidé, de 1992 à décembre 1995, Dimension clientèle, l'association québécoise du service à la clientèle.

Peu d'enquêtes ont été réalisées pour témoigner de l'importance du phénomène. Néanmoins, a indiqué M. Pinet, sur les 140 volumes portant sur le sujet en librairie, 135 ont été écrits depuis 1989, contre cinq avant 1989.

Fondée à la fin des années 1980, Dimension Clientèle compte quelque 300 membres, dont Gaz Métropolitain, Hydro-Québec et la Ville de Montréal. Sa mission est de faire la promotion du service et d'aider les entreprises à cet égard.

M. Pinet définit le service à la clientèle comme toute interaction entre le client et l'entreprise. Le service va beaucoup plus loin que le simple conseil du pharmacien à son client. Parmi les exemples de mauvais services, on note l'attente prolongée au té-

léphone ou aux caisses, le mauvais étiquetage des prix, le retard dans la livraison, une rupture de stocks pour un produit, la recherche fastidieuse d'un produit dans un énorme magasin, un mauvais assortiment de produits, un service après-vente déficient.

Dans six cas sur 10, a indiqué M. Pinet, un client cesse de faire affaire avec une entreprise en raison d'une mauvaise relation avec un membre du personnel.

Six mois sans intérêt

Le consultant Jacques Pelletier (Jacques Pelletier, société marketing) définit plutôt le service comme tout élément qui améliore le confort à l'achat des consommateurs. « Acheter est contraignant.



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Jocelyn Pinet : « Plus les clients font affaire avec la technologie froide des boîtes vocales, plus leurs demandes de services sont exigeantes lorsqu'ils contactent des humains. »

L'activité demande au consommateur de rechercher le bon produit, de prendre une décision, de déboursier les fonds nécessaires, etc. Une compagnie améliore son ser-

vice lorsqu'elle amenuise les difficultés à l'achat », a-t-il expliqué.

En ce sens, les formules six mois sans intérêt ou rapportez la marchandise si vous n'êtes pas satisfait font partie

du service, puisqu'elles réduisent les contraintes financières d'un achat.

Par exemple, depuis l'été dernier, Astral Photo offre à ceux qui achètent un appareil photo de les rembourser sans condition dans les 15 jours suivant la date d'achat de l'appareil. En outre, on permet aux clients de refuser quatre des photos d'un rou-

Logez chez Delta et obtenez 20 000 points Canadien Plus

Simple sur toute la ligne !

Enregistrez 10 séjours* chez Delta, Hôtels et centres de villégiature entre le 27 novembre 1995 et le 30 avril 1996 et vous aurez automatiquement droit à 20 000 points Canadien Plus.

En ce qui a trait aux voyageurs d'affaires, Delta, Hôtels et centres de villégiature constitue un véritable chef de file de par son écoute attentive et ses multiples initiatives.

Canadien Plus Avec son nouveau programme de points-bonis, elle vous ouvre résolument la voie à une nouvelle ère qui, sans conteste, vous aidera à prendre encore plus d'altitude !

Tout simplement en enregistrant des séjours à l'un de nos établissements hôteliers entre le

Séjour	Points De Base	Points Bonus	Total Des Points	Le Cumulatif Des Points
1*	500	0	500	500
2*	500	500	1000	1000
3*	500	500	1000	2000
4*	500	500	1000	3000
5*	500	1000	1500	4500
6*	500	1000	1500	6000
7*	500	1500	2000	8000
8*	500	2000	2500	10500
9*	500	3500	4000	14500
10*	500	5000	5500	20000
Total	5000	15000	20000	

27 novembre 1995 et le 30 avril 1996, vous aurez automatiquement droit à 20 000 points Canadien Plus. Jetez un coup d'oeil au tableau ci-contre pour constater la rapidité avec laquelle vous pouvez cumuler des points-bonis. Delta, Hôtels et centres de villégiature vous mène toujours un peu plus loin !

Alors, n'attendez plus pour profiter du programme de points-bonis chez Delta, Hôtels et centres de villégiature. C'est une façon intelligente pour les gens d'affaires d'atteindre des sommets inégalés !

Pour renseignements et réservations, communiquez avec votre agent(e) de voyages ou composez le 1 800 268-1133 ou contactez-nous sur le site <http://www.deltahotels.com>

Aéroport de Vancouver, C.-B. (2) • Whistler, C.-B.
Edmonton, Alb. • Calgary, Alb. • Saskatoon, Sask.
Winnipeg, Man. • London, Ont.
Mississauga, Ont. • Aéroport de Toronto, Ont.

Hôtels et centres de villégiature

La chaîne hôtelière officielle de l'équipe olympique canadienne.

Marque officielle de l'Association olympique canadienne

Toronto, Ont. • Ottawa, Ont. • Montréal, Qc
Sherbrooke, Qc • Trois Rivières, Qc
Saint John, N.-B. • Halifax, N.-É. • Sydney, N.-É.
St. John, T.-N. • Orlando, FL

*Par «séjour», on entend l'hébergement pendant des nuits consécutives dans un même établissement, sans égard au nombre d'arrivées ou de départs effectués.

La SAQ mise sur le service pour maintenir ses ventes

Deux fois par année, un client mystère se rend dans toutes les succursales de la Société des alcools du Québec (SAQ) pour y tester la qualité du service. Les équipes qui obtiennent une évaluation de plus de 90 % ont droit à une prime.

En 1990, la note moyenne était de 76 %. Depuis, la moyenne a grimpé constamment : elle a atteint 88,5 % à l'automne 1995. Sur les 340 succursales, 168 ont obtenu plus de 90 % au test de la société Tenox. Auparavant, a expliqué Denis Blanchette, coordonnateur du comité d'amélioration du service à la clientèle à la SAQ, les clients évitaient certaines succursales parce que le service y était inégal.

Neuf normes de service ont été établies. On y retrouve, entre autres, le bonjour chaleureux, le fait de proposer un produit de substitution lorsque celui désiré n'est pas disponible, le fait d'accompagner le client jusqu'au produit désiré, la courtoisie, l'efficacité et le remerciement à la caisse, etc. Parallèlement à cet exercice, les employés ont suivi une formation de

quatre jours en approche client.

La SAQ n'a pas été en mesure d'établir le rendement de l'amélioration du service, c'est-à-dire la différence entre les coûts engendrés par le processus et l'amélioration des ventes. Néanmoins, avec la concurrence des dépanneurs, des supermarchés, du vin fabriqué à la maison et du marché au noir, « si on ne s'en occupe pas, on s'attend à ce qu'il y ait une baisse des ventes », a expliqué M. Blanchette. Or, durant la dernière période des Fêtes, la SAQ a augmenté ses ventes de 3 %.

Toujours dans le but de mieux servir ses clients, la SAQ divise maintenant ses succursales en trois bannières : une vingtaine de succursales seront Express, ouvertes sept jours jusqu'à 22 h, 280 seront de type Classique, adaptées à leur milieu, et une quarantaine seront de type Sélection, des succursales de grandes surfaces (plus de 7 000 pi²), dans lesquelles seront transférés les Maisons des vins de Montréal et de Québec, où on retrouve l'ensemble des produits de la société. (FV) ■

Marketing

leau développé par Astral, peu importe la raison. « C'est notre façon de nous distinguer des pharmacies », a expliqué Charles Pitts, vice-président d'Astral Communications.

Ces entreprises misent sur leur produit. Chez Gravel Saturn, à la Place Ville-Marie, seulement deux voitures ont été remboursées depuis trois ans... parce que leurs acheteurs étaient tombés en difficultés financières, entre-temps. Bon an, mal an, moins de cinq acheteurs (sur les 350 ventes) demandent d'échanger leur Saturn pour des questions de couleur, de transmission (automatique plutôt que manuelle), etc.

Plusieurs échecs

La forte concurrence que se livrent les entreprises explique l'importance grandissante du service. Aux bas prix, on répond notamment par l'amélioration de la qualité du service. C'est le cas dans le sec-

teur du commerce de détail.

Les entreprises ont réalisé au cours des dernières années l'importance des coûts liés aux mauvais services.

Sur 100 clients insatisfaits, seulement quatre se plaignent. Des 96 autres, 91 décident de ne plus faire affaire avec l'entreprise, a avancé M. Pinet. Sachant qu'un client insatisfait raconte son expérience à huit ou 10 autres consommateurs éventuels, les dirigeants d'entreprise ont dé-

cidé de se structurer pour améliorer le service.

Cependant, a fait remarquer M. Pinet, la majorité des entreprises qui se sont lancées dans des démarches d'augmentation de la qualité du service se sont cassé le cou après trois ans, par manque de planification à long terme.

Dans le processus d'amélioration du service à la clientèle, il faut, entre autres, peaufiner les services rendus entre les employés, dont les réper-

cussions sur les clients se font sentir tôt ou tard. Une telle démarche demande généralement entre cinq et 10 ans d'efforts, soutient M. Pinet.

Michel Gaulin, consultant en marketing (MG Merchandising), rappelle que « le danger pour les petits détaillants est de ne miser que sur le service personnalisé. Le client qui reçoit un bon conseil d'un commis peut tout de même se rendre chez le concurrent où le prix du

même produit est plus faible ».

Attention, a également averti Jacques Pelletier, l'excès de service peut se retourner contre l'entreprise. « Les consommateurs se méfient des endroits qui offrent du service de façon démesurée. Par exemple, dans le cas d'un produit à retourner s'il y a insatisfaction, les autres clients potentiels pourraient éviter de se rendre au magasin par crainte d'y acheter un produit

usagé », a-t-il expliqué.

En outre, a-t-il dit, les clients savent que toute politique finit par se traduire par une augmentation des prix des produits. Autrement dit, pour un client bien servi, qui retourne son réfrigérateur ou sa voiture, par exemple, d'autres pourraient écopier avec des prix plus élevés. « L'idéal, c'est d'avoir un mix marketing optimal (prix, service, qualité) », a indiqué M. Pelletier. ■

CONCERPRO

STRATÉGIES D'ENTREPRISES INC.



Bernard Labelle

Messieurs André Turcotte, Michel Gamache et Marco Savoie, associés de Consortium Stratégies d'entreprises annoncent qu'ils poursuivront leur développement d'affaires sous le nom de Concerpro Stratégies d'entreprises inc.

Concerpro Stratégies d'entreprises inc. détient une expertise intégrée en management, qualité et productivité et les ressources multidisciplinaires offrant des services-conseils visant à améliorer la capacité concurrentielle des organisations. Elle opère des bureaux à Sainte-Foy et Montréal.

De plus, les associés de Concerpro Stratégies d'entreprises inc. sont heureux d'annoncer la nomination de monsieur Bernard Labelle à titre d'associé et de directeur général.

Monsieur Labelle détient une maîtrise en administration des affaires et possède plusieurs années d'expérience notamment dans le milieu syndical où sa contribution au développement de la concertation patronale-syndicale et de la qualité est reconnue.

Santé financière



À la caisse,
il existe une façon exclusive
de diversifier son portefeuille.

Les parts permanentes Desjardins : des avantages alléchants !

Elles procurent un rendement avantageux (supérieur aux dépôts à terme d'un an) qui fluctue mensuellement selon l'évolution du marché. Vous pouvez également convertir automatiquement les intérêts payables sur vos parts en nouvelles parts permanentes dans les caisses participantes. De plus, elles affichent une valeur nominale stable et elles sont admissibles au REER et à tous les autres produits de retraite Desjardins. Contrairement à d'autres types d'investissement, vous n'avez pas à déterminer à l'avance la durée de votre placement, ce qui leur confère beaucoup de souplesse.

PARTS
permanentes
Desjardins

Investir dans votre caisse, c'est aussi un engagement dans votre milieu.

Émission limitée par caisse.

Les Services d'investissement Trustco Desjardins inc.

Vous trouverez des informations plus détaillées dans le prospectus que vous pouvez vous procurer auprès du représentant du courtier, Les Services d'investissement Trustco Desjardins inc., dans les caisses participantes.

 **Desjardins** pour s'aider soi-même

Dalmy's s'entend avec les propriétaires immobiliers

Reitmans aura finalement versé 13,4 M\$ pour exploiter 75 des 174 ex-magasins Dalmys

Le détaillant de vêtements pour femmes Dalmys Canada s'est entendu avec les propriétaires immobiliers dont elle résilie les baux dans le cadre de la vente de l'entreprise à Reitmans Canada.

Les propriétaires Cadillac Fairview, Cambridge et 20 Vic Management obtien-

nent six mois de loyer pour les 99 locaux de Dalmys qui ne seront plus utilisés par Reitmans.

La transaction entre Reitmans et Dalmys était notamment conditionnelle à ce que Dalmys s'entende avec ses locataires, selon la Loi sur les arrangements avec les créanciers.

Au total, ces propriétaires ont reçu six millions de dollars pour la résiliation de leurs baux, contre quelque six millions pour les fournisseurs et 1,4 M\$ pour les actionnaires ordinaires de Dalmys.

Ces deux dernières parties ont également accepté la proposition.

Reitmans verse donc

13,4 millions pour acquérir Dalmys, a indiqué Michael Pesner, coordonnateur de l'arrangement.

Sur les 174 magasins Dalmys avant l'arrangement, Reitmans n'en exploitera plus que 75.

Les diverses parties à la transaction signeront officiellement l'entente le 2 mars prochain. (FV) ■

PME

Le magazine de l'entrepreneuriat du Québec

Maintenant en kiosque



À lire ce mois-ci:

Lancez-vous! 30 idées pour entreprendre

Innovation technologique Qui innove s'enrichit

Innover exige du temps et de l'argent, mais ça rapporte. Trois entrepreneurs parlent des bénéfices: survivre, exporter, grandir.

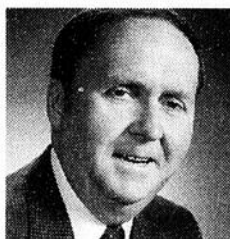
Relocalisation On déménage!

La relocalisation d'une entreprise peut être une bénédiction, mais aussi un cauchemar. Voici des conseils qui vous permettront de ménager vos transports.

Recouvrement Le chèque est à la poste...

Qui ne l'a pas entendue celle-là? Voici comment percevoir vos comptes de façon intelligente et fructueuse.

Nomination
Montréal Trust



Le Montréal Trust a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Pierre J. Lauzier au poste de vice-président adjoint, Expansion des affaires.

M. Lauzier est chargé du développement des affaires nouvelles dans la Région du Québec. Il compte 18 années d'expérience en administration, marketing, placements et ventes, acquises dans diverses institutions financières.

Constitué en 1889, le Montréal Trust est le principal prestataire de services financiers aux entreprises au Canada: services aux caisses de retraite et aux fonds de placement, services de dépositaire à l'échelle mondiale, transferts de titres et services fiduciaires aux entreprises. Le Montréal Trust est une filiale en propriété exclusive de la Banque Scotia.

QuébecTel et Prima en Bolivie

QuébecTel International, filiale de Québec-Téléphone (Mtl, QT, 22 \$), et Prima Télématique viennent de décrocher un contrat de service de 1,2 M\$ des mains de COTAS, deuxième société de téléphonie en Bolivie. QuébecTel effectue des mandats de consultation en assistance technique, en management et en stratégie de marketing auprès d'entreprises de téléphonie en Amérique latine.

QuébecTel est présente chez Comteco, troisième transporteur de la Bolivie, et a un partenariat avec un intégrateur, Sobratel, au Brésil.

Selon François Rainville, président de Prima, sa société a tiré avantage de cette présence de QuébecTel dans cette région pour vendre un système de messagerie à COTAS qui pourra déployer l'équivalent de notre Téléréponse. Le projet devrait être

terminé dans quelques mois.

Par ailleurs, Prima a récemment obtenu une subvention de 450 000 \$ de CANARIE pour financer le projet de recherche (1,2 M\$) d'Omnimessage, visant à synthétiser la voix pour stocker, gérer et accéder au courrier électronique. Échelonné sur 18 mois, Omnimessage devrait, dans une deuxième étape, être compatible avec le réseau Internet. (PD) ■

L'autoroute Sirius commence à Repentigny

Connu à l'interne sous le nom de code Siriusville, le projet de l'autoroute de l'information Sirius, de Bell Canada, passera par Repentigny, à l'est de Mon-

treal. Selon Marcel Messier, vice-président, Inforoute & Multimédia, Bell demande au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadien-

nes (CRTC) de faire des essais en câblodistribution et de procéder à deux projets pilotes à Repentigny et à London, Ontario.

Les déploiements visent, dans un premier temps, à rejoindre 50 abonnés dans chaque cas vers décembre 1996.

Bell entend porter ce nombre à 3 500 au cours du premier trimestre de 1997 à chacun des deux endroits.

Ces essais feront appel à la fibre optique et aux câbles coaxiaux. En plus de fournir l'équivalent de la programmation télévisuelle actuelle, Sirius doit offrir une connexion ultra-rapide au réseau Internet, de la vidéo à la demande et une gamme évoluée de services téléphoniques. (PD) ■

DOMAINE VAL-DES-NEIGES Mont-Sainte-Anne «BIEN PLUS QU'UN HÔTEL»



GENS D'AFFAIRES
Joignez l'utile à l'agréable...
changez de décor!

Forfait 1 nuit, 3 repas **86,50 \$**
par personne, par jour, occupation double

Hébergement haut de gamme
Salles de réunions spacieuses et ensoleillées
Centre sportif unique
Piscine et badmintons intérieurs

1-800-463-2625 Fax: (418) 827-5991

L'engagement se poursuit...



Me Josée Talbot, Me Éric Couillard et Me Sophie Garon. Assis: Me Caroline Desbiens et Me Michel St-Pierre.

Pour satisfaire aux besoins de sa clientèle toujours croissante, la société d'avocats Beauvais, Truchon et Associés s'adjoint de nouveaux membres.

Me Michel St-Pierre, admis au Barreau en 1974, contribue par son expérience et sa clientèle au développement du secteur du droit des affaires et du droit bancaire. Il possède une solide expérience en litige commercial, notamment dans les domaines du transport aérien et des pêcheries. Me Caroline Desbiens, admise au Barreau en 1988 et détentrice d'une maîtrise en droit aérien et spatial de l'Université McGill, se joint également au secteur du droit des affaires, du droit bancaire et du litige commercial. Me Josée Talbot, admise au Barreau en 1992, se joint au secteur bien établi du droit des assurances et du litige constituant une autre spécialité du cabinet.

Me Éric Couillard et Me Sophie Garon, admis au Barreau en 1995, se sont également joints au cabinet à la fin de leur stage. La société Beauvais, Truchon et Associés, qui compte maintenant 24 avocats, demeure l'un des cabinets les plus dynamiques de Québec et consolide ses secteurs de pratique poursuivant en cela son engagement de service et de qualité.

BEAUVAIS TRUCHON ET ASSOCIÉS

AVOCATS
Société en nom collectif

55, RUE D'AUTEUIL
C.P. 1000 HAUTE-VILLE
QUÉBEC (QUÉBEC) G1R 4T4
Téléphone: (418) 692-4180
Télécopieurs: (418) 692-1599
(418) 692-5321

**Pas besoin
d'être un expert**

**pour aimer la
photographie.**

Imaginez un système photographique qui réduit l'apprentissage de la photographie à presque rien. En vérité, il élève la commodité, la qualité des images et la liberté créatrice à des sommets fascinants. Un système révolutionnaire d'une simplicité remarquable. Il vous donnera de l'assurance avec une facilité étonnante, même si vous n'y connaissez rien. Jamais vous n'aurez eu autant de plaisir à faire de la photo.

Fujifilm est à la fine pointe du développement du système photographique Advanced. En fait, parmi les cinq sociétés qui ont mis le système au point, Fuji est la seule qui en fabrique tous les éléments constitutants, des appareils-photos, films et équipements de traitement jusqu'aux numériseurs et lecteurs-photos numériques. Nous sommes les experts, il vous suffit d'aimer la photographie.



Encore Plus en Avance!

FUJIFILM

VANCOUVER

TORONTO

MONTRÉAL

Dès le 23 avril 1996



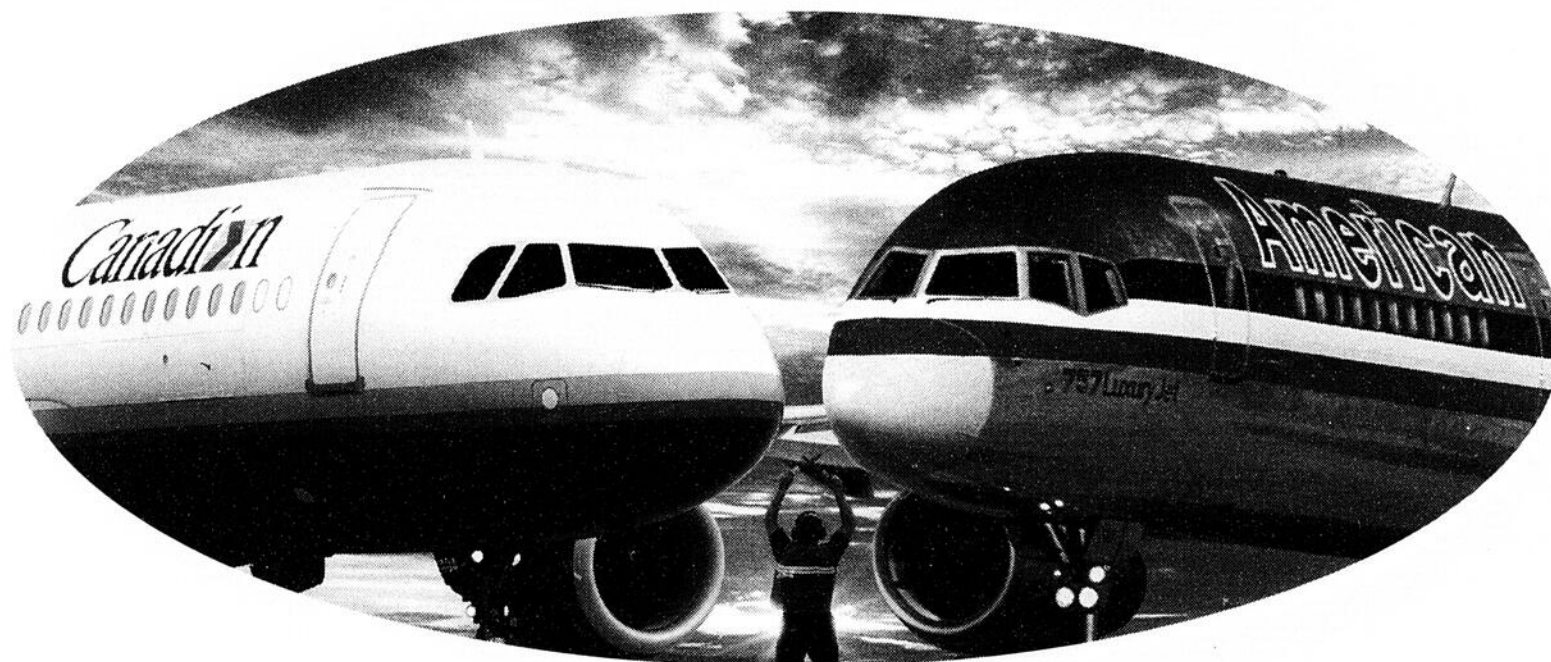
UN CONTINENT.

UN APPEL.

UN BILLET.

UN ENREGISTREMENT.

UNE ÉQUIPE.



UNE FAÇON DE FACILITER LE VOYAGE AÉRIEN.

Plus de 300 destinations en Amérique du Nord* • Plus de 400 destinations à travers le monde*
• Arrangements pratiques quant au partage des aérogares et des portes d'embarquement • Horaires coordonnés • Des milles aériens utilisables avec l'une ou l'autre des compagnies aériennes • Deux numéros, un appel : Canadien au 1 800 665-1177 ou American au 1 800 624-6262.

Ou contactez votre agent de voyages pour plus de renseignements.

Découvrez comment il peut être facile de voyager une fois pour toute.



Canadian

American Airlines^{MD}

UNE ÉQUIPE. UN CONTINENT.

*Comprend le service sur American Eagle™, le partenaire régional d'American. AAAdvantage et American Eagle sont des marques déposées des Lignes aériennes American Inc. Les Lignes aériennes American se réservent le droit de changer les règles du programme AAAdvantage, ses règlements, les primes de voyage et ses offres spéciales sans préavis, et de mettre fin au programme AAAdvantage à six mois d'avis. Les primes de voyage AAAdvantage, le millage accumulé et les offres spéciales sont sujettes à une approbation gouvernementale. Canadian et Canadian Plus sont des marques déposées des Lignes aériennes Canadien International Ltée.



HEC : les étudiants au bac seront plus vite plongés dans le monde des affaires

En plus de leur donner une formation bilingue, on les incitera à étudier une troisième langue

Jean-Paul
Gagné

L'École des Hautes Études Commerciales (HEC) vient d'actualiser son programme de baccalauréat. Les étudiants qui seront admis en septembre prochain seront plus rapidement plongés dans le monde des affaires, les technologies de l'information et les communications.

C'est ce qu'a révélé aux AFFAIRES Jacques Raynauld, directeur du programme de baccalauréat en administration des affaires de l'école. Le nouveau programme a été établi après des consultations auprès des étudiants, de diplômés récents, de gens d'affaires et des professeurs.

Les étudiants auront, dès septembre, l'occasion de se familiariser avec une entreprise grâce à un cours, *L'entreprise en action*, auquel collaborera le fabricant de peinture Sico (Mtl, SIC, 8 \$) de Longueuil. Les différents aspects de la gestion de Sico (marketing, comptabilité, gestion des ressources humaines, gestion financière, gestion de la production et de l'exploitation) serviront de base à une étude de cas qui se prolongera tout au long du premier trimestre dans le but de sensibiliser les étudiants aux réalités de l'entreprise dès leur entrée à l'université.

Les cinq professeurs qui participeront à ce cours auront accès aux principaux dirigeants de Sico de façon à obtenir l'information requise pour leur enseignement. En outre, le président de Sico, Pierre Dupuis, fera deux interventions auprès des étudiants. Certains professeurs sélectionnés pour ce cours ont déjà oeuvré au sein d'entreprises.

« En plus de permettre aux étudiants de se familiariser avec le monde de l'entreprise, a expliqué M. Raynauld, ce cours les aidera à se fixer sur ce qu'ils veulent faire comme carrière. Nous avons choisi une entreprise dont le produit est simple et dont la mission est facile à comprendre. L'an prochain, nous en prendrons une autre. »

Toujours dans le but de plonger rapidement les étudiants dans le monde des affaires, ceux-ci seront incités à lire les journaux. Des exemplaires du journal LES AFFAIRES et du *Globe and Mail* leur seront distribués



chaque semaine. Les professeurs seront appelés à puiser dans ces journaux pour leur enseignement.

Technologies de l'information

Les technologies de l'information prendront aussi plus d'importance. Les étudiants devront maîtriser un chiffrier dès leur première année. Chaque étudiant aura un accès gratuit à Internet à partir des terminaux d'un laboratoire informatique de l'école.

Les langues secondes seront davantage encouragées. On veut que tous les étudiants soient bilingues à leur sortie de l'université, et on les incitera à étudier une troisième langue. Certains cours pour-

raient être donnés en anglais.

En plus d'être un excellent atout pour accéder au marché du travail, l'acquisition d'une troisième langue facilitera l'obtention d'un stage dans des pays où la langue n'est ni le français, ni l'anglais.

Les HEC ont des programmes d'échange d'étudiants avec des universités en Allemagne, en Italie et en Espagne.

Les échanges d'étudiants sont très encouragés. Quelque 150 étudiants des HEC, dont 135 au niveau du baccalauréat (à compter de la première année), sont en stage ou en feront un dans une université étrangère cette année.

M. Raynauld assure que les étudiants des HEC continueront de recevoir une forma-

■ Jacques Raynauld : « Les professeurs vont travailler davantage ensemble. On va moins enseigner en tiroir. »

tion générale. Le programme de la première année continuera d'être constitué de cours obligatoires, à l'exception d'un seul cours optionnel à la deuxième session. « On ne veut pas que les étudiants choisissent seulement des cours qui les intéressent. La spécialité continuera d'être étalée sur deux ans. On tient à ce qu'ils sortent de l'école avec une bonne formation générale. »

Enfin, le nouvel immeuble, qui sera prêt pour septembre prochain, permettra de donner un meilleur horaire aux étudiants de première année. Les cours commenceront chaque jour à 9 h et il n'y aura pas de cours du soir. ■

DÉJEUNER-RENCONTRE

le mercredi 14 février 1996, à 11 h 45

ASSOCIATION DES
MBA
DU QUÉBEC

ASSOCIÉS POUR BÂTIR L'AVENIR

« Une job steady et un bon boss », un rêve dépassé?

M. Claude Béland

Président
Mouvement des caisses Desjardins

Hôtel Westin Mont-Royal
Salon Les Saisons
Membre régulier : 40 \$
Membre étudiant : 33 \$
Non-membre : 50 \$
Table de 8 personnes : 360 \$
(T.P.S. et T.V.Q. incluses)

R.S.V.P. : (514) 282-3810

VISA, MasterCard, American Express et cheque sont acceptés

Seules les annulations reçues 48 heures à l'avance seront acceptées.



nos commanditaires



La Presse



PROGRAMMES MBA et MBA INTERNATIONAL

Vous avez la volonté de franchir une étape décisive dans votre carrière?

L'Université d'Ottawa vous offre deux façons d'obtenir votre MBA:

- un MBA en français dans un environnement bilingue
- un MBA international bilingue avec un stage dans un contexte international

SESSION D'INFORMATION BILINGUE À MONTRÉAL

Date: le mardi 6 février 1996
Heure: de 17h à 18h
Lieu: La Plaza (Holiday Inn), Salon Gouverneur 1
420 rue Sherbrooke Ouest, Montréal

Administration

Information: (613) 562-5884

Le stress du rapport annuel



Une méthodologie qui tient compte des contingences, une technologie de pointe qui permet de toujours réussir du premier coup et un vaste réseau prêt à prendre le relais au besoin. Litho ACME, c'est la sécurité au bout du fil.

Reposer sur **Litho Acme**
c'est dormir tranquille



**Litho
Acme**

UNE DIVISION DE GROUPE LITHO ACME INC.
MEMBRE DE IMPRIMERIES TRANSCONTINENTAL INC.

Téléphone: (514) 279-4571
Télécopieur: (514) 279-3172

Avantages imposables : le fisc prend tout ce qu'il peut

Entre autres, les règles concernant les déductions pour l'utilisation d'un véhicule ont été modifiées

Jean-Paul
Gagné

Si la voiture fournie par l'employeur était autrefois un excellent moyen d'économiser de l'impôt, ce n'est plus vrai aujourd'hui.

En effet, toute voiture fournie par un employeur confère à un employé un avantage imposable qui croît avec le coût de la voiture, que celle-ci soit achetée ou louée par l'employeur.

Pire, dans certains cas, l'employé paie en quelque sorte la TPS et la TVQ en double puisque ces taxes sont comprises dans le calcul du droit d'usage de la voiture à des fins personnelles et que ce droit d'usage est lui-même assujéti à la TPS et la TVQ avant d'être inscrit sur le T4 et le Relevé 1 de l'employé.

C'est ce qu'ont récemment expliqué les fiscalistes Maurice Arsenault et Michel

Matifat, associés de KPMG Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne, devant une centaine de comptables et contrôleurs d'entreprises réunis pour entendre parler des avantages imposables aux employés.

Si l'employeur achète la voiture utilisée par un employé, ce dernier bénéficie d'un avantage imposable comprenant un droit d'usage (2 % du coût total de la voiture X par nombre de mois d'usage), la TPS et la TVQ sur ce droit d'usage et des frais de fonctionnement de 0,13 \$ (0,12 \$ en 1995) par kilomètre parcouru à des fins personnelles.

Si la voiture est louée par l'employeur, l'avantage imposable pour l'employé comprend un droit d'usage (coût de location x nombre de mois x 2/3), la TPS et la TVQ sur ce droit de location ainsi que des frais de fonctionnement

pour usage personnel de 0,13 \$/km (0,12 \$ en 1995).

L'employeur a une forte incitation à ne pas acheter des voitures de plus de 24 000 \$ avant TPS et TVQ pour ses employés car la loi ne lui permet pas de récupérer entièrement la TPS et la TVQ payées sur l'excédent de ce plafond. Il en va de même pour une voiture louée si la location coûte plus de 650 \$ par mois.

Par exemple, dans le cas d'une voiture louée coûtant 850 \$ par mois (200 \$ de plus que le maximum reconnu par le fisc), l'employeur doit payer 714 \$ de TPS au fédéral, mais il n'a droit qu'à 546 \$ de crédit de taxe sur intrant (CTI) ; au provincial, l'employeur doit payer 709,44 \$ de TVQ ; les petites entreprises ont droit à un remboursement de taxe sur intrant (RTI) maximum de 542,49 \$ pour 1996 (226,04 \$

Selon Michel Matifat, les employeurs ont avantage à revoir le traitement administratif des dépenses faites au bénéfice d'employés.

pour 1995).

En raison du dernier budget provincial, seules les petites entreprises (moins de 6 M\$ de revenus taxables et non taxables) ont droit à un RTI depuis le 1er août 1995 sur les dépenses suivantes : automobile, essence, télécommunications, électricité et autres combustibles, repas, divertissements. Les grandes entreprises n'auront droit à un RTI sur ces dépenses qu'en 1997 (pour les biens acquis à compter du 30 novembre 1996).

Dans le cas d'une voiture de 28 000 \$ achetée par un em-



PHOTO: Jean Guy Paradis, LES AFFAIRES

ployeur pour un employé, l'employeur devra payer la TPS (1 960 \$) et la TVQ (1 947 \$) sur le prix d'achat, mais il aura droit à un CTI de seulement 1 680 \$ et à un RTI de seulement 1 669,20 \$ (pour les petites entreprises en 1996). Les grandes entreprises y auront droit en 1997.

Dans le cas où un employeur fournit à un employé une voiture que ce dernier utilise à plus de 90 % à des fins personnelles, l'employeur n'a droit à aucun CTI et RTI au moment de l'achat. Et il n'a pas à faire de remise de TPS et de TVQ au moment du calcul du bénéfice imposable, en février, parce que ces taxes sont déjà incorporées dans le coût en capital du bien. L'avantage imposable inclut la TPS et la TVQ.

formulaire T2200 et que l'employé tienne un registre de ses dépenses de voiture, du kilométrage total parcouru durant l'année et du kilométrage effectué pour le travail. La distance parcourue pour se rendre de la maison au lieu de travail (bureau ou usine) ne fait pas partie du kilométrage reconnu à des fins d'affaires.

Autres avantages imposables

D'autres dépenses d'employeur faites au bénéfice d'employés peuvent être des avantages imposables par le fisc.

C'est le cas notamment des dépenses de pension et logement à court terme (moins d'un mois), de la fourniture d'un logement gratuit ou à loyer peu élevé, de dons en espèces, de cadeaux de plus de 100 \$, de voyages de vacances payés par l'entreprise, de primes d'encouragement, des frais de voyage du conjoint d'un employé, de certaines primes d'assurance collective, d'outils fournis (téléphone cellulaire utilisé à des fins personnelles) et de certains services personnels (planification financière) payés à des cadres.

L'employeur a droit à un RTI et un CTI sur les dépenses engagées en partie pour affaires et en partie pour utilisation personnelle de l'employé, par exemple des dépenses de pension et de logement à court terme, les avantages relatifs aux déplacements, les primes d'encouragement.

Toutefois, il ne bénéficie pas de RTI et de CIT si la dépense est exclusivement (90 % et plus) engagée pour une utilisation personnelle de l'employé : logement gratuit ou à loyer peu élevé, dons et cadeaux, et voyages de vacances faits uniquement pour le plaisir.

L'employé qui bénéficie de ces avantages est imposé non seulement sur le coût ou la juste valeur marchande de l'avantage, mais aussi sur la TPS et la TVQ perçues sur ces avantages dans les cas suivants : pension et logement à court terme, avantages relatifs aux déplacements, dons et cadeaux, voyages de vacances, primes d'encouragement. ■

Voiture personnelle

Les employés peuvent également choisir de mettre leur automobile au service de leur employeur. Dans ce cas, le fisc reconnaît le remboursement du kilométrage parcouru comme une dépense pour l'employeur. Le coût maximum déductible pour fins fiscales est 0,33 \$ le kilomètre pour les premiers 5 000 km et 0,27 \$ pour les autres. C'était 0,31 \$ et 0,25 \$ respectivement en 1995.

Ce remboursement est libre d'impôt pour l'employé s'il constitue un montant raisonnable. Il pourrait toutefois dépasser 0,33 \$ du kilomètre dans le cas de la voiture de luxe d'un président puisque celle-ci peut être considérée comme servant au prestige de l'entreprise.

Un employé dont l'employeur exige la possession d'une voiture pour son travail peut choisir d'ajouter à son revenu le remboursement de ses dépenses de kilométrage par l'employeur ou l'allocation pour déplacements qu'il reçoit et déduire toutes ses dépenses de voiture (amortissement, essence, pneus, permis de conduire, immatriculation, assurance, lavage, etc.) contre son revenu. La portion des dépenses pouvant être déduites est le rapport du nombre de kilomètres parcourus pour le travail sur le kilométrage total de l'année.

Cette façon de procéder exige que l'employeur signe le

LES STRUCTURES QUI DURENT...

Fondée sur près de 50 ans d'expérience, la renommée des industries BEHLEN est solidement établie dans la conception et la fabrication de bâtiments en acier de qualité. Une expertise qui confère à nos réalisations force et durabilité.

De plus notre partenariat avec un réseau d'entrepreneurs régionaux réputé et hautement qualifié vous assure le respect de vos objectifs d'économie de temps et d'argent. BEHLEN est la solution que vous recherchez.

Ainsi, peu importe le lieu de votre projet de construction, pensez BEHLEN, les structures qui durent.



Bâtiment autoportant. Toit plat double. Jusqu'à 288' de large sans colonnes



Bâtiment à cadres rigides



Bâtiment autoportant convexe. Jusqu'à 200' de large sans colonnes

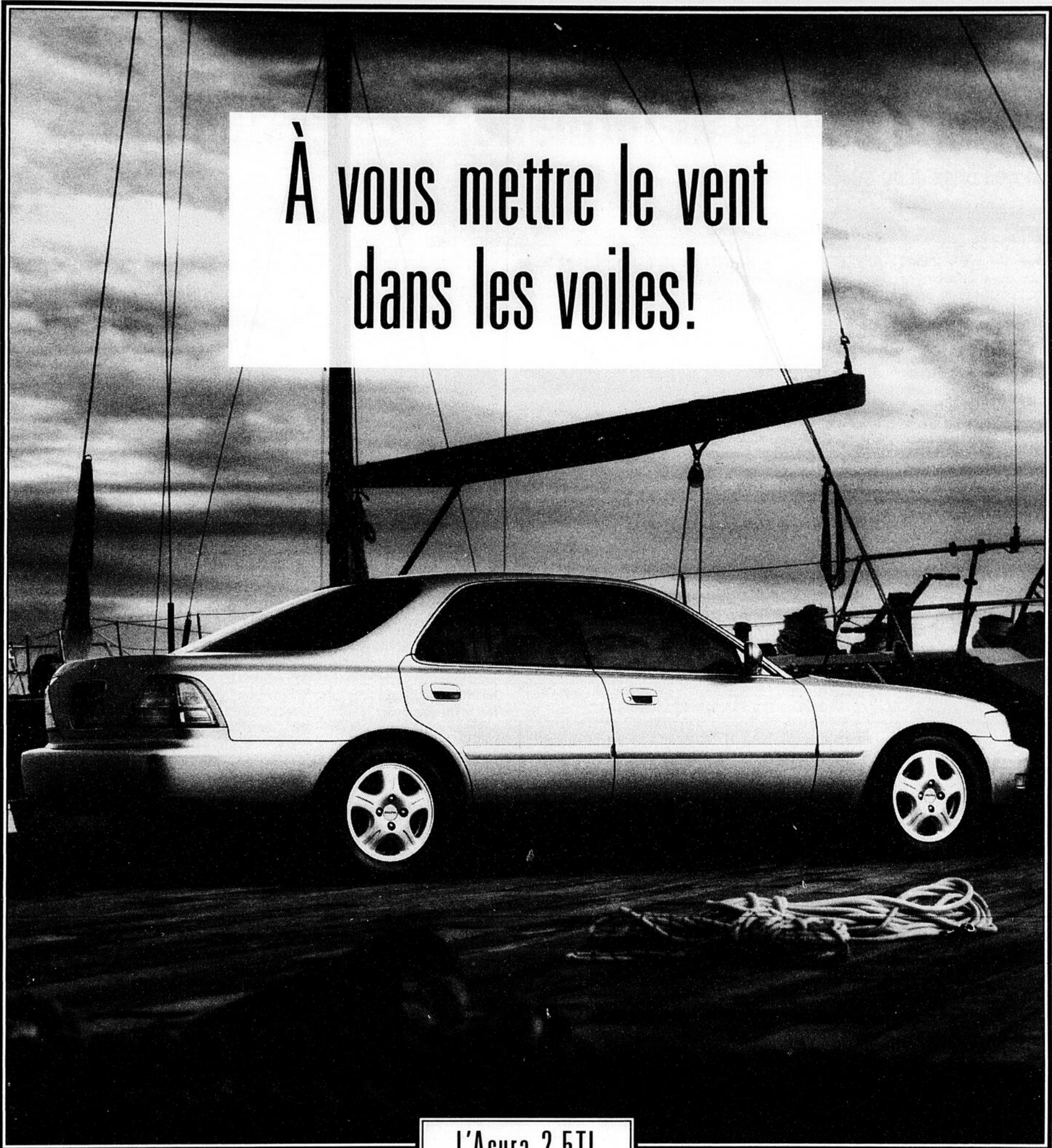


LE CHOIX DU CONSTRUCTEUR
25 ANS DE PRÉSENCE AU QUÉBEC

Téléphone: (514) 646-9116 Télécopieur: (514) 922-2265

ISO 9001

À vous mettre le vent dans les voiles!



L'Acura 2,5TL

468 \$ par mois* Un tel taux de location pour une telle voiture, c'est à vous donner le goût de prendre le large! Du puissant moteur de 176 ch jusqu'à la suspension indépendante à double fourchette aux 4 roues, l'Acura 2,5TL répond à merveille et propose une expérience de conduite passionnante. Parmi ses autres caractéristiques : boîte automatique à 4 vitesses «Gate shift» avec système de contrôle logique d'inclinaison, deux coussins pneumatiques (SRS), freins ABS conçus par Acura, système de sécurité, siège conducteur assisté réglable en 8 sens, contrôle automatique de la température, chaîne stéréo de 8 haut-parleurs avec lecteur laser et voie d'accès au coffre avec housse pour skis. Avec, en plus, l'Assistance routière et le Plan de sécurité prolongée Acura. Mettez le cap sur un concessionnaire Acura près de chez vous et adoptez, en location, une Acura 2,5TL. Une vision qui inspire un élan de passion. **ACURA**

*Tarif de location-bail de 36 mois à 468 \$/mois (total des paiements : 16 848 \$), pour l'Acura 2,5TL 1996, modèle UA264T. Un acompte de 4 200 \$ et un dépôt de sécurité équivalant approximativement à un paiement mensuel sont requis. Allocation de 72 000 km (frais de 0,10 \$ par km supplémentaire). Sujet à l'approbation du crédit. Préparation, taxes, frais d'immatriculation et assurances en sus. À la fin des 36 mois, vous pouvez retourner le véhicule à votre concessionnaire Acura ou l'acheter pour la valeur résiduelle prédéterminée. Le prix de location-bail du concessionnaire peut varier. Offre disponible par l'entremise de Honda Canada Finance Inc.

Concours international IMC : pour combiner travail d'équipe et formation des gestionnaires

Un moyen original de développer ses aptitudes en gestion

Réjean
Bourdeau

Le concours *International Management Competition* (IMC) est une façon originale et stimulante de combiner travail d'équipe et formation professionnelle des cadres.

C'est ce qu'ont déclaré deux des participants au concours de l'an passé : Marie-Hélène Sirois, consultante du **Groupe Carpédia International**, firme de consultation de Waterdown, en Ontario, qui oeuvre également au Québec, et Marc Leblanc, directeur du service à la clientèle d'**Idéal Métal**, distributeur de métaux non ferreux de Laval.

Offert pour une deuxième année aux gestionnaires québécois, le concours est organisé par **MCC International**, société de formation par simulation d'Amsterdam, et le **Groupe WORLDCOM**, regroupement international de cabinets-conseils en commu-

nications, dont fait partie le **Groupe BDDS**, de Montréal. Au Québec, le journal **LES AFFAIRES** apporte sa collaboration pour faire connaître le concours aux gestionnaires, cadres et dirigeants d'entreprise.

Cette année, la compétition se tiendra du 10 mai au 5 novembre 1996 et coûtera 3 720 \$ par équipe. Elle comprendra 16 périodes de jeu, divisées en trois manches.

La meilleure équipe de chaque pays participera à la manche finale, qui se tiendra en Hollande, en décembre. La date limite d'inscription est le 26 avril.

Stratégies

Les nouvelles équipes qui voudront se familiariser avec le jeu pourront participer, du 2 au 21 avril, à une manche préliminaire sans frais supplémentaires. Dans ce cas, la date limite d'inscription est le 22 mars.

Pour assurer la convivialité du jeu (simulation informatique), chaque équipe reçoit un manuel d'instructions, un logiciel de planification sur disquette et profite d'un service d'aide téléphonique.

Pendant la compétition, chaque équipe, formée idéalement de cinq personnes, est appelée à prendre des décisions d'affaires qui ont des répercussions sur les résultats de l'entreprise fictive qu'elle dirige.

« C'est une expérience positive qui permet de développer des stratégies de gestion entre collègues, hors du contexte professionnel », a affirmé M. Leblanc.

« Le but de l'exercice est d'optimiser les résultats d'une société qui possède trois produits vendus sur différents marchés, a expliqué M^{me} Sirois. Pour ce faire, il faut déterminer les dépenses optimales de promotion, de salaires et de recherche et développement, tout en tenant compte



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Marie-Hélène Sirois, Michel Dumas et Marc Leblanc : « Le concours permet de développer ses aptitudes de gestion et de se mesurer à des concurrents internationaux. »

des décisions des compétiteurs et des hypothèses du marché (taux d'intérêt, inflation, etc.). »

Les critères d'évaluation retenus sont les profits générés, les parts de marché obtenues, les dividendes payés et la viabilité de la société à long terme. « On veut éviter les décisions de court terme », a précisé M. Leblanc.

Les décisions des équipes parviennent au bureau central d'Amsterdam, en Hollande, par télécopieur. À la fin de chaque période, chaque groupe reçoit les résultats financiers de son entreprise.

International

Selon Michel Dumas, président international de **WORLDCOM**, plus de 200 entreprises, provenant d'au-

moins 25 pays, participent à la compétition. Chaque compagnie québécoise est en concurrence avec quatre équipes étrangères.

« C'est intéressant de se mesurer à des concurrents internationaux », a affirmé M^{me} Sirois, dont l'équipe a participé à la finale à Amsterdam. Pour la dernière manche, le nombre de participants par équipe est réduit à deux. « La finale a été difficile car il a fallu prendre cinq décisions importantes pendant la journée », a-t-elle dit.

Les membres de l'équipe gagnante remportent un voyage au Japon, où ils sont reçus

par les dirigeants de grandes entreprises, dont **Honda** et **Canon**. C'est l'équipe de la compagnie néerlandaise **ABN AMRO Bank NV** qui a remporté le premier prix l'an dernier.

Selon les participants, la compétition requiert quatre heures de travail par semaine. « C'est un moyen amusant et non traditionnel de développer ses aptitudes en gestion », a souligné M. Dumas, qui est également président de **BDDS**.

Les entreprises intéressées à s'inscrire au concours peuvent s'adresser à Michel Dumas, au 514-393-1180. ■

Avec un vaste choix d'équipements performants, durables et faciles d'entretien, le gaz naturel permet de mieux gérer la pression économique dans un plus grand nombre d'industries. C'est l'énergie concurrentielle qui s'adapte le mieux aux procédés industriels d'aujourd'hui.

1 800 567-1313



**DE PLUS
EN PLUS
D'INDUSTRIES
SAVENT
GÉRER LA
PRESSION
ÉCONOMIQUE**

Gaz
Métropolitain

L'énergie DES GAGNANTS

Commerce international (902.58)

En collaboration avec le ministère de l'Éducation du Québec

Formation à temps complet

Contenu du programme

- connaissances de base sur tous les aspects du commerce international
- connaissances spécifiques sur l'expédition des produits à l'étranger

Durée du programme : 615 heures (25 semaines)

Diplôme : attestation d'études collégiales (A.E.C.)

Conditions d'admission

- maîtriser un niveau intermédiaire de l'anglais
- posséder une attestation ou un certificat en techniques administratives et un an d'expérience dans un domaine connexe, ou posséder une expérience en gestion jugée suffisante

Rencontres d'information

Le mercredi 7 février et le mardi 20 février, à 14 h, au local S-238 du pavillon Ignace-Bourget, 10500, avenue de Bois-de-Boulogne, Montréal

Prière d'apporter une photocopie de votre relevé de notes du secondaire V et de votre certificat de naissance ou tout autre document officiel (ex : passeport) ainsi qu'un curriculum vitae.

Renseignements : 332-3000, poste 348



Collège
de Bois-de-Boulogne

L'avenir en formation

FORMATION CONTINUE ET
SERVICES AUX ORGANISATIONS

Le collège de Bois-de-Boulogne
est membre du Regroupement des
collèges du Montréal métropolitain

Félicitations

aux nouveaux CA de Samson Bélair/Deloitte & Touche

Samson Bélair/Deloitte & Touche est fier de tous ceux et celles qui ont franchi avec succès la difficile étape de l'Examen final uniforme qui mène au titre de Comptable agréé. Nous tenons tout particulièrement à féliciter nos 14 lauréats qui ont mérité une distinction.

Ces jeunes professionnels renforcent la base de talents qui fait de Samson Bélair/Deloitte & Touche l'un des principaux cabinets d'experts-comptables et de conseillers en fiscalité et en management au Canada. Grâce à cette brillante réussite, nos clients continueront de bénéficier de services de qualité offerts par des gens dévoués et talentueux.

TERRE-NEUVE

St-Jean
Antle, Scott
Coombs, Rodger
Nugent, Elinor

NOUVELLE-ÉCOSSE

Halifax
Dempster, Derrick
Myers, Madeleine
Newell, Craig
Stevens, Gordon

Saint-Jean

Calabrese, Jonathan
LeClair, Ann-Marie
Michaud, Suzanne
Neal, Chris



Leslie Neufeld, Regina
Médaille d'or, Saskatchewan



Madeleine Myers, Halifax
Médaille d'argent,
Nouvelle-Écosse



Lesley Gignac, Windsor
Médaille d'argent, Ontario



James Lanoue, London
Médaille de bronze, Ontario

QUÉBEC

Chicoutimi
Bégin, Éric
Gaudreault, Aglaé
Larouche, Claudie
Morissette, Claudia
Savard, Marylène

Granby
Bilodeau, Julie
Dupont, David

Laval
Bouvier, Marie-Claude
Lefrançois, Yves
Pelletier, Josée
Turcotte, Patrick

Longueuil
Denis, Éric
Leduc, Manon
Robillard, Marie-Krystine

Montréal
Bastien, Stéphane
Béique, Hélène-Marie
Brouillette, Marie-Claude
Chapados, Nathalie
Désormaux, Benoit
Do Couto, Betty
Gatto, Gianni
Hinse, Daniel
Koniuszewski, Adam
Messina, Anthony
Newman, Catherine
Paulin, Nathalie
Perron, Marc
Pham, Lucia-Chan
Tanguay, Isabelle

Thibault, Éric

Québec
Lepinay, Francine
Lizotte, Vicky
Poulin, Sonia
Roy, Francine
Samson, Brigitte
Vézina, Martin

Rimouski
Grégoire, Stéphane

Saint-Hyacinthe
Beauregard, Annie
Desgranges, Isabelle
Jubenville, Alain
Lachance, Stéphane
Lambert, Olivier
Richard, Sylvain

Sherbrooke

Payeur, Karl

Trois-Rivières
Blais, Line
Dubé, Serge
Dubois, Sylvain
O'Grady, Peter

RÉGION DE LA CAPITALE NATIONALE

Hawkesbury
Legris, Lise

Ottawa
Barrette, Josée
Daigle, Carole
Favarger, Philip

Vogel, Bernhard

ONTARIO
Hamilton
Green, Jay

Kitchener/Waterloo
Aitken, Judy
Binns, Mike
Dubé, George
Lawson, Carolyn
Palarchio, Paul
Prudnikowicz, Marie
Raymond, Matthew
Simkins, Dave

London
Biehler, Rob
Devito, Michelle
Epp, Janet
Lanoue, James
Rolfe, Kim
Skocir, Erika

Markham
Assal, Robert Salim
Birkness, Paul
Boras, Gayle
Husson, Kiran
Lederman, Richard Powell
Ljubicic, Joanne
Pummell, Caren
Sandahl, Alexander
Wilson, Kevin

Mississauga

Banh, Suzanna
Barnett, Heather
Guy, Andrea

Lee, Eva
Macartney, Andrew
Makinson, Lisa
McArthur, Barbara
McKillop, Andrew
Ricci, Michael

North York
Cunningham, Bruce
Del Duca, Franco
Kroeker, Lori
Kwok, Edmund
Nazzani, Sabrina
Ng, Kai Kong
Park, Jeffrey
Qadir, Naiem
Sakellaris, Tom
Wildner, Andrew
Yu, Philip
Zompanti, Roberto

Oshawa

Lue, Carol

St. Catharines

MacKinnon, Deborah

Toronto
Campbell, Steve
Carmichael, Rob
Celotti, Cara
Cocuzzo, Anthony
Driscoll, Ann
Graham, Eric
Joiner, Marc
Kawai, Misako
Kay, Richard
Kirk, Suzanne
Kleeman, Sandy

Kwan, Karin
Laurie, Craig
Mak, Chris
Mawj, Karim
Mulamootil, Elias
Patel, Tina
Raoux, Darren
Ropar, Annie
Roth, Alan
Roy, Jeff
Sze, Channing
Tang, Emily
Teoh, Magdalene
Tong, Karen
Toth, Gabor
Trinh, Nga
Tse, Monica
Urie, Sheryl
Wong, Vivien
Zadra, Jim

Windsor
Botosan, Jeffrey
Desandon, Raffaele
Gignac, Lesley
Hatt, Christine A.
Perron, Carolyn M.

MANITOBA

Winnipeg
Goertzen, Kathy
Lockwood, Michael
Madden, Aileen
Penny, Leanne
Sachvie, David
Tkachuk, Tamara
Wiens, Rob
Yager, Barb

SASKATCHEWAN

Regina
Boutin, Fernand
Neufeld, Leslie
Patel, Avi
Pilling, Shaun
Weiers, Ted

Saskatoon/Prince Albert
Brennan, Michael
Dobchuck, Janice
Kalyniuk, Preston
Liu, Marco
Manek, Mehul
McEwen, Gregory
Solvason, Lynne

ALBERTA

Calgary
Dixon, Kari
Dyck, Steve
Fulton, Kendal
Giannopoulos, Anastasia
Johnston, Chris
Kinwig, Paul
Koller, Rob
Nahas, Fadia
Roth, Adeline
Roworth, Jodi
Shay, Ryan
Stewart, Dave
Ulmer, Sean
Zdunich, Lavonne

Edmonton
Dent, Peter
Hamilton, Nadia
Johanson, Peter
Kinnee, Glen
Milgate, Alan
Pohl, Bill

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Langley
Orr, Peter
Sommerfelt, Shawna

New Westminster

Hall, Edward

Prince George

Campbell, Earl

Vancouver

Cameron, Blaine
Cash, Sean
Khosrowshahi, Behzad
Mabee, Jason
Murdoch, Marie
Schmid, Heidi
Varshney, Anuja
Wood, Rob

Victoria

Dobie, Linda



Marc Perron, Montréal
7^e (ex aequo) au Québec
Adam Koniuszewski, Montréal
8^e au Québec



Jay Green, Hamilton
8^e en Ontario
Andrew Macartney, Mississauga
14^e (ex aequo) en Ontario



Bernhard Vogel, Ottawa
16^e (ex aequo) en Ontario
Suzanne Kirk, Toronto
18^e (ex aequo) en Ontario



Sean Ulmer, Calgary
4^e en Alberta
Chris Johnston, Calgary
7^e en Alberta



Kendal Fulton, Calgary
8^e en Alberta
Jason Mabee, Vancouver
10^e en Colombie-Britannique

Comptables agréés et conseillers en management

Le cabinet canadien est connu sous la raison sociale Deloitte & Touche

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**



LA RELÈVE PREND LES BOUCHÉES DOUBLES POUR BÂTIR LE FUTUR.



19^e ÉDITION
CONCOURS PROVINCIAL
ARISTA
SUN LIFE
 1996

Chaque année, la **Jeune Chambre de Commerce de Montréal**, avec le CONCOURS PROVINCIAL ARISTA-SUN LIFE, souligne l'apport des jeunes entrepreneur(e)s et cadres québécois au milieu des affaires.

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.



PRÉSIDENT D'HONNEUR
Robert Allard
 Vice-président, Agences pour le Canada, Sun Life



PRÉSIDENT DU JURY
Charles Sirois
 Président du conseil et chef de la direction, Téléglobe

LA RELÈVE BÂTIT NOTRE AVENIR



COUPON D'INFORMATION

- JE SUIS UN(E) JEUNE CADRE OU UN(E) ENTREPRENEUR(E).
- JE DÉSIRE PARRAINER UN(E) JEUNE CADRE OU UN(E) ENTREPRENEUR(E).

S.V.P. veuillez me faire parvenir un formulaire d'inscription au CONCOURS PROVINCIAL ARISTA-SUN LIFE 1996.

NOM: _____	VILLE: _____
TITRE: _____	PROVINCE: _____
ENTREPRISE/ORGANISME: _____	CODE POSTAL: _____
ADRESSE: _____	TÉLÉPHONE: () _____

Date limite de mise en candidature: **25 mars 1996**. Retournez ce coupon par télécopieur au (514) 845-0587 ou postez-le à l'adresse suivante:
JEUNE CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTRÉAL, 625, avenue Président-Kennedy, bureau 509, Montréal (Québec) H3A 1K2



ORGANISATEUR



Sun Life

COMMANDITAIRE PRINCIPAL



TELEGLOBE

COLLABORATEUR



PARRAINS D'HONNEUR



LES AFFAIRES

Dossier
spécial

La tournée des régions

Montréal

Les entrepreneurs
montréalais
résolument tournés
vers le mondePierre
Desmarreau

Plus que jamais, les entrepreneurs montréalais exportent leurs innovations. Que ce soit par l'entremise de programmes d'aide et même d'Internet, ils font des percées prometteuses.

Ce sont d'ailleurs ces patrons qui ont sensiblement permis d'accroître l'emploi dans la région, ces dernières années. Une enquête menée par l'Association des commissariats industriels de la Montréal (ACIM), indique que les entreprises manufacturières exportatrices de la Montréal ont créé environ 20 fois plus d'emplois l'an dernier que celles qui n'exportent pas.

Les premières employaient 60 421 personnes en 1995, soit 1 800 de plus qu'en 1994 (+ 3,07 %); celles qui n'exportent pas avaient 35 675 employés, soit 92 (+ 0,26 %) de plus qu'en 1994.

Toujours selon l'ACIM, sur quelque 2 800 entreprises manufacturières en Montréal, un peu plus de 580 exportent. Selon un sondage, presque autant se disent intéressées à exporter.

Orage Vêtements Sports est une de celles-là. Fondée par deux universitaires en 1989, à Waterloo, aux limites de la Montréal, Orage trouvait ses premiers clients dans des boutiques Sports Experts des Appalaches.

Toujours montréalaise, Orage a depuis rapproché son centre administratif de Montréal, à Longueuil. En 1996, Orage se dirige vers des ventes de 10 M\$, dont 20 % devraient provenir des États-Unis. La Montréal, c'est un vaste territoire d'une superficie légèrement supérieure à 11 000 km². C'est la deuxième région en importance au Québec, après Montréal; on y trouve de tout.

Il y a même une petite firme de charcuterie fine, Aursam,

de Marieville, qui déniche des clients étrangers par le biais du réseau Internet.

Comme l'a fait remarquer Pierre Champagne, directeur général de la Société de développement économique de la Rive-Sud (SDERS), quelque 90 % des PME (territoire de la SDERS) comptent 40 employés ou moins. « Or, ce n'est pas monnaie courante pour des entreprises de cette taille d'avoir l'infrastructure nécessaire pour exporter. Dans certains cas, ça peut même faire peur. »

Regrouper
les forces

C'est dans cet esprit que des projets pour faire mûrir l'innovation et l'exportation prennent de l'ampleur dans la région.

Depuis six mois maintenant, la SDERS a un délégué commercial à Santiago, capitale du Chili. Certains font observer que c'est la première fois

au pays qu'une région administrative se dote d'une représentation à l'étranger.

Déjà, l'expérience porte fruit, comme en témoignent Johanne Dion, présidente de Trans Herb(e), de Longueuil, et André Touchette, directeur général des Plastiques Industriels, de Saint-Hubert. Dans les deux cas, on s'appête à y commercialiser des produits.

Afin d'accroître le nombre de nouveaux exportateurs, l'ACIM projette de mettre sur pied dès ce printemps le Centre d'exportation de la Montréal. Il s'agira d'un service d'experts qui travaillera en complémentarité avec les initiatives existantes afin de

■ Il y a sept ans, Évelyne Trempe et Éric D'Anjou fondèrent Orage Vêtements Sports, à Waterloo. Automatisée à souhait, leur entreprise embauche aujourd'hui une cinquantaine de personnes.

faire profiter toutes les entreprises montréalaises des réseaux en place.

Occasions d'affaires

Toujours dans cet esprit, les forces innovatrices de la Montréal ont aussi entrepris de se regrouper. En effet, la vingtaine de centres de recherche et développement (R&D) de la région prévoient lancer l'organisme de promotion AlfoTech, pour Alliance des forces technologiques en Montréal. À la tête d'un de ces centres, Kébir Ratnani, vice-président exécutif du Centre des technologies du gaz naturel (CTGN), à Boucherville, a indiqué que le Centre est à la recherche de preneurs pour une dizaine de brevets.

Justement aidée par un transfert technologique de l'Institut des matériaux industriels, composante du Centre national de recherches Canada, à Boucherville, Ultra-Optec est un bel exem-

ple du potentiel innovateur en Montréal.

« Grâce au savoir-faire combiné du Centre et d'Ultra-Optec, nous maintenons une avance de cinq ou six ans sur nos concurrents étrangers en génération d'ultrasons à l'aide de rayons laser, a précisé Gérard Durou, président d'Ultra-Optec. « L'important contrat (7 M\$) que nous avons décroché de la Défense américaine aura été, en fait, la première véritable application industrielle de cette technologie pour examiner une pièce (aérospatiale) dans ses moindres détails. »

Ultra-Optec génère 90 % de ses affaires sur les marchés extérieurs et embauche 35 personnes.

M. Durou évalue le coût de cette technologie à environ 5 % des ventes, soit par le versement de redevances et par le maintien de brevets dans les pays stratégiques (Japon, Europe, Australie, Amérique). ■



VERS L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE, NOTRE HORAIRE EST

TOUJOURS


AU BLEU FIXE.

À chaque jour d'affaires, vous pouvez compter sur notre horaire pour bien planifier vos rendez-vous. De plus, il facilite vos correspondances avec les vols de Canadien et de American Airlines vers le Canada et les États-Unis. Appelez Inter-Canadien au 1 800 665-1177 ou votre agent de voyages pour réserver ou pour connaître notre horaire de fin de semaine.

départs de Montréal*

Val-d'Or et Rouyn-Noranda	7 h 35	7 h 50**	14 h 15	18 h 00
---------------------------	--------	----------	---------	---------

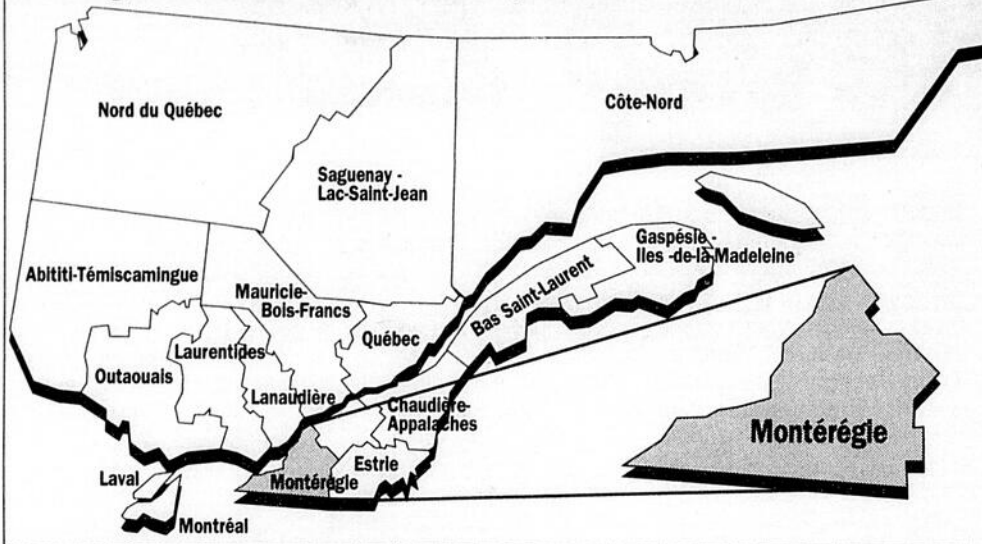
Inter-Canadien
UN COIN DE CIEL BLEU

 Inter-Canadien est une marque déposée des Lignes aériennes Canadien International Ltd.

*Horaire en semaine. **Vol en jet F-28 vers Val-d'Or seulement.



Les régions administratives du Québec



La Montérégie en quelques chiffres

Deuxième région en importance au Québec pour la population, avec 1,3 M d'habitants, après Montréal

Pierre Desmarteau
 La Montérégie, c'est grand : un territoire d'une superficie supérieure à 11 000 km² ! De forme triangulaire, il est délimité, au sud, par les frontières des États-

Unis et de l'Ontario et, à l'ouest, par la rivière des Outaouais et par le fleuve Saint-Laurent jusqu'à Sorel. De là, le triangle se ferme à Sutton, aux abords de l'Estrie.

Avec une population de 1,3 M d'habitants en 1994, la Montérégie est la deuxième région en importance au Québec, derrière Montréal. Cette année-là, nous étions 7,3 M de Québécois.

La Montérégie se caractérise par un espace urbain, la Rive-Sud, et par cinq villes dites satellites, soit Granby, Saint-Hyacinthe, Saint-Jean-sur-Richelieu, Salaberry-de-Valleyfield et Sorel. Autour de chacune d'elles se déploient de grands espaces agricoles.

La rive sud de Montréal est composée des MRC de Champlain, Lajemmerais, La Vallée-du-Richelieu et Roussillon. Ses principales villes sont Longueuil, Saint-Hubert, Brossard, Châteauguay et Boucherville. Environ 43 % de la population de la Montérégie s'y retrouve.

Depuis les 30 dernières années, cette couronne aura été

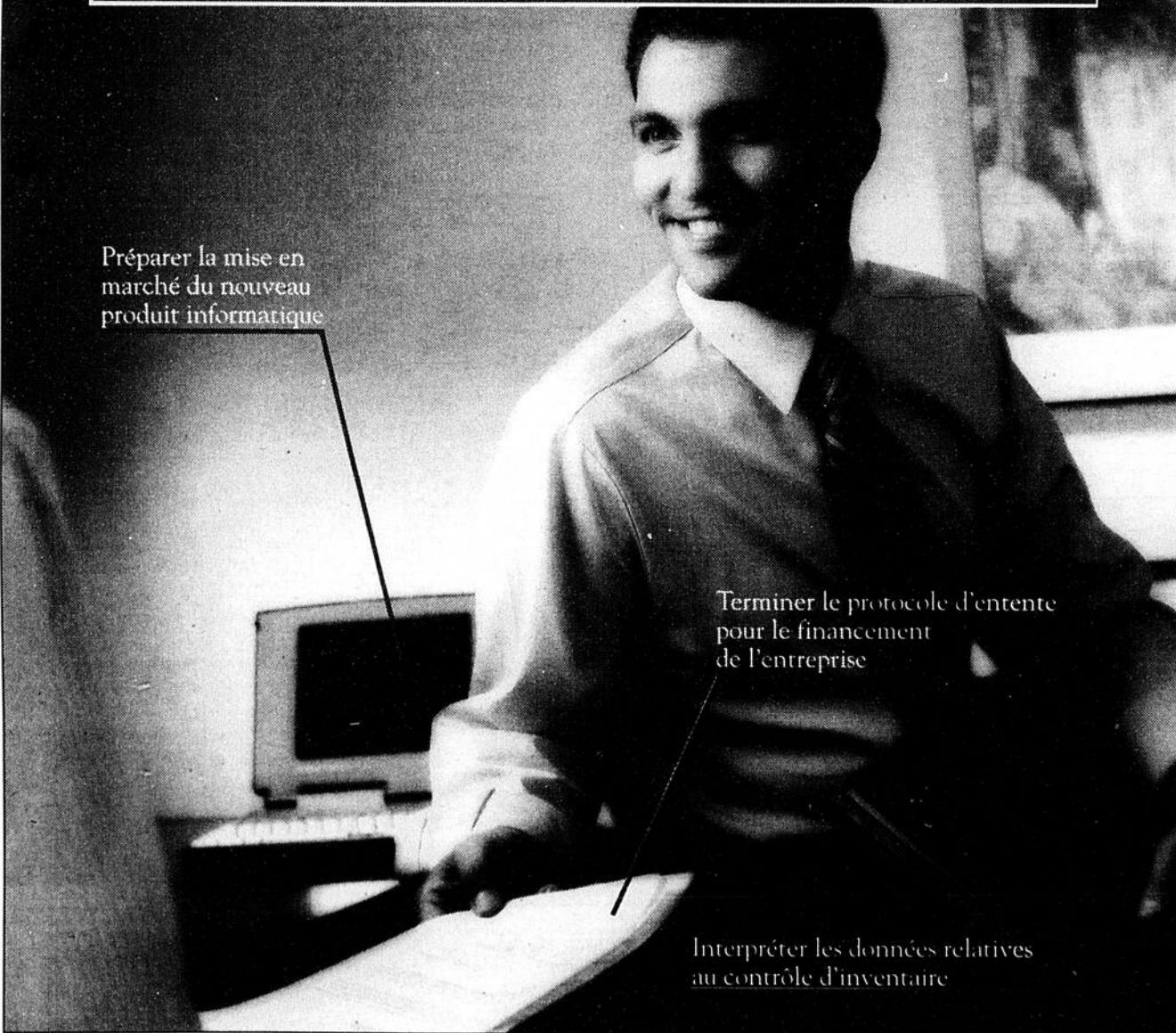
une véritable terre d'accueil pour les parents des *baby boomers*, eux qui, à leur tour, repoussent l'emprise de l'étalement urbain en s'établissant un peu plus en périphérie de la Métropole. D'ici à la fin de 1996, la population de la Rive-Sud devrait atteindre 677 976 habitants, soit le triple d'il y a 30 ans. Il s'agit d'une croissance annuelle moyenne composée de 3,7 %, comparativement à un taux de 0,7 % pour le Québec.

Pour les 10 prochaines années, les prévisions du ministère de la Santé et des Services sociaux font état d'une croissance annuelle moyenne composée de 1 % pour la Rive-Sud et de 0,4 % pour l'ensemble de la province.

En 1994, sur les 595 600 personnes en emploi, quelque 3,1 % travaillaient dans le secteur primaire, 24,3 % dans le secteur manufacturier et 75,7 % dans le tertiaire. Cette année-là, le taux de chômage a été de 10,2 %, en baisse par rapport à 13,2 % l'année précédente. Pour la province, le taux a été de 12,2 % en 1994 et de 13,2 % en 1993. ■

VOUS AVEZ DIT CONSEILLER ?

Préparer la mise en marché du nouveau produit informatique



Terminer le protocole d'entente pour le financement de l'entreprise

Interpréter les données relatives au contrôle d'inventaire

De plus en plus de PME font confiance à un comptable agréé pour les conseiller dans la gestion de leur entreprise.

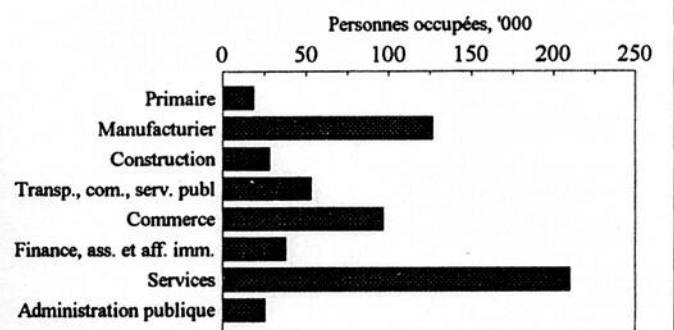
Outre sa qualité d'expert financier, votre CA est en mesure de vous offrir des solutions concrètes afin que votre entreprise atteigne ses objectifs de développement.



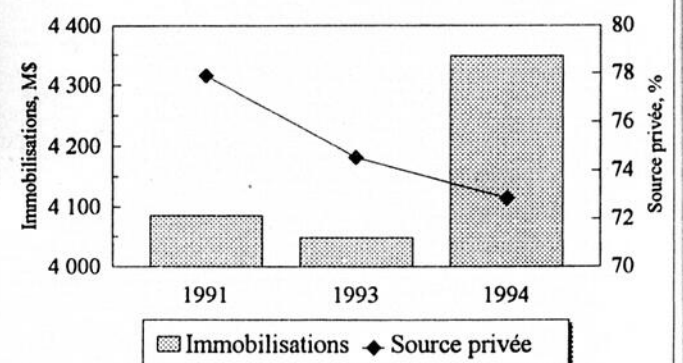
Les comptables agréés de la Montérégie

Partenaires en affaires

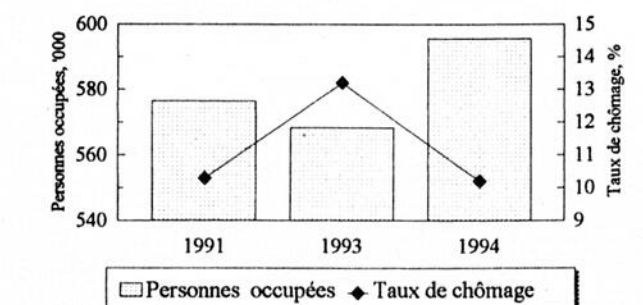
Les secteurs d'emploi, 1994



Les immobilisations (M\$)



Le marché du travail



Dossier
spécial

Montérégie

Trans Herb(e) et les Plastiques Industriels percent au Chili

La Société de développement économique de la Rive-Sud est présente à Santiago depuis six mois

Pierre
Desmarteau

En partie avec le concours d'un délégué de la Société de développement économique de la Rive-Sud (SDERS), en poste depuis six mois à Santiago, capitale du Chili, deux entreprises s'approprient à percer le marché de l'Amérique latine.

Ce délégué, François Gariépy, de passage à Longueuil, a affirmé aux AFFAIRES que c'est la première fois au pays qu'une région se dote d'un délégué commercial à l'étranger. « Notre rôle premier consiste à aider nos entreprises à exporter, en réalisant des études de marchés, en dénichant des partenaires ou encore en facilitant des transferts technologiques.

« Je dirais que nous sommes leurs yeux et leurs oreilles sur place, car il nous est facile de valider l'information, avec des yeux de Québécois. Je suis à même de constater que le potentiel, pour l'industrie de la construction, par exemple, y est énorme », a déclaré M. Gariépy, qui a déjà été consultant pour le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ).

Johanne Dion, présidente de Trans Herb(e) (Longueuil), qui exporte déjà 22 % de ses tisanes aux États-Unis, en Europe et en Arabie saoudite, a précisé que ce projet régional répond bien à ses besoins. « Contrairement aux ambassades, par exemple,

le délégué à Santiago n'a pas 1 000 ou 2 000 dossiers à mener de front. C'est important, car j'ai déjà eu de mauvaises expériences au Chili.

« Avec la SDERS, nous avons participé à une mission commerciale dans le but d'y dénicher un fournisseur d'églantier et de maté. Depuis, nous importons directement du Chili, une économie annuelle d'environ 6 000 \$ en courtage.

« Aussi, lors d'une foire commerciale, nous y avons rencontré les représentants de deux grandes chaînes de magasins. Ils sont très intéressés et les quantités qu'on pourrait exporter devraient remplir un conteneur. »

M^{me} Dion a relancé Trans Herb(e) il y a environ trois ans. Aujourd'hui, en plus de ses activités de sous-traitance (Lalco, Les Vergers d'Émilie, Dans Un Jardin), ses huit variétés de tisanes La Courtisane génèrent assez d'activité pour employer 51 personnes. Sans dévoiler le chiffre d'affaires, la présidente a indiqué que les ventes ont quadruplé depuis trois ans. Et c'est une croissance qui n'est pas appelée à stagner, car la dirigeante est allée prospecter le Mexique à la fin de janvier dernier.

Porte d'entrée en Amérique latine

André Touchette, directeur général des Plastiques Industriels, de Saint-Hubert, filiale du Groupe Royal Plas-

tiques (Mtl, RYG, 20,38 \$), a pour sa part expliqué que le Chili est une porte d'entrée pour l'Amérique latine.

« Nous cherchions à étendre nos activités de fenestration vers des marchés relativement peu développés. C'était soit l'Asie, soit l'Amérique latine. Le Chili s'est avéré le meilleur endroit.

« Nous avons alors donné un mandat à la SDERS et sommes par la suite allés vérifier sur place. Or, aujourd'hui, notre designer industriel travaille à la conception de trois systèmes de fenêtres qui seront commercialisés à partir de cet été. »

M. Touchette a ajouté que sa société visait à commercialiser des produits semi-manufacturés, comme des pièces servant à la composition de fenêtres. Cependant, comme Royal Plastiques a un rayonnement international, le responsable ne serait pas surpris que le projet donne lieu à la naissance d'une coentreprise au Chili pour servir l'Amérique latine.

Les Plastiques Industriels alimentent plusieurs manufacturiers de portes et fenêtres du Québec (Entreprises Marchand, Donat Flamant, etc.). Dans ses installations de Saint-Hubert, elle emploie 80 personnes. Il est question d'en ajouter 25 autres d'ici à cinq ans, notamment en raison du projet en question.

Pierre Champagne, directeur général de la SDERS, a indiqué que, sur le territoire servi par son organisme,

90 % des PME ont 40 employés et moins. « Or, on remarque qu'à la tête d'entreprises de cette taille, bon nombre d'entrepreneurs ne disposent pas des infrastructures requises pour exporter. Bien souvent, aussi, ça peut faire peur.

« Nous devons donc jouer un rôle de facilitateur, soit en organisant des missions commerciales, soit en accueillant des forums d'affaires comme SESAME en 1997. À cette occasion, nous prévoyons présenter quelque 250 entreprises sudriveraines à environ 150 dirigeants d'entreprises étrangères. »

Toujours pour faciliter les échanges internationaux, la SDERS concluait, en octobre, une entente avec le ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles du Québec pour administrer un programme d'accueil d'immigrants entrepreneurs.



■ Au Chili, Johanne Dion, présidente de Trans Herb(e), a non seulement trouvé des fournisseurs, mais aussi des chaînes de magasins qui s'intéressent à ses tisanes.

Comme l'a soulevé M. Champagne, la rive sud de Montréal est la deuxième région en importance pour l'accueil de nouveaux immigrants, après Montréal. Il a noté qu'un entrepreneur iranien s'appropriait à déménager ses activités de fabrication de

meubles à Varennes. « Ce projet, qui pourrait se conclure à l'été, est fort intéressant car l'entrepreneur en question prévoit s'associer à un distributeur. C'est donc le rapatriement de valeur ajoutée et la création d'emplois qui sont ici en cause. » ■

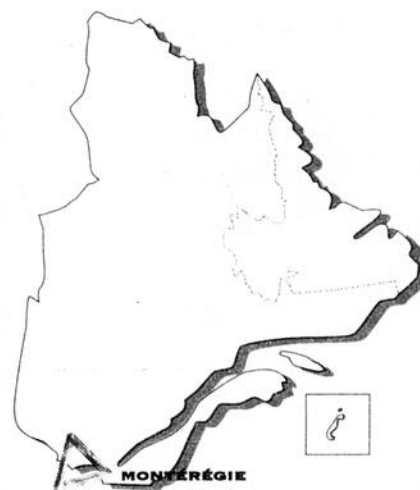
EN MONTÉRÉGIE

UN ALLIÉ STRATÉGIQUE DE LA PME

CENTRACCÈS PME offre un éventail complet de services aux PME d'ici qui misent sur le développement des marchés et l'innovation technologique.

Ses conseillers sont présents dans toutes les régions du Québec. En Montérégie, ils vous mettent en contact avec des spécialistes, vous informent et vous donnent accès aux différents programmes et services offerts par les ministères fédéraux.

Pour bénéficier d'un meilleur accès à de l'information stratégique, à des réseaux d'affaires et à du soutien financier en matière de développement des marchés et d'innovation technologique, veuillez communiquer avec un conseiller du Bureau fédéral de développement régional (Québec).



MONTÉRÉGIE
Complexe Saint-Charles
1111, rue Saint-Charles Ouest, bur. 411
Longueuil J4K 5G4
(514) 928-4088 1 800 284-0335



CENTRACCÈS
PME

Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Federal Office of
Regional Development
(Québec)

Canada

Exportations : les 26 commissariats industriels forment un réseau

L'Association des commissariats industriels de la Montérégie, avec son président en tête, Michel Brière, prépare la mise sur pied du Centre d'exportation Montérégien (CEM).

« Ce sera une première en Montérégie, alors que les 26 commissariats industriels regrouperont leur action pour créer une synergie à l'exportation. Il n'est nullement question de reprendre les structures existantes, mais bien plus de les relier entre elles.

« En fait, on s'aperçoit que chacun de nous explore isolément les mêmes marchés. Nous entreprenons à peu près les mêmes démarches pour réunir de l'information et pour faire de la promo-

tion. Alors, pourquoi ne pas s'unir et ainsi créer un effet de levier et générer des économies d'échelle ? »

Aussi commissaire industriel à la Société de développement économique de Roussillon inc. (SODER), M. Brière appuie ce raisonnement en soulignant l'approche musclée que prennent certaines régions des États-Unis lors de missions commerciales.

« Je n'oublierai jamais notre expérience au Mexique, il y a environ 18 mois. Notre délégation d'une vingtaine d'entreprises devait faire le contrepoids à un regroupement de 150 entreprises américaines.

« Vers qui, pensez-vous, se dirige l'attention dans de pa-

reilles situations ? Nous devons regrouper nos forces. »

Le président prévoit que le CEM sera en fonction au cours du printemps de 1996. Pour offrir ses services aux entreprises, par l'entremise des commissariats en place, le Centre doit être doté d'un budget de 2 M\$ pour les six prochaines années; son autofinancement doit commencer au terme du troisième exercice.

Outre l'embauche de commissaires par secteurs industriels, le CEM devrait favoriser l'émergence de Clubs d'exportateurs pour chacune des cinq sous-régions de la Montérégie : le Haut-Richelieu, la Rive-Sud, le Bas-Richelieu-Yamaska, les Appalaches et Suroît. (PD) ■



Orage part aux quatre vents

L'entreprise de vêtements sports lorgne d'abord les États-Unis

Pierre
Desmarteau

Beau temps, mauvais temps, le jeune manufacturier **Orage Vêtements Sports**, de Longueuil, sur la rive sud de Montréal, veut accroître ses ventes aux États-Unis. D'ici à la fin d'octobre, on prévoit y réaliser 20 % de ventes.

La société caresse plusieurs projets d'expansion. « Après les États-Unis, d'ici à cinq ans, nos produits seront distribués dans les cinq continents, a déclaré aux AFFAIRES le cofondateur, **Eric D'Anjou**. Nous sommes déjà à négocier avec certains distributeurs, mais rien n'a encore été formalisé pour les marchés de l'Europe, du Japon et du Chili. »

Orage, c'est un *success story* qu'aimeraient bien vivre plusieurs jeunes entrepreneurs. Fondée en 1989 par **Evelyne Trempe** et **Eric D'Anjou**, tous deux encore étudiants en administration à l'**Université du Québec à Montréal**, Orage a rapidement fait tous les temps auprès d'une jeune clientèle

sportive. La tempête les a poussés vers un chiffre d'affaires de 10 M\$ cette année, 30 % de plus que l'an dernier. Pas moins de 500 détaillants au Canada vendent déjà leurs vêtements.

Et, en 1996, le cap sera mis sur le marché américain. Comme l'a expliqué M. D'Anjou, l'approche se fera par deux zones : le Nord-Ouest (Oregon, Washington, Idaho et Montana) et le Sud (Texas, Oklahoma, Mississippi et Arkansas). Plutôt que de retenir les services de distributeurs, Orage a préféré faire affaire avec des agents qui seront alimentés directement par un nouveau centre de distribution établi tout juste de l'autre côté de la frontière, à Champlain, dans l'État de New York.

Le look au chaud

Orage, c'est donc un *hit marketing* : des produits de qualité qui répondent aux besoins des gens qui aiment le grand air. C'est aussi un look qui a rapidement gagné la faveur des adolescents et, main-

tenant, des parents.

L'âge moyen de la cinquantaine d'employés est inférieur à 30 ans. Et, tout comme les fondateurs, les designers savent deviner les tendances du marché.

Pour la présente saison hivernale, ces derniers ont vu à la conception de pas moins de 150 vêtements pour la collection automne/hiver 96. On s'attend à ce qu'environ 180 000 unités quittent les entrepôts d'Orage. Pour la dernière collection été 95, quelque 60 000 unités ont été livrées. « Nous investissons considérablement dans les outils de productivité, a poursuivi M. D'Anjou. Que ce soit pour la conception, la fabrication ou pour la gestion des stocks, nous avons largement recours à la technologie. »

« Pour les marchés à l'extérieur du Québec, nous caressons d'ailleurs l'outil Internet, ne serait-ce que pour renseigner notre clientèle sur les coordonnées des détaillants. »

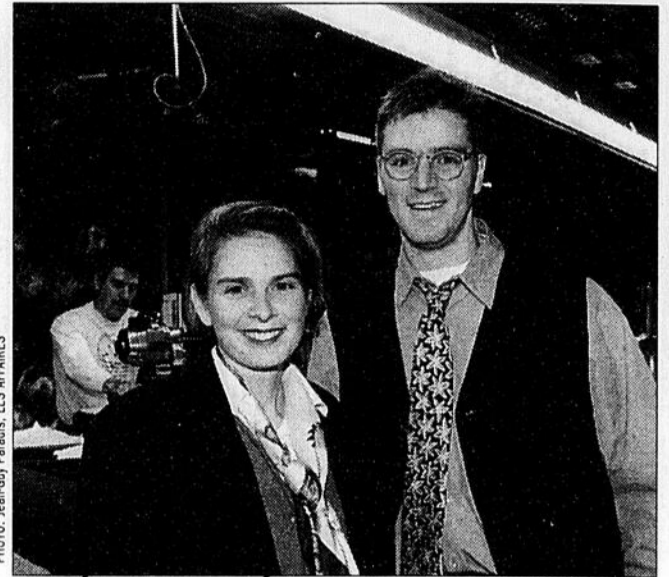
Il y a sept ans, Orage était un projet de la conjointe d'Eric D'Anjou, Evelyne Trempe, qui voulait lancer

des vêtements de pluie. Par un concours de circonstances, il s'est joint à elle et, dans le tourbillon, n'a pu terminer son baccalauréat en finance.

« Pour lancer l'affaire, nous avions à peine 3 000 \$ en fonds propres, auxquels se sont ajoutés quelque 17 000 \$ obtenus d'un programme gouvernemental. » Ils avaient 22 ans à ce moment. À l'emploi (à temps partiel) des grandes chaînes **Sports Experts** et **André Lalonde Sport** (récemment rachetée par **Sports D'Argenson**), les deux jeunes entrepreneurs ont commencé la fabrication de façon artisanale, dans le garage des parents de la conceptrice, sur la rive sud de Montréal. « Rapidement, les affaires ont progressé, a dit M. D'Anjou. Nous sommes évidemment passés par toutes les émotions : ruptures de stock, financement, production, etc. »

Qualité de la main-d'oeuvre locale

« Pour arriver à bâtir une telle entreprise, les heures et les voyages dans les foires



■ Eric D'Anjou et Evelyne Trempe ont fondé Orage Vêtements Sports il y a sept ans, alors qu'ils étaient encore aux études. Aujourd'hui, une cinquantaine de personnes y travaillent.

commerciales, on ne les compte pas », a affirmé M. D'Anjou. Cependant, qu'à cela ne tienne, le couple a su allier vie familiale et vie entrepreneuriale : ils ont une petite fille d'à peine plus d'un an. « Et elle ne sera pas enfant unique. »

De façon plus formelle, Orage a été fondée à Waterloo, aux limites de la Montérégie et de l'Estrie, dans la MRC Haute-Yamaska, avec une usine de fabrication. La qualité de la main-d'oeuvre a été un facteur déterminant

dans le choix de l'emplacement. Aujourd'hui, cette usine est équipée de machines à commandes numériques et quelque 25 personnes y travaillent. Orage y fait confectionner environ 20 % de sa production, le reste étant donné en sous-traitance ailleurs au Québec. Expansion et rapprochement des marchés obligent, Orage a déménagé son centre administratif et de distribution à Longueuil en janvier 1993. Là aussi, on fait grandement appel aux outils informatisés. ■

MONTÉRÉGIE

Une équipe bien de chez nous



En Montérégie, notre équipe de conseillers se situe au coeur de vos marchés et de vos défis. Nos conseillers d'affaires se penchent sur vos besoins pour vous apporter l'expertise et les services essentiels au succès et à la croissance de votre entreprise.

Appelez-nous:
Farnham: 293-5327
Granby: 372-3347
Longueuil: 670-4270
Saint-Hyacinthe: 774-4000

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**

Comptables agréés et conseillers en management
Une équipe de 1100 personnes; 26 bureaux au Québec

Dimanche à 10 h 30



EUROPE : LES BONS PLACEMENTS

Les occasions d'investissements,
pays par pays, secteur par secteur.

INVITÉ

M. Jean-Pierre Béguelin
économiste en chef, PICTET et Cie, Banquiers(Genève)

FINANCES est la seule émission
télévisée à traiter exclusivement
d'activité financière et boursière.



reprise à 00 h 15

Corona préserve les citrons de Sunkist

L'entreprise adapte sa technologie de préservation des fruits et légumes à l'industrie du transport

Pierre
Desmarreau

Grâce à ses systèmes de conditionnement d'air pour la conservation de fruits et légumes, **Corona Technologies**, de Vaudreuil, fait de bonnes affaires avec le géant **Sunkist Growers**, de Californie.

« Depuis que Sunkist utilise nos systèmes (une soixantaine de sites d'emballage), la compagnie a réduit la pourriture de ses citrons d'environ 40 %, a affirmé le cofondateur, **David Fletcher**. C'est que la période de consommation des fruits suit de quelques semaines, parfois des mois, les saisons de récolte. Et, comme les citrons sont très sensibles à la moisissure, ils se prêtent bien à notre technologie. Jusqu'à maintenant, l'expérience s'avère concluante. »

Champs électriques

Les systèmes de filtration d'air de Corona procèdent par l'émission de champs électri-

ques. Ils éliminent les agents contaminants, comme l'éthylène et la moisissure, générés par les fruits et légumes qui mûrissent.

Des tests en laboratoire ont déjà permis de conserver des fraises jusqu'à 21 jours, comparativement à une semaine en temps normal.

Pour accélérer la recherche et la commercialisation de cette innovation, Corona a procédé à une seconde ronde de financement en juillet dernier. Quelque 2,2 M\$ ont été recueillis auprès des sociétés **Innovatech du Grand Montréal** et **Envirocapital**, en plus d'une participation du **Centre de recherche du Canada** et de Sunkist.

Depuis, Corona a vu le nombre de ses employés passer d'une douzaine à une vingtaine et se dirige vers des revenus annuels de 1,5 M\$ pour l'exercice qui se terminera à la fin d'avril.

M. Fletcher s'attend à ce que les revenus explosent en 1997 : il a inscrit à son budget un chiffre d'affaires de 4 M\$. C'est que l'association avec Sunkist commence à

porter fruit. « Non seulement amène-t-elle un bon client, mais elle représente aussi une bonne vitrine marketing. »

Aussi, Corona vient de vendre deux systèmes au deuxième exportateur/producteur de fruits au Chili, **David Del**

Curto. M. Fletcher a de plus confié qu'il était en discussion avec l'**Office du commerce de kiwi**, en Nouvelle-Zélande.

Corona compte aussi percer le marché des compagnies de transport, car elle adapte sa

technologie à l'ensemble des éléments qui composent la chaîne de distribution alimentaire. On prévoit commercialiser des systèmes pouvant être installés dans des camions réfrigérés et non seulement dans des entrepôts.

Des pourparlers sont en cours avec une société de crédit américaine, **T-Check**, spécialisée dans le camionnage. Elle fera notamment la promotion des systèmes **Fresh-Edge 2000** et **FreshEdge 40** par l'entremise de son site Web dans Internet.

En 1994, Corona a remporté le prix de la Fondation des gouverneurs du **Centre de recherche et de développement sur les aliments** (Saint-Hyacinthe). ■

L'École nationale d'aérotechnique s'internationalise

L'École nationale d'aérotechnique (ENA) du **Collège Édouard-Montpetit** internationalise de plus en plus sa formation. Après l'Europe, elle envisage de signer des ententes en Amérique latine.

Paul Boisvenu, directeur adjoint de l'ENA, a affirmé que l'industrie de l'aérospatiale est probablement la plus internationale du monde. « Autrement dit, une industrie où les grands manufacturiers, les équipementiers et les compagnies aériennes ont des installations un peu par-

tout. « Dans ce contexte, l'ENA a décidé, elle aussi, d'internationaliser sa formation. Nous avons convenu d'accords avec des partenaires dans la francophonie pour la double reconnaissance des diplômés et nous prévoyons une percée en Argentine en 1996. »

Convention de coopération

En octobre dernier, l'ENA a signé une convention de coopération avec l'**Institut de maintenance aéronautique**

(IMA) de l'**Université Bordeaux**, située à Mérignac. Outre les occasions de stages (étudiants et professeurs), cette entente voit à la normalisation de la formation. En mai, l'ENA avait signé une entente équivalente avec le **Centre de formation pour l'aéronautique de Charleroi** (CeFAé), en Belgique. Pour cette entente, il est prévu que la formation entreprise à la rentrée académique sera conforme aux normes des agences compétentes en Amérique et en Europe.

L'ENA a aussi joint le ré-

seau **STAR**, projet d'universitaires et d'industriels de Bordeaux qui remonte à 1988. L'association permet, entre autres, aux étudiants de réaliser le stage qui termine leur formation. Ce regroupement compte quelque 200 partenaires et est présent dans 18 pays. M. Boisvenu a indiqué que, de 1988 à 1992, l'ENA a vu le nombre de ses étudiants passer de 800 à 1 330. Ce nombre est relativement stable depuis : 85 % des étudiants se trouvent un emploi au terme de leur programme.

Quelque 38 % des étudiants sont inscrits à divers programmes de construction aéronautique : environ 41 % en entretien d'aéronef et un peu plus de 21 % en avionique (composantes). (PD) ■

MONTÉRÉGIE

«Hydro-Québec, brillant prof d'économie au Pensionnat des Sacrés-Coeurs.»

«Le confort est un facteur essentiel pour l'éducation et il est important que nous investissions pour un plus grand bien-être des enfants. C'est pourquoi nous avons choisi le programme bi-énergie Hydro-Québec. Il permet une meilleure gestion du système de chauffage de l'établissement et une importante économie d'argent. En effet, le pensionnat a économisé quelque 6 800 \$ avec l'installation du système bi-énergie avec télécommande. Mais le plus important, c'est qu'aujourd'hui les enfants sont parfaitement chauffés, qu'il y a toujours suffisamment d'eau chaude et que les plats sont servis chauds. Dans notre région, Hydro-Québec est un partenaire économique indispensable.»



M. Guy Saumure, directeur du Pensionnat des Sacrés-Coeurs, Saint-Bruno-de-Montarville, Montérégie.

Pour bénéficier de nos conseils, contactez votre représentant commercial ou composez le 1 800 ÉNERGIE.



L'énergie qui voit loin



Fruits & Passion lance un réseau de boutiques au Québec

Pierre Desmarteau

Vendus dans les magasins chic de Paris, Londres, New York et des centres urbains au pays, les produits *Fruits & Passion* seront bientôt disponibles en magasins corporatifs et franchisés au Québec.

Lancée par trois actionnaires en août 1992, à Candiac, sur la rive sud de Montréal, *Hurteau & Associés*, qui fabriquent les produits *Fruits & Passion*, évolue à un rythme effréné. En période de pointe,

au moins 70 personnes travaillent à l'usine de Candiac.

Ses produits, dans une vingtaine de gammes (bains moussant, lait pour le corps, savons, chandelles, etc.), se retrouvent dans pratiquement toutes les belles boutiques au pays. Ailleurs dans le monde, ils sont notamment vendus chez *Sak's Fifth Ave*, *Neiman-Marcus* et *Lord & Taylor* (États-Unis), *Le Printemps* (Paris), *Harrod's* (Londres) et même à Tokyo. Bref, c'est un concept qui marche ! Au Québec, on compte deux boutiques *Fruits*

& *Passion*; elles ne sont ouvertes que depuis la mi-novembre 1995. Une est établie à la *Place Laurier*, à Québec, et l'autre aux *Galeries d'Anjou*, à Montréal.

France Ménard, secrétaire trésorière de *Hurteau & Ass.*, a expliqué aux AFFAIRES qu'en raison de la forte demande, l'entreprise prévoit étendre cette année le réseau de boutiques (franchises ou corporatifs) ailleurs au Québec, comme à Laval ou, encore, dans les *Centres à la mode*.

Bien qu'elle n'ait pas voulu

dévoiler le chiffre d'affaires de la société pour des raisons de concurrence, M^{me} Ménard a quand même indiqué que *Hurteau & Ass.* employait 45 personnes sur une base permanente et qu'en période de pointe, soit de septembre à décembre, au moins 35 autres s'ajoutaient au nombre.

Il y aura bientôt quatre ans, après une année de réflexion, que son mari, **Jean Hurteau** (ayant déjà travaillé pour **Yves Rocher**), a lancé la so-

ciété avec son frère, **Guy**, auparavant dans l'alimentation.

« Jean voulait créer un concept de produits de soins corporels de haut de gamme à base de fruits, enrobés d'une présentation *nouvel âge*, a expliqué M^{me} Ménard. Au début, il était question de donner l'entière production en sous-traitance, mais, en raison des coûts, nous avons embauché notre propre chimiste.

« Pour ma part, je n'avais pas prévu participer plus qu'il

le faut; je venais tout juste d'accoucher d'une petite fille. Cependant, par la force des choses et face à la popularité des produits, je n'ai pas eu le choix. Nous étions quatre au début. » Aujourd'hui, *Hurteau & Ass.* exporte quelque 80 % de sa production. L'entreprise compte 450 produits (formats, essences, etc.). « Outre les nouvelles boutiques en 1996, nous prévoyons ajouter 150 autres produits », a dit Guy Hurteau, vice-président. ■

Les PME de la Banque Nationale

Félicitations aux lauréats 1995

Neuf entreprises, de par leur dynamisme en affaires, leur compétence et leur sens de l'innovation, ont vu leurs efforts récompensés en se méritant le titre de lauréat du programme de reconnaissance des PME de la Banque Nationale dans les régions Montérégie Sud, Richelieu/Yamaska et Rive-Sud.



Montérégie Sud



PME d'or
Tom Long
Président
Lomir Biomedical inc.



PME d'argent
Marcel Dionne, vice-président
ventes et marketing
David Poitras, président
SIV Data international inc.



PME de bronze
Hans Gruenwald, président
Jean St-Pierre, secrétaire-trésorier
Le Groupe Gruenwald inc.



PME d'or
Jean-Claude Gaudreault,
Président-directeur général
Réal Gaudreault, vice-président
Laro Equipement inc.



PME d'argent
Chantal Palardy
Présidente
Interpalco inc.



PME de bronze
Yvan Guilmain
Président
Les vergers d'Émilie

Richelieu/Yamaska



PME d'or
Raynald Roy
Président-directeur général
Revue Plans Design
(Publications Balsam inc.)



PME d'argent
Pierre Trabant
Président
Cedarome Canada inc.



PME de bronze
Alain St-Jacques
Président
Decatron inc.

Rive-Sud



Notre banque nationale

Decatron s'apprête à exporter

Occasions d'affaires autour des centres de recherche

Les centres de recherches en Montérégie pullulent et ils sont bien souvent des lieux d'incubation de PME technologiques. Spécialisée dans le contrôle et la simulation de circuits électriques, **Decatron**, de Saint-Bruno, en est un bel exemple. Elle se prépare aujourd'hui à exporter.

Ingénieur pendant 12 ans à l'**Institut de recherche en électricité du Québec** (IREQ), **Alain Saint-Jacques** a fondé **Decatron** en 1986. Il s'y est consacré à plein temps trois ans plus tard.

« C'est un peu par hasard que le créneau de marché s'est présenté à nous, a-t-il affirmé. Nous avons commencé par des travaux dans le cadre d'un projet du **Centre canadien de fusion magnétique** (CCFM), situé sur le site de l'IREQ, à Varennes. »

« Des problèmes sont apparus avec un sous-traitant qui avait été retenu. Nous avons donc décidé d'effectuer ce travail et nous nous sommes finalement aperçu qu'il y avait très peu d'entreprises dans ce créneau de sources électriques de puissance », a expliqué M. Saint-Jacques.

« C'est, par exemple, le cas pour la fabrication de sources électriques (transformateur, éléments de commutation et contrôleur) dans la

fourchette de 10 Kw à 1 Mw. Sous la barre des 10 Kw, il y a une multitude de fabricants, particulièrement pour des alimentations (*power supply*) de 250 W qui équipent nos micro-ordinateurs, appareils télé, etc. Au-dessus de 1 Mw, ce sont des appareils destinés à alimenter d'énormes fours qu'on retrouve dans des fonderies. »

Ainsi, pour le CCFM, **Decatron** a mis au point des sources d'alimentation électrique destinées à la production d'un champ magnétique à l'intérieur du réacteur à fusion nucléaire. C'était son principal client à l'époque. Deux de ses employés y travaillent à temps plein.

Avec sa douzaine d'employés, **Decatron** oeuvre dans des domaines très spécialisés. Il y a l'électronique de puissance à circuits commutés, le contrôle informatique embarqué (pour *embedded*) à haute vitesse en temps réel et, finalement, la simulation.

L'auto électrique

Les créneaux de **Decatron** sont dominés par de grands groupes, tels qu'**ABB**, **Westinghouse**, **GEC Alstom** et **General Électrique**. Par contre, ces grandes entreprises laissent des portions de

marché qui sont trop peu rentables pour eux.

Decatron a aussi mis au point des systèmes d'alimentation d'essai pour simuler le comportement de grosses batteries dans le cadre du projet de voiture électrique **M4**, d'**Hydro-Québec**.

Toujours dans ce secteur de l'électronique de puissance, M. Saint-Jacques a indiqué que ses chercheurs mettaient au point une technologie pour l'alimentation de plusieurs équipements, comme on en retrouve sur un train. C'est cette technologie qu'il espère vendre à des manufacturiers français prochainement.

Côté contrôle en temps réel, **Decatron** développe des logiciels destinés à être supportés sur une puce (informatique embarqué pour *embedded*). Il s'agit de contrôler de façon numérique le comportement de la source électrique avec des temps réponse de l'ordre de 10 à 1 000 microsecondes.

Finalement, ce savoir-faire en simulation et en contrôle en temps réel trouve son utilité dans de grands projets partout dans le monde. C'est d'ailleurs le cas avec **Hydro-Québec International**, qui a vendu un simulateur de réseau à **Mitsubishi**, à Kobé, au Japon.

Selon M. Saint-Jacques, 1996 sera une année charnière, car **Decatron** prévoit commercialiser son premier convertisseur de puissance à vocation industrielle tout en complétant l'implantation de la norme **ISO 9001**. (PD) ■



La tournée des régions

NE MANQUEZ PAS À CHAQUE SEMAINE UN DOSSIER COMPLET SUR UNE RÉGION DU QUÉBEC

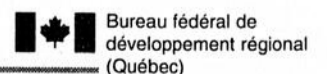
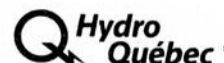


L'Estrie



dans l'édition du 10 février

avec la collaboration de nos commanditaires



Dossier
special

Montérégie

LA TOURNÉE DES RÉGIONS

Aursam, de Marieville, vend des pâtés par Internet

L'entreprise a une gamme de 64 produits et compte exporter 80 % de sa production

Pierre Desmarteau

Depuis le coeur de la Montérégie, la jeune entreprise **Aursam**, de Marieville, exporte de la charcuterie fine. Elle vend même des pâtés par... Internet.

En 1991, avec l'aide d'un éleveur d'origine française, **Gilles Vaillancourt** et un autre investisseur fondèrent Aursam. Déjà propriétaire d'une petite entreprise de

transformation de pâtes à biscuits et à muffins surgelées de haut de gamme (**Nutrifrance**, de Saint-Jean-sur-Richelieu), M. Vaillancourt voulait tenter l'expérience de la charcuterie fine.

« C'est par l'entremise d'un commissaire industriel que nous avons fait la connaissance de cet éleveur, qui a, depuis, quitté le pays, a expliqué M. Vaillancourt, directeur général d'Aursam. Il faut dire que la région possède une longue tradition d'élevage de

volaille. Et, depuis les fusions/acquisitions de grandes entreprises de transformation à la fin des années 1980, plusieurs éleveurs se sont diversifiés vers différents gibiers, alors qu'une main-d'oeuvre qualifiée était abondante. »

D'abord, le canard

« Aujourd'hui, dans un rayon de 30 km de notre usine, on retrouve des éleveurs d'autruches, de sangliers, de marcassins, de lamas, de che-

vreuil, de wapitis, de canards, de perdrix, de pintades, etc. », a ajouté M. Vaillancourt.

Ainsi, en 1991, les trois associés achetèrent une petite usine à Marieville pour y transformer le canard. Depuis, ils ont investi quelque 2,3 M\$ et considérablement étendu leur offre, jusqu'à 64 produits : terrines, pâtés, mousses, saucisses, etc., de plusieurs gibiers.

Aursam emploie 11 personnes et réalise un chiffre d'affaires

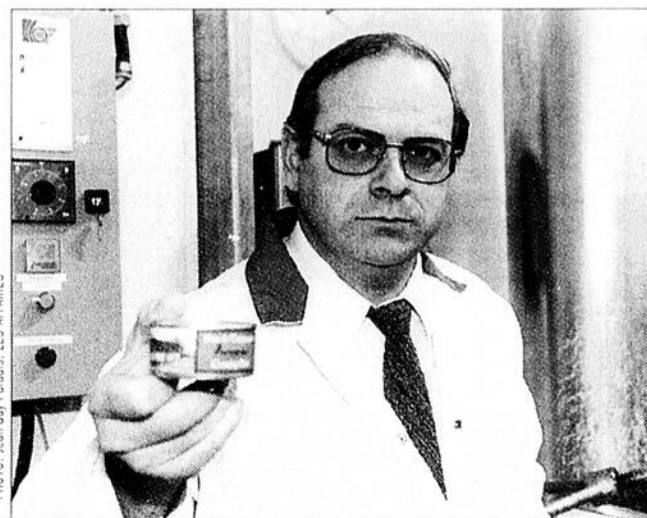


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Après avoir participé à plusieurs foires alimentaires, Gilles Vaillancourt, directeur général d'Aursam, estime que les clients apprécient la qualité des producteurs québécois.**

de environ 1,2 M\$. Toutefois, grâce à l'exportation, elle prévoit passer le cap des 2 M\$ en 1996, ce qui devrait

conduire à l'agrandissement des installations et à l'embauche de cinq autres personnes. À ce rythme, Aursam devrait produire environ 800 000 unités, non loin de sa capacité maximale de production.

« Pour le commerce au détail, nous avons commencé à livrer sur les marchés extérieurs en octobre dernier, principalement aux États-Unis. Et, compte tenu des commandes que nous avons (institutionnel et détail), plus de 80 % de notre production sera exportée.

« Aussi, depuis le 22 décembre, nous avons pignon dans un mail virtuel, le *Shop-Net*, de l'**American Media Group**. Ils nous garantissent qu'ils ont une vingtaine de millions d'abonnés. Or, depuis, nous avons reçu pour 7 000 \$ de commandes », a indiqué le directeur général.

Cette page Web coûte 1 500 \$ US par année.

M. Vaillancourt prévoit qu'Aursam, par le biais d'un distributeur américain, couvrira toutes les grandes régions des États-Unis à partir de février. De plus, en 1996, on tente une percée au Japon. ■

Alfotech fera connaître les centres de recherche montérégiens

Centres de recherche : nombreuses occasions d'affaires

La Montérégie est un lieu privilégié pour l'expertise scientifique et technologique qu'elle renferme. Outre les centres de recherche et développement (R&D) privés, on y dénombre pas moins de 17 centres publics. Or, dans le but de mieux la faire connaître, plusieurs intervenants se sont réunis pour mettre sur pied l'organisme de promotion **Alfotech**, pour *Alliance des forces technologiques en Montérégie*.

Selon son président, **Gérald Brassard**, directeur général du **Conseil économique du Haut-Richelieu**, Alfotech ne sera pas mise sur pied pour offrir un service final aux entreprises, mais jouera plutôt un rôle de faci-

lisateur pour celles-ci.

« L'entrepreneur va y trouver une connexion pour aller plus loin avec les centres de recherche. C'est un projet qui vise non seulement les entreprises d'ici, mais aussi celles des autres régions. Mieux, nous entrevoyons convenir d'accords de collaborations interrégionales. »

Selon M. Brassard, la région doit tabler sur ses pôles de recherche et les faire connaître.

« Qu'on pense à la technopole de l'agroalimentaire qu'est Saint-Hyacinthe, à l'énergie et à l'aérospatiale à Boucherville, Varennes, Longueuil et Saint-Hubert et à la fabrication électronique à Bromont. Il y a aussi Saint-Jean-sur-Richelieu, avec les

infrastructures de qualité de l'ancien **Collège militaire royal**. D'ailleurs, l'**Université de Sherbrooke** y donnera des cours de premier et deuxième cycles. »

Une cinquantaine d'occasions d'affaires

Mireille Gougeon, conseillère en développement technologique au ministère de l'**Industrie, du Commerce de la Science et de la Technologie - Montérégie**, a précisé qu'Alfotech se donnera les outils nécessaires pour communiquer ce potentiel. « Outre l'opération réseautage prévue, Alfotech dressera un inventaire, publiera des lettres technologi-

ques et aura son site WEB dans Internet. » Alfotech est hébergée dans les locaux de l'**Institut des matériaux industriels**, composante du **Centre national de recherches Canada**, à Boucherville.

L'Institut ne compte pas moins qu'une cinquantaine de technologies brevetées et de logiciels prêts pour la commercialisation.

Kébir Ratnani, vice-président exécutif du **Centre des technologies du gaz naturel (CTGN)**, aussi à Boucherville, a indiqué à ce sujet que le Centre est à la recherche de preneurs pour une dizaine de brevets.

« Depuis environ cinq ans, il y a une bonne quarantaine de technologies qui ont été

transférées au Québec. Que ce soit pour la décontamination des sols, la climatisation, le chauffage de l'eau, il y a énormément de potentiel, surtout avec l'*Accord de libre-échange nord-américain*. »

En 1991, le CTGN comptait six personnes; cette année, ils sont 35.

Le Centre dirige ses activités de R&D vers des applications touchant des appareils de chauffage, de ventilation, de cuisson, des procédés et systèmes de combustion, des systèmes de climatisation, de production d'énergie et de techniques environnementales.

Diane Dufour, commissaire au développement économique de Boucherville, estime que le parc industriel de la Ville renferme plusieurs ateliers d'usinage et que le Centre peut leur apporter plusieurs innovations. (PD) ■

LES AFFAIRES

Si vous achetez votre journal

au moins une semaine sur deux, lisez ce qui suit, comparez et vous vous abonnerez sans hésiter !

- Avec un abonnement d'un an que vous payez 59,95 \$, vous économisez 84,65 \$ et vous obtenez 50 exemplaires du journal **LES AFFAIRES**, 10 exemplaires du magazine **Affaires PLUS** et l'annuaire **LES AFFAIRES-500**
- Avec un abonnement de 2 ans que vous payez 89,95 \$, vous économisez 199,25 \$ et vous obtenez 100 exemplaires du journal **LES AFFAIRES**, 20 exemplaires du magazine **Affaires PLUS**, 2 annuaires **LES AFFAIRES-500** et en prime, l'*Électronote*, le porte-clés enregistreur

En achetant votre journal en kiosque pendant 41 semaines, vous aurez déboursé 91,02\$, soit un peu plus qu'un abonnement de 2 ans. Alors n'hésitez plus, joignez les rangs de nos abonnés et soyez toujours à la fine pointe de l'information économique et financière

C'est facile et rapide

Abonnez-vous par la poste, en retournant le coupon ci-contre dûment rempli,

par télécopieur, au (514) 392-2039

ou par téléphone, appelez au 1-800-236-5758 ou au (514) 287-1803

LES AFFAIRES BULLETIN D'ABONNEMENT

OUI ! VEUILLEZ M'ABONNER SELON LE CHOIX QUE J'AI INDIQUÉ :
Je conserve en tout temps l'option d'annuler et d'être remboursé pour les numéros non reçus.

2 ANS POUR 89,95 \$, J'ÉCONOMISE 199,25 \$!
100 numéros du journal **LES AFFAIRES** + 20 numéros du magazine **Affaires PLUS** + 2 annuaires **LES AFFAIRES-500** et mon *Électronote* en cadeau ! (TPS et TVQ incluses).

1 AN POUR 59,95 \$, J'ÉCONOMISE 84,65 \$!
50 numéros du journal **LES AFFAIRES** + 10 numéros du magazine **Affaires PLUS** + 1 annuaire **LES AFFAIRES-500** ! (TPS et TVQ incluses).

Facturez-moi S.V.P.

Nom _____ Prénom _____
 Nom de l'entreprise _____ Fonction/profession _____
 Adresse _____ Ville _____
 Province _____ Téléphone _____
 Code Postal _____

Nous gardons un fichier des activités de nos clients afin que notre service de marketing puisse leur offrir les meilleurs produits possibles. Si vous ne désirez pas recevoir, ni profiter de nos offres futures, veuillez cocher ici

Numéros d'inscription: T.P.S. R104343249 T.V.Q. 1001-964-662

Je conserve l'option d'annuler en tout temps et d'être remboursé pour les numéros non reçus. J.L.A.

Prix courant (taxes incluses)	en kiosque	de l'abonnement
	1 an	2 ans
LES AFFAIRES	2,22 \$	48,00 \$
Le magazine Affaires PLUS	3,36 \$	12,66 \$
L'annuaire LES AFFAIRES-500		19,00 \$
	inclus	inclus

Zenon : le 1^{er} intégrateur Windows NT au pays

Pierre
Desmarreau.

Il y a six ans, **Éric Bourbeau** et **Chad Loeven**, tous deux fraîchement diplômés en génie électrique de l'Université Concordia fondaient leur boîte informatique. Depuis, le **Groupe Zenon** (Longueuil), est devenu l'intégrateur qui a implanté le plus de réseaux **Windows NT** de **Microsoft** (Nasdaq, *MSFT*, 86,63 \$ US) au pays.

« C'est du moins ce qu'en dit **Microsoft Canada**, et personne ne l'a contesté », a confié le jeune président **Éric Bourbeau** (30 ans).

La clientèle de Zenon est évidemment impressionnante : **Transports Canada**, **Marconi**, **Université de Montréal**, **Vidéotron**, **SNC Lavalin**, **Noranda**, **Raymond, Chabot, Martin, Paré, Centraide**, **Rolls Royce Canada**, etc.

Pour maintenir son avance, Zenon multiplie les initiatives comme l'organisation de réunions d'utilisateurs et des séances de formation.

À la fin de janvier, il a tenu la première réunion des usa-

gers de **BackOffice**. L'événement devait se tenir dans les locaux de **Microsoft** à Montréal, mais devant la forte réponse, il a fallu déplacer la rencontre à l'hôtel Sheraton, à quelques pas.

Comme l'a expliqué **Éric Bourbeau**, **BackOffice**, c'est le nouvel ensemble d'outils pour les gestionnaires de réseau **Windows NT**. Il comprend **Systems Management**, **SNA Server**, **MS Mail** (qui sera remplacé par **Exchange**) et **SQL Server**.

Dans l'industrie des réseaux locaux (LAN), **Microsoft** livre une sérieuse concurrence à **Novell** (Nasdaq, *NOVL*, 14,75 \$ US) qui détient une grosse part du marché avec **NetWare**.

Grâce à cette rivalité, Zenon emploie aujourd'hui 35 personnes (techniciens, ingénieurs de réseaux, représentants, formateurs) et se dirige vers un chiffre d'affaires de 10 M\$.
Même dans les milieux financiers, on accorde de plus en plus d'importance au phénomène **Windows NT**, prêtant que **Microsoft** en tire de bons profits. On estime que l'éditeur dégage quelque

225 \$ US par usager de **Windows NT**, comparativement à environ 65 \$ US par copies de **Windows 95**. En fait, certains analystes financiers prédisent que 1996 sera l'année **Windows NT** et de ses outils associés sous **BackOffice**.

Les activités de **Microsoft** pour l'informatique institutionnelle sont en voie de doubler en importance, croit l'analyste **Rick Sherlund** de la maison **Goldman Sachs**, pour atteindre 1 milliard de dollars US à la fin de l'exercice, en juin prochain.

Pour **Éric Bourbeau**, il ne fait aucun doute que la sortie de **Windows NT**, il y aura trois ans, a été un facteur déterminant dans la croissance de Zenon.

Le dieu grec des microprocesseurs

« À notre sortie de l'université, nous étions bien déterminés à fonder une entreprise. Nous avions chacun 2 500 \$ en capital de départ et beaucoup de connaissances techniques. Par contre, aucune banque ne voulait nous prêter. Nous avons travaillé sans salaire pendant 18 mois ».



■ **Éric Bourbeau et Chad Loeven ont fondé Zenon dans un sous-sol, avec 5 000 \$ en capital de départ en juin 1989. Ils sont aujourd'hui au 1^{er} rang des intégrateurs de réseaux Windows NT de Microsoft au Canada.**

Éric Bourbeau admet aujourd'hui que les deux associés ont eu la main heureuse en standardisant, à l'époque, leur expertise de revendeur autour des réseaux locaux **3+ Share** de **3Com** (Nasdaq, *COMS*, 41,75 \$ US).

« Il y a quelques années, le seul revendeur à Montréal avait de sérieux problèmes : roulement de personnel et

manque de compétences.

« On a convaincu **3Com** de nous prendre comme revendeur. Par la suite, **3Com** s'est associée à **Microsoft** pour développer **3+Open**, pour après délaissé le secteur au profit de **Microsoft**, qui a rebaptisé le système **LanManager**. **Novell** avait 95 % du marché à l'époque.

« Chad et moi comptons

six ou sept gros clients. Il nous a fallu convaincre **Microsoft** pour agir à titre de revendeurs. Techniquement, nous rencontrons facilement leurs attentes, sauf qu'on n'avait pas de beaux bureaux... c'était en 1990. Bref, aujourd'hui nous sommes heureux du choix car depuis la sortie de **Window NT**, 3.5, nos affaires explosent », a rappelé **Éric Bourbeau**.

Quant à l'avenir, on semble faire confiance à la sagesse de Zenon : « Le dieu grec des microprocesseurs », blague **Éric Bourbeau**. ■

DE PLUS EN PLUS D'ÉDIFICES À LOGEMENTS

PASSENT À L'HEURE AVANCÉE



Le gaz naturel c'est l'énergie de l'avenir... Chauffage rapide, eau chaude en abondance, chaleur uniforme, environnement propre et l'un des moyens de cuisson les plus appréciés; autant de raisons pour satisfaire de plus en plus de locataires, de façon économique et vraiment fiable.

1 800 567-1313

Gaz
Métropolitain
L'énergie DES GAGNANTS

JE VEUX AVANCER DANS LA VIE.

SANS ME DÉPLACER.

Administration

Des programmes et des cours offerts à distance, partout au Québec

7 certificats et des programmes courts

- Administration
- Assurance de personnes
- Crédit commercial
- Développement économique local et communautaire
- Gestion des services de santé et des services sociaux
- Gestion du travail de bureau
- Interuniversitaire de gestion en foresterie
- Planification successorale
- Relations industrielles

Autres formations

- WINDOWS 95, cours sur DOC (CD-ROM)
- Cours intensifs pour maîtriser Internet
- Cours d'anglais *International Business English*
- Formation sur mesure pour les entreprises

Inscription en tout temps

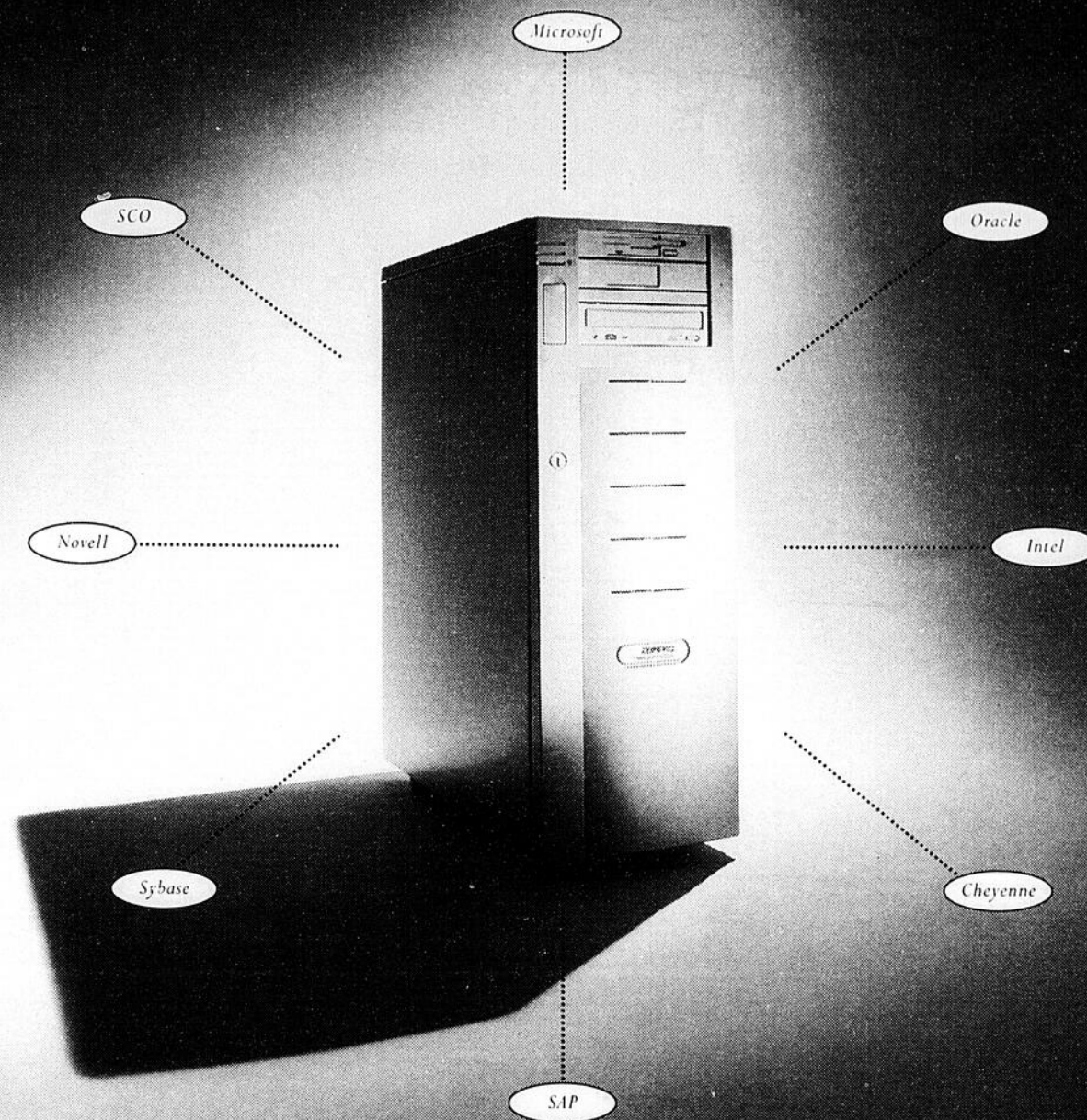
L'UNIVERSITÉ À DISTANCE

Université du Québec
Télé-université

J'EN PROFITE

DEMANDEZ
NOTRE BROCHURE

1-800-665-4333 Demandez le poste 761
INFO@TELUQ.UQUEBEC.CA HTTP://WWW.TELUQ.UQUEBEC.CA



LES SERVEURS SONT CONÇUS PAR DES ÉQUIPES DE PERSONNES.
 LES SOLUTIONS, PAR DES ÉQUIPES D'ENTREPRISES.

N'importe quelle compagnie d'informatique peut construire le matériel qui exécute les logiciels de gestion de votre entreprise. Vraiment ? Après tout, c'est bien de votre entreprise dont il est question ici. Voulez-vous réellement ne vous en remettre qu'à du matériel ? Chez Compaq, nous sommes persuadés que vous préféreriez plutôt trouver une solution conviviale, pensée dans les moindres détails. La combinaison appropriée en fait de serveur, de système d'exploitation et de base de données qui pourrait résoudre le problème complexe de vos divers besoins informatiques.

Eh bien, pour ce faire, il faut plusieurs entreprises. Comme Microsoft, avec qui nous avons **COMPAQ** créé la plate-forme idéale pour Windows NT et BackOffice en intégrant le matériel, les logiciels et les outils de gestion de serveur. Novell, avec qui nous établissons des normes en matière de gestion de réseau depuis des années. Oracle, dont les bases de données sont tellement plus faciles à déployer sur les serveurs Compaq grâce à notre partenariat. Et SAP, un chef de file de l'industrie des applications client/serveur, qui a nommé Compaq partenaire de l'année.

Voyez-vous, c'est peut-être un serveur Compaq. Mais c'est aussi une solution Compaq/Microsoft/Oracle/SAP/Intel/Novell/SCO/Sybase/Cheyenne. (Nous ne pouvions pas tous les intégrer en un seul logo.)

Entrez dans l'



CANADIEN INTERNATIONAL SON NOUVEAU SERVICE DE NAVETTES

L'ÈRE DU SHUTTLE, C'EST PLUS DE
C'EST DES VOLS À TOUTES LES HEURES ET À CHAQUE

MONTRÉAL VERS TORONTO

☀	6:40	6:55	7:20	7:50	8:50	9:50	10:50
	11:50	12:50	13:50	14:50	15:20	15:50	16:20
	17:20	17:50	☾	18:50	19:50	20:50	21:30

TORONTO VERS MONTRÉAL

☀	6:45	7:10	7:50	8:50	9:50	10:50	11:50
	12:50	13:30	13:50	14:50	15:20	15:50	16:50
	17:50	☾	18:50	19:50	20:50	22:30	

✈ 41 VOLS PAR JOUR, EN SEMAINE, ENTRE MONTRÉAL ET TORONTO

OTTAWA VERS TORONTO

☀	7:00	7:30	8:00	9:00	10:00
	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00
	17:00	☾	18:00	19:00	20:00

TORONTO VERS OTTAWA

☀	7:00	7:30	8:00	9:00	10:00	11:00
	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00
	☾	18:00	19:00	20:00	21:00	22:30

✈ 33 VOLS PAR JOUR, EN SEMAINE, ENTRE OTTAWA ET TORONTO

✈ Pour passer à l'ère du Shuttle Canadien, composez 1 800 665-1177, communiquez avec votre agent de voyages ou

☺ Vols aux heures entre Ottawa et Toronto. ☺ Bientôt disponibles à Ottawa. ☺ L'enregistrement à la porte d'embarquement est réservé aux passagers munis de billets et voyageant avec des bagages à

ère du Shuttle.



LANCE LE SHUTTLE CANADIEN,
ENTRE MONTRÉAL, OTTAWA ET TORONTO.

VOLS QUE JAMAIS AUPARAVANT,
DEMI-HEURE DURANT LES HEURES DE POINTE.¹

✈ L'ÈRE DU SHUTTLE, C'EST PLUS QU'UN HORAIRE HORS PAIR.

- Achat de billets et enregistrement prioritaires²
- Portes d'embarquement pour le Shuttle facilement accessibles
- Centres de service réservés au Shuttle pour l'enregistrement à la porte d'embarquement³
- Centres d'affaires situés à la porte d'embarquement où télécopieurs, photocopieurs, imprimantes et modems sont mis à la disposition des voyageurs²
- Nouveaux sièges classe affaires plus spacieux et confortables sur nos Boeing 737⁴
- Café du matin et journaux offerts gracieusement

pour plus de renseignements visitez notre site Web au <http://www.cdnaair.ca>.

Canadian
SHUTTLE

VOS AFFAIRES ONT *des ailes.*

JM Asbestos investit 125 M\$ pour l'ouverture d'une mine d'amiante souterraine

François Riverin

La société JM Asbestos, un des plus anciens producteurs d'amiante au monde, investira 125 M\$ pour l'ex-

ploitation d'une mine souterraine à Asbestos, au Québec, directement sous la mine à ciel ouvert Jeffrey.

Toutefois, a précisé Bernard Coulombe, président de JM (anciennement John's

Manville), le projet est conditionnel à l'obtention du financement et à la signature d'une nouvelle convention collective avec les employés.

« Nous n'avons pas demandé de subventions. Cependant, en raison des réticences des banquiers envers l'amiante, le gouvernement a accepté d'endosser nos emprunts, comme pour notre projet de 1986. Nous avons respecté tous nos engagements », a expliqué M. Coulombe aux AFFAIRES.

Les réserves de la nouvelle

mine souterraine s'élèvent à 80 M de tonnes, soit suffisamment pour assurer une production annuelle de 200 000 à 210 000 tonnes de fibre d'amiante chrysotile par année pendant plus de 20 ans. La mine Jeffrey, en exploitation depuis 1981, a épuisé ses réserves à ciel ouvert.

Un groupe de cadres supérieurs possède 75 % des actions de JM depuis 1991. Un autre groupe mixte de cadres et d'employés se partage les 25 % d'actions restantes. JM emploie quelque 700 person-

nes.

Selon M. Coulombe, l'amiante subit toujours la vive concurrence des produits synthétiques pour l'isolation et la protection contre le feu. La compagnie tire toutefois son épingle du jeu en concentrant son effort de mise en marché en Asie, où la demande de produits d'amiante (amiante-ciment) pour la construction d'infrastructures est la plus forte.

« Les prix de l'amiante sont revenus au niveau d'avant la grande phobie aux États-Unis. Nous réinvestissons les profits dans le développement de la mine et de la compagnie », a ajouté M. Coulombe.

La phobie de l'amiante s'est propagée aux États-Unis dans la décennie 1980, causant le déclin des expéditions canadiennes et des compagnies productrices. Après une rationalisation de l'industrie, deux producteurs ont survécu au

Québec, soit LAB Chrysotile et JM. En 1994, le Québec a expédié 515 000 tonnes métriques d'amiante pour une valeur de 225 M\$, soit environ le tiers des expéditions de 1980.

La phobie de l'amiante et de la maladie des poumons (amiantose) qu'elle causerait s'est propagée récemment en Europe, en particulier en France.

On évalue maintenant la plupart des édifices français isolés avec des produits d'amiante pour en extirper toute trace du minéral, comme aux États-Unis il y a quelques années.

La consommation européenne d'amiante a donc diminué, mais a été compensée par une hausse de la demande en Asie.

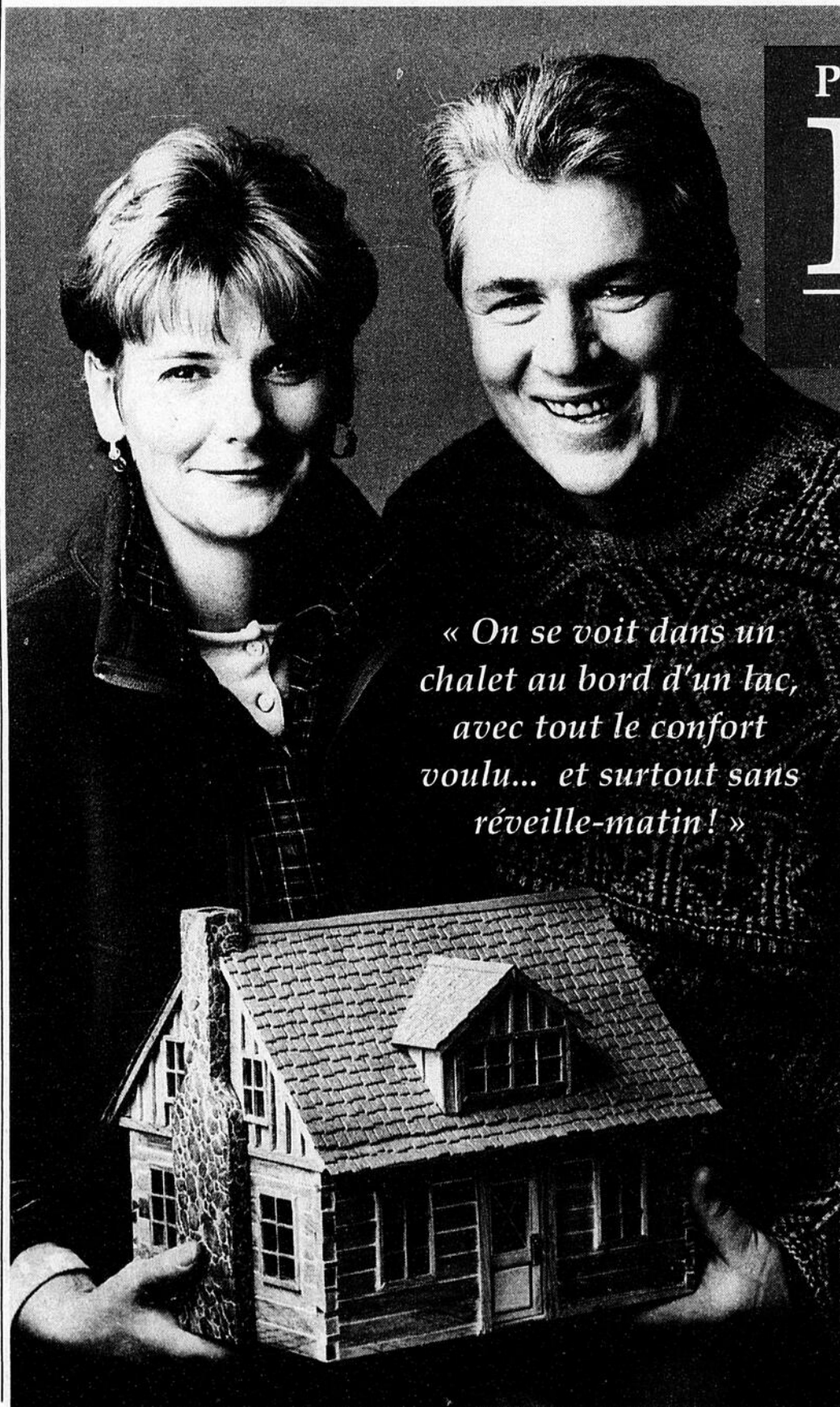
Le Canada était le deuxième producteur d'amiante en importance au monde en 1994, derrière la Communauté des États indépendants. ■

CARTES D'AFFAIRES

Agence de rencontres
MARIE PAPILLON INTERNATIONAL

Clientèle prestigieuse et exclusive
Professionnels, cadres, gens d'affaires et de carrière

(514) 499-0525



« On se voit dans un chalet au bord d'un lac, avec tout le confort voulu... et surtout sans réveille-matin! »

POUSSEZ VOTRE ARGENT AU

MAX

Assurez votre avenir

LES OPTIONS REÉR : LA SÉCURITÉ ET LA SOUPLESSE QUE VOUS RECHERCHEZ.

- **Service personnalisé.** Nos directeurs relationnels prendront le temps nécessaire pour comprendre vos besoins de retraite et vous montrer, grâce à nos outils de planification des placements, combien vous devez économiser pour atteindre vos objectifs et jouir d'une retraite confortable.
- **Croissance maximum.** Nos 21 fonds mutuels¹ sans frais d'acquisition vous donnent accès, à coût abordable, à tous les principaux marchés boursiers, à l'échelle mondiale. En outre, votre argent sera géré de façon professionnelle par la plus importante société fermée de gestion de portefeuilles du Canada, Les Placements T.A.L. Ltée.
- **Avantage maximum.** Pensez à notre **REÉR - CPG Taux avantage CIBC¹** qui vous permet de bénéficier automatiquement de toute hausse des taux d'intérêt de nos CPG. Le taux d'intérêt est automatiquement rajusté tous les trois mois. Si les taux diminuent, votre sécurité est assurée. La Banque CIBC garantit que votre taux ne pourra être réduit de plus de 1/2 % par rapport à votre taux initial.
- **Sécurité et souplesse.** Nous offrons deux CPG qui vous procurent tout ce que vous recherchez. Notre **REÉR - CPG Flexi-taux² à 17 mois CIBC¹** vous permet de verser maintenant votre cotisation. Si notre taux à 17 mois est plus élevé le 29 février, vous recevrez automatiquement ce taux plus élevé pour la durée restante de votre placement. Si les taux baissent, votre taux ne changera pas. Notre **REÉR - CPG convertible à 4 ans CIBC¹** vous donne la possibilité de bloquer maintenant votre placement à un taux à long terme plus élevé et de le convertir en un nouveau **REÉR - CPG² à 4 ou à 5 ans** si les taux d'intérêt augmentent entre le 1^{er} mars et le 31 octobre 1996.

Quels que soient vos objectifs, nous pouvons vous offrir des services de retraite spécialisés par l'entremise de nos spécialistes en placements CIBC, du Trust CIBC, de Placements CIBC Inc., des REÉR autogérés Pro-Investisseurs CIBC et de Wood Gundy.

Pour obtenir tous les détails, consultez votre conseiller bancaire personnel CIBC sans tarder ou composez le 1 800 465-2422.

VisionPersonnelle[®] : Sécurité financière

BANQUE
CIBC

On voit la vie de votre façon.[™]

¹ Offert pour une durée limitée seulement.

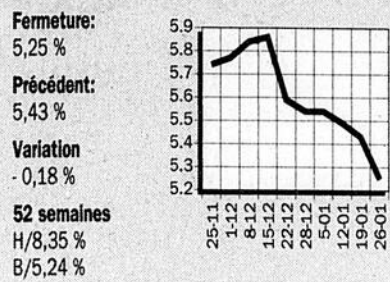
² Si le placement est converti, un taux de remboursement anticipé concurrentiel est appliqué jusqu'à la date de conversion. ³ Offerts par Placements CIBC Inc. ⁴ Marque de commerce de la Banque CIBC

Investir

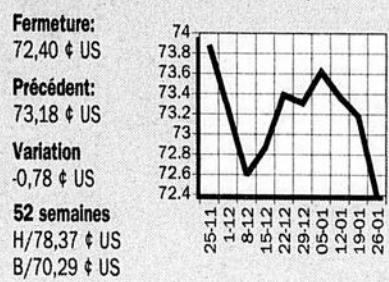
LES AFFAIRES

L'IMPÔT personnel
 LE LOGICIEL DE TRAITEMENT DE VOS DÉCLARATIONS DE REVENUS®
 Windows, CD-ROM Windows Multimédia
 et DOS. Chez les détaillants de logiciels
 et les librairies à moins de 50 \$
 1-800-667-7104

Bons du Trésor (3 mois) %

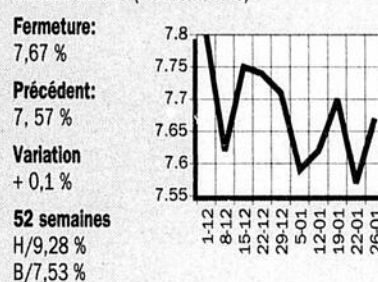


Le dollar (\$ canadien en \$ US)

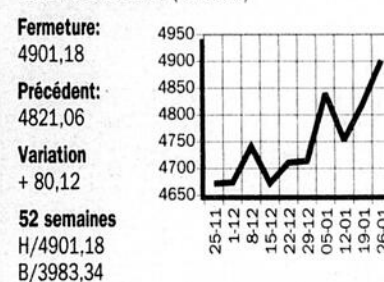


Les obligations

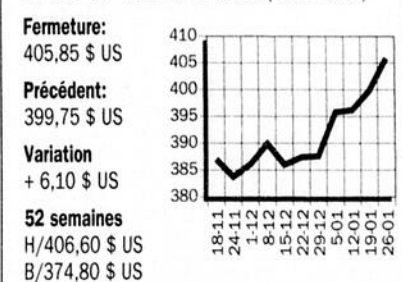
Canada 30 ans (Rendement %)



La bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



La réingénierie de Southam suscite peu d'enthousiasme

La rentabilité de l'éditeur dépend du cycle économique et du prix du papier

Dominique Beauchamp

Le plan de réingénierie et la suppression de 750 postes annoncés par l'éditeur Southam (Mtl, STM, 14 \$) suscitent peu d'enthousiasme dans le milieu financier.

Le plan d'affaires triennal a pour but de « redonner aux actionnaires un rendement acceptable ». Il entraînera une perte nette de 43 M\$ ou 0,57 \$ par action en 1995, a calculé Sue Scully, de Richardson Greenshields.

De 1989 à 1994, Southam a procuré un rendement négatif de 12 %, par rapport à un rendement de 4,5 % pour le TSE 300. En dépit de la croissance économique des dernières années, Southam n'a jamais renoué avec la rentabilité de 1989. Plusieurs investisseurs institutionnels ont acheté des titres de Southam peu après l'achat de blocs importants par Power Corp. (Mtl, POW, 19,75 \$) et par Hollinger Corp. (Tor., HLG, 11,13 \$) au début de 1993. Hollinger a un prix moyen de 18 \$ pour son bloc de 19,3 %. Power Corp. a acheté 1,5 M d'actions additionnelles au printemps de 1995 à un prix de 14,75 \$. Le coût moyen pour son bloc de 21,4 % est de 14,25 \$.

Power Corp. et Hollinger ont trois membres chacun au conseil de Southam. André Desmarais et Conrad Black

sont coprésidents du conseil d'administration.

« Les institutions ont été échaudées. En 1996, seule une baisse du prix du papier pourrait propulser Southam à la hausse. La société pourrait toutefois bénéficier d'une rotation des investisseurs vers les secteurs en défaveur. Je dénote plus d'activité sur le titre », a indiqué un analyste institutionnel qui préfère garder l'anonymat.

Frais non récurrents

En 1995, Southam comptabilisera des frais non récurrents de 120 M\$ avant impôts : 40 M\$ pour la radiation d'éléments d'actif redondants à Vancouver et 80 M\$ pour les primes de séparation de 750 employés au cours des trois prochaines années (114 000 \$ par employé).

En 1998, Southam n'emploiera plus que 5 650 personnes, contre 12 000 employés en 1991. Southam a vendu plusieurs éléments d'actif non stratégiques, tels que des imprimeries, les magasins Coles Books et l'imprimeur de billets de loterie Dittler Brothers.

Le processus de réingénierie comprend le partage de contenu éditorial entre les 17 quotidiens de Southam, la centralisation de la paie et des systèmes administratifs à Calgary, ainsi que l'installation de nouvelles presses à Mont-

réal, à Windsor et à Vancouver. Les mesures n'auront leur plein impact que dans les résultats financiers de 1998. De plus, le rétablissement d'un rendement de l'ordre de 15 % et d'une marge brute de 20 % se fonde sur une croissance des revenus de 5,5 % par année. Cette croissance est dépendante du prolongement du cycle économique.

« L'amélioration de la rentabilité des dernières années est entièrement imputable aux coupures de coûts. Le redressement de Southam ne peut se prolonger que si le lignage publicitaire croît », a écrit Dominion Bond Rating Service, lors de la décote des titres de dette à long terme de Southam en novembre 1995.

En 1992, Southam avait inscrit des frais non récurrents de 129 M\$ avant impôts pour l'élimination de 1 500 emplois sur trois ans. Ces compressions se sont soldées par des économies annuelles de 75 M\$. Elles se sont avérées insuffisantes.

Rendement

Normand Roy, de Lévesque Beaubien Geoffrion et Andrea Lee, de Loewen Ondaatje McCutcheon, suggèrent de conserver le titre en vue d'un cours-cible de 15 \$ à 16,50 \$ d'ici 12-18 mois.

« Dans un horizon de deux ans, Southam pourrait procu-

rer un rendement de l'ordre de 15 % par année. À son cours actuel, le risque à la baisse est faible. C'est un bon placement défensif dans un marché boursier qui pourrait s'avérer cahoteux », a déclaré M. Roy.

La société met tout en oeuvre pour stabiliser ses dépenses fixes avant le prochain cycle économique. Une fois la rationalisation et les dépenses en capital de 250 M\$ complétées, la société dégagera des fonds autogénérés élevés qui pourront financer une nouvelle période de croissance.

« À court terme, le titre pourrait procurer un rendement de 15 %. À moyen terme, le titre est peu attrayant jusqu'à ce que la compagnie trouve de nouvelles sources de revenus », a affirmé Mme Lee. Southam a déposé une demande de licence pour exploiter un canal de nouvelles à la télévision financé entièrement par de la publicité.

Elle injectera aussi 9,8 M\$ dans JCI Technologies (Alb., JCI, 1,95 \$), un fournisseur de services d'annonces classées en direct par ordinateur.

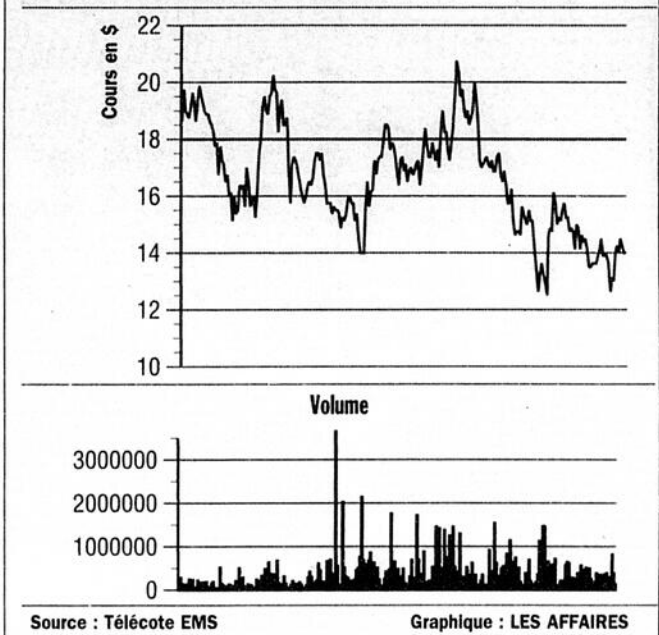
Jacques Chartrand, gestionnaire de Gestion de portefeuille Natcan, a acheté Southam au cours de 1995, à un coût moyen de 14-14,50 \$. Selon lui, Southam a un levier d'exploitation élevé à la croissance économique et à la baisse éventuelle du prix du papier. « Le titre n'a rien fait depuis quatre à cinq ans. Sans la hausse de 50-60 % du prix du papier, Southam aurait dégagé des résultats acceptables en 1995. Les investisseurs s'intéressent à la tendance des profits. S'ils prévoient plusieurs années d'appréciation graduelle, le titre montera ».

Marianne Godwin, de BBN James Capel, évite les éditeurs depuis deux ans en raison de la transformation permanente de cette industrie : tirages en déclin, lecto-

Southam

(Toronto, STM, hebdomadaire)

Du 1er mars 1991 au 19 janvier 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

rat en déclin chez les jeunes, fragmentation du marché publicitaire, etc. Elle ne voit pas dans le dernier retranchement une raison pour se ruiner sur le titre de Southam.

Le tirage des quotidiens a décliné de 3,4 % en 1995. La hausse de revenus s'explique par une hausse de tarifs publicitaires. Le volume est en déclin, particulièrement dans le secteur du commerce de détail, qui représente 56 % du lignage des journaux.

« Les mesures annoncées sont symptomatiques d'un climat difficile pour les éditeurs. L'équipe de direction sent que le tirage et le lignage publicitaires ne rebondiront pas comme dans les cycles antérieurs. »

Seul Bill Wolfenden, de Deacon Capital Corp., recommande chaudement l'achat de Southam en vue d'une appréciation de 43 % à 20 \$, d'ici deux ans. La réduction de 11,7 % du personnel économisera 40 M\$ par année, à partir de 1998 (57 143 \$ par employé).

Une fois les investissements en immobilisations achevés, les fonds autogénérés pourront réduire la dette et financer une majoration du dividende. En 1996 et 1997, les fonds autogénérés nets seront négatifs. « Les ingrédients

sont en place pour le redressement longuement souhaité des bénéficiaires. La société sera en mesure d'accroître ses profits sans hausse robuste du volume publicitaire, ni de réduction du prix du papier », a-t-il écrit dans son rapport.

Chaque 50 \$ la tonne de réduction du prix du papier ajoute 0,07 \$ au bénéfice de Southam. Chaque hausse de 1 % du lignage publicitaire ajoute 0,04 \$ au bénéfice de l'éditeur. Le lignage a décliné d'environ 2,8 % en 1995. Southam a indiqué que son bénéfice d'exploitation en 1995 serait légèrement inférieur à celui de 1994 en dépit d'une hausse de ses coûts en papier de 35 M\$.

Mme Scully a un cours cible de 16 \$ d'ici 6 à 12 mois. Elle prévoit un accroissement du bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement de 105 M\$ en 1995 à 200 M\$ en 1998 et une bonification des marges de 12 % à 18-20 %, pour la division des journaux. Le bénéfice devrait s'établir à 0,62 \$ en 1996, 0,69 \$ en 1997 et 1,05 \$ en 1998.

À son cours actuel, Southam commande un multiple de 20 fois les profits de 1996. « Il n'y a pas urgence d'acheter Southam pour le bénéfice de 1998 », a admis l'analyste institutionnel. ■

Southam — profil financier depuis 1989

%	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989
Revenus (M\$)	1 029,2(p)	1 202,4	1 176,1	1 183,5	1 178,5	1 226,6	1 091,2
Marge nette	3,5 %	3,7 %	1,8 %	-2,7 %	-2,3 %	2,8 %	7,6 %
RDA ¹	9,9 %	9,9 %	6,4 %	-9,5 %	-5,1 %	5,5 %	12,6 %
RSC ²	7,8 %	8,2 %	5,2 %	-1,6 %	-0,2 %	4,6 %	8,9 %

¹ rendement de l'avoir des actionnaires ; ² rendement sur le capital investi

Sources : Dominion Bond Rating Service et Loewen Ondaatje McCutcheon

Tableau : LES AFFAIRES

LGS : une rumeur d'OPA par IBM a fait bondir le titre

La société-conseil en informatique suivrait ainsi le mouvement des alliances

Pierre Desmarreau

Après les nombreuses transactions parmi les sociétés-conseils informatiques québécoises, des rumeurs d'offre publique d'achat (OPA) sur le Groupe LGS (Mtl, LGS.A, 2,40 \$) refont surface.

Au cours des séances du mardi 23 et du mercredi 24 janvier derniers, le titre de

LGS, avec un fort volume, a gagné 0,24 \$ et 0,12 \$ respectivement. Il a fermé à 2,50 \$. Avant de s'affaiblir quelque peu, le jeudi 25, le titre avait gagné jusqu'à 22 %, après avoir commencé la semaine à 2,05 \$.

« Il ne se passe pas une journée sans qu'on me demande s'il est vrai que LGS s'appête à être vendue, tantôt à IBM, tantôt à EDS ou, encore, à SHL Systemhouse, a

déclaré aux AFFAIRES Raymond Lafontaine, président de LGS. Si les gens d'IBM préparent une offre sur LGS, ils ne nous l'ont pas dit ! »

Par contre, selon certains observateurs, cette éventualité s'avère de plus en plus crédible, surtout depuis les récentes transactions.

À cela, M. Lafontaine a rétorqué qu'il y avait effectivement des conclusions à tirer du récent mouvement d'al-

liances. « Des firmes d'ici se sont gagnés des partenaires qui ont un rayonnement à l'étranger. L'apport de grands groupes, aux assises financières solides pour l'impartition, est indéniable. »

Rumeurs

Il y a plusieurs mois déjà, avant même l'achat du Groupe DMR par Amdahl (Amex, AMH, 7,69 \$ US), certains prévoiaient que LGS passerait sous le contrôle de Bell Sygma, société apparentée à Bell Canada.

Une source nous a indiqué qu'à ce moment, Sygma aurait été disposée à déboursé quelque 25 M\$ pour LGS. M. Lafontaine répond aujourd'hui qu'il n'a jamais eu de négociations poussées avec Sygma.

Interrogé sur une valeur attribuable à LGS, le président a rappelé que les transactions passées se sont faites à des multiples entre 0,55 \$ et 0,60 \$ par 1 \$ de vente. « Or, nous nous dirigeons vers un bon exercice financier (fin de mars), avec des ventes supérieures à 80 M\$. Toujours dans ce contexte hypothétique, vous devriez arriver à quelque 50 M\$. »

Étonnamment, notre source a laissé tomber que le montant de la transaction avec IBM pourrait être de 60 M\$.

Au terme du deuxième trimestre terminé le 30 septembre dernier, le nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A, B et C de LGS était de 9 515 238. Cela donne une valeur de 5 à 6 \$ l'action de LGS. Une autre source a confié que la direction de LGS a refusé une offre à 4 \$ il y a quelques semaines.

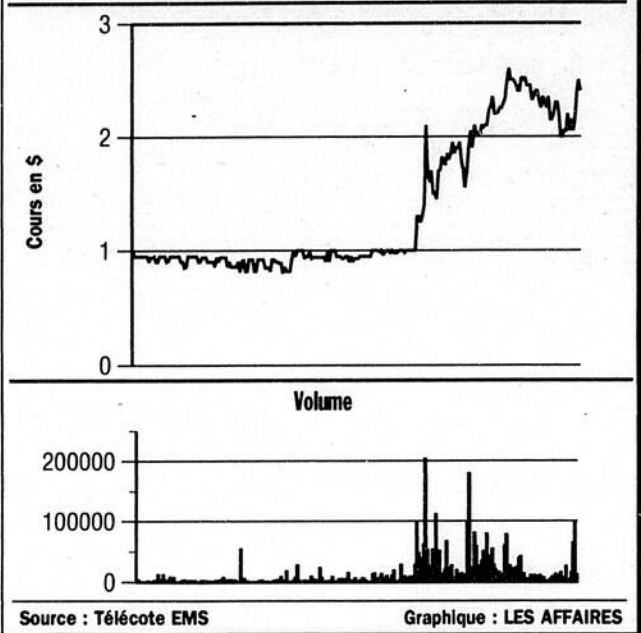
L'après-DMR

Tout a commencé au mois de septembre dernier, avec la transaction DMR-Amdahl,

Groupe LGS

(Montréal, LGS.A, quotidien)

Du 27 janvier 1995 au 25 janvier 1996



RER

Vous hésitez entre plusieurs genres de placements ?

Nous vous les offrons tous.

Lorsque vient le temps de choisir son RER, on craint souvent de devoir trancher entre plusieurs véhicules financiers.

Chez Lévesque Beaubien Geoffrion, nous ne « fabriquons » aucun de ces produits. Nous nous assurons plutôt de vous conseiller adéquatement pour vous permettre d'acheter, par notre entremise, les véhicules de placement qui répondront le mieux à vos besoins: obligations gouvernementales et autres titres à revenu fixe, fonds d'investissement, actions...

Le tout, rassemblé dans un seul compte RER, facile à comprendre et à gérer, avec l'aide de votre propre conseiller en placement.

Faites le choix qui n'en exclut aucun autre : appelez-nous.

**LEVESQUE
BEAUBIEN
GEOFFRION**

1-800-550-TAUX

Membre
FCPE

Forfait réunion



A partir de
55\$
par
personne,
par nuit,
occ. double

- Chambre de catégorie supérieure incluant 1, 2 ou 3 repas
- Stationnement intérieur
- Deux services de café par jour
- Équipement audio-visuel de base
- Frais de services

Activités à l'hôtel: salle d'exercices, terrains de squash, piscine intérieure, sauna, bain tourbillon, massothérapie et centre «Manoir-Santé».

La vie à
Saint-Sauveur



Manoir
Saint-Sauveur

246, Chemin du Lac Millette
Saint-Sauveur-des-Monts (Québec) J0R 1R3
Tél.: (514) 227-1811 Téléc.: 227-8512

1 800 361-0505

Transat A.T. se vend à 2,6 fois les profits de 1996

La stratégie de consolidation des deux dernières années porte fruit

Dominiq
Beauchamp

Même après un bond de 2 \$ en quelques jours, le voyageur et transporteur aérien **Transat A.T.** (Mtl, TRZ, 7,88 \$) commande un multiple modeste de 2,6 fois les profits prévus en 1996, de 3 \$ l'action.

Transat a annoncé une hausse de 5,7 % de ses revenus (551,8 M\$) et de 200 % de son bénéfice (16,9 M\$ ou 1,24 \$ l'action) lors de l'exercice terminé le 31 octobre. Ce profit inclut un gain de 2,5 M\$ (0,20 \$ l'action) qui représente la plus-value de l'achalandage de ses activités de voyageur réceptif lors de leur transfert à une nouvelle filiale **DMC Transat**.

La plus-value provient de la valeur accordée à l'achalandage de cette filiale par l'achat du tiers de cette filiale par le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec**, au coût de 2,5 M\$.

Le bénéfice net par action est calculé sur la moyenne pondérée des actions en circulation durant l'exercice : 12,2 M d'actions.

Transat a surpassé les prévisions de bénéfice de 1,04 \$ l'action de **Louis Wermlinger**, de **Valeurs mobilières Desjardins**. L'analyste projette de hausser sa prévision pour 1996 qui est actuellement de 2,04 \$ et son cours-cible de 9-12 \$.

Afin de bonifier la valeur de ses actions en bourse, Transat a procédé au rachat de 50 % de ses actions en circulation en juin et en octobre 1995. L'entreprise n'a plus que 6,8 M d'actions en circulation. Si le bénéfice de 1995 avait été calculé sur cette base, Transat aurait affiché un bénéfice par action de 2,50 \$ en 1995.

La stratégie de consolidation des deux dernières années a permis à la société de se consacrer à l'amélioration de ses marges bénéficiaires par un meilleur taux d'utilisation de ses aéronefs. Transat a réalisé des revenus légèrement supérieurs à l'an dernier, avec trois aéronefs en moins.

« Abstraction faite de la croissance escomptée des revenus, nous pouvons générer un bénéfice de 20,3 M\$ ou 3 \$ l'action en 1996 grâce à un gain de taux de change de 5,9 M\$ après impôt réalisé par le biais de contrats à terme sur le franc français et la livre sterling », a expliqué **François Legault**, vice-président finances de Transat et président d'**Air Transat**.

Or, Transat prévoit une hausse de 10 à 15 % de ses revenus en 1996 compte tenu de la croissance des forfaits vendus vers le Mexique et Cuba cet hiver et du volume d'affaires attendu en Europe cet été. Transat franchira le cap de 600 M\$ de chiffre d'affaires en 1996.

La société montréalaise a acheté un sixième **Lockheed L-1011** qui vole actuellement. Cet été, Transat prévoit des vols additionnels de Montréal vers Amsterdam, Frankfurt et la France et des vols supplémentaires de Toronto vers le Royaume-Uni et des vols additionnels des deux villes vers le Portugal et l'Italie.

Acquisitions

Transat étudie divers dossiers d'acquisitions de voyageurs au Canada, en France et au Royaume-Uni. « Capi-

tal d'Amérique CPDQ et le **Fonds de solidarité des travailleurs du Québec** sont prêts à nous financer, mais il n'est pas question de procéder à une émission au prix actuel », a révélé M. Legault.

Notamment, la filiale de voyageur de **Canadien International, Canadian Holidays**, est à vendre. Au moment de sa mise en vente, on estimait que Canadien recherchait 100 M\$ pour cette filiale. M. Legault est d'avis que Transat vaut entre 15-20 \$ l'action : 5 à 6,7 fois les profits de 1996. Sur la base des fonds autogénérés (5 \$ l'action en 1996), le titre devrait se négocier 25-30 \$.

M. Wermlinger croit que Transat est mal comprise. La société est perçue d'abord comme un transporteur aérien. Or, elle est d'abord un **forfaitiste** puisque 85 % des sièges sont achetés par ses propres voyageurs. Le transporteur Air Transat est le fournisseur de sièges.

Deux entreprises britanniques, **Airtours Plc** et **First Choice**, ont un modèle d'intégration verticale similaire. Historiquement, ils commandent des multiples de 12 fois les profits.

Le concurrent de Transat, le transporteur aérien nolisé **Royal Aviation** (Mtl, ROY, 4 \$) se négocie à un multiple de 6,5 fois les bénéfices des quatre derniers trimestres. **Air Canada** (Mtl, AC, 4,70 \$) s'échange à un multiple de neuf fois les profits des quatre derniers trimestres.

Autre différence : Transat dégage des fonds autogénérés

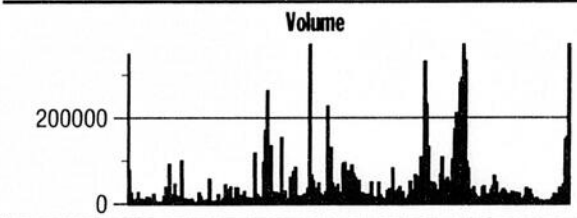
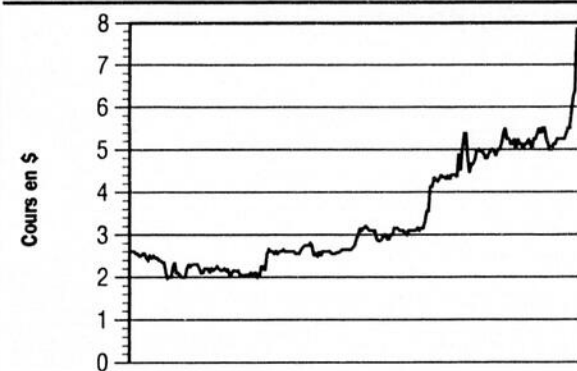
excédentaires plus élevés que les transporteurs aériens conventionnels. En 1995, Transat a dégagé des fonds autogénérés de 33,1 M\$ ou 2,72 \$ l'action. Outre des acquisitions éventuelles, Transat ne prévoit pas de dépenses en immobilisations importantes au cours des cinq prochaines années. Les versements de capital sur la location de ses avions ne sont que de 5,5 M\$ par année.

Ses fonds autogénérés sont toutefois très saisonniers. Transat a dû contracter un emprunt de six mois auprès des banques pour financer le rachat d'actions d'octobre 1995. Le premier trimestre en cours est le plus faible de l'année. Transat accuse traditionnellement une perte. Au

Transat A.T.

(Montréal, TRZ, quotidien)

Du 27 janvier 1995 au 25 janvier 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES

deuxième trimestre, elle rattrape la perte du premier trimestre. Les deux derniers trimestres sont les plus vigoureux.

Au cours des prochaines se-

maines, M. Legault rencontrera des investisseurs institutionnels par le biais de présentations organisées par Valeurs mobilières Desjardins et CIBC Wood Gundy. ■



Guy Le Blanc
créateur de COTE 100

Guy Le Blanc, un des investisseurs les plus réputés au Québec qui gère plus de 80 M\$, vous révèle pour la première fois tous ses secrets pour véritablement réussir à la bourse. Découvrez comment il a réussi à obtenir des rendements de plus de 20% par année depuis qu'il a créé sa propre méthode pour investir à la bourse, le système COTE 100. «**La Bourse ou la Vie**» est un ouvrage de luxe de plus de 300 pages captivantes qui renferme tous ses secrets, ses trucs et une foule d'exemples concrets, de cas vécus et d'histoires fascinantes pour illustrer sa méthode. Un ouvrage de base qui intéressera autant le débutant que le professionnel. Ce pourrait bien être le meilleur investissement de votre vie.

Avant de faire votre prochain investissement, lisez «**La Bourse ou la Vie**»

Copie dédiée par Guy Le Blanc.

Guy Le Blanc

LA BOURSE OU LA VIE

LES SECRETS D'UN INVESTISSEUR

30\$

avec Bernard Mooney

30,00 \$ + 2,10 \$ (TPS) + 3,90 \$ (frais d'expédition) = 36 \$

COMMANDES TÉLÉPHONIQUES V.I.P.

1-800-361-1696

8 h à 17 h • jours ouvrables

Disponible dans toutes les bonnes librairies.

CARTES D'AFFAIRES

SCRIBEC
PHOTOCOPIE
IMPRIMERIE

385-9400

Nous vous servons avec empressement

45, rue
Jarry Est
Montréal

Imaginez les possibilités...



Où allez-vous pour obtenir des rendements supérieurs à moindre risque? Vous frappez à la porte du Groupe de planification financière DPM pour trouver une stratégie de placement qui offre le juste équilibre de risque et de croissance que vous recherchez. En tant que compagnie indépendante de planification financière qui croît le plus rapidement au Canada, nous vous guidons dans le choix des

Mackenzie
La façon moderne d'investir

Vous trouverez des informations importantes sur le programme de répartition de l'actif STAR dans les prospectus simplifiés des Fonds Mackenzie. Procurez-vous des exemplaires auprès du Groupe de planification financière DPM et consultez-les attentivement avant d'investir. Les valeurs unitaires de chaque fonds inclus dans un portefeuille STAR fluctueront, ainsi que la valeur marchande globale de votre portefeuille STAR, reflétant ainsi les changements de valeur des fonds sous-jacents. Mackenzie a accepté de défrayer une partie du coût de cette annonce.

meilleures options de placement, dont les portefeuilles STAR de Mackenzie, formés chacun de sept fonds provenant des familles de fonds Industrial, Ivy et Universal de Mackenzie.

Admissibles au REÉR

Chaque portefeuille STAR est diversifié sur les variables suivantes: catégorie d'actif, pays, monnaie et style d'investissement de ses gestionnaires. Pour offrir une performance optimale, tous ces portefeuilles utilisent des modèles informatisés développés depuis 18 ans par Garmaise Investment Technologies Inc. Suivez la bonne étoile.



DPM

Groupe de planification financière
FIEZ-VOUS À DPM POUR UNE
ANALYSE DE FOND

GRATUIT!
QUANTITÉS LIMITÉES

Aide-mémoire 95-96 pour vos impôts

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS, COMPOSEZ:
(514) 630-7500

Obtenez des milliers de dollars en économies d'impôt pour acheter votre première maison

Si vous avez des cotisations permises au REER qui sont non utilisées, le *rapping* est possible

Claude
Chiasson

Vous pouvez utiliser vos cotisations permises au REER non utilisées et accumulées depuis 1991 pour obtenir les milliers de dollars nécessaires à l'achat de votre première maison.

Comme nous l'avons dit dans un article antérieur, retirer l'argent de son REER s'avère généralement une source de financement très coûteuse. La raison : le rendement à long terme de son

argent dans le REER est normalement élevé, entre 7 et 9 %. Il existe cependant quelques exceptions, dont le *rapping*.

Cotisations permises au REER non utilisées

Avoir un REER ou non importe peu pour s'adonner au *rapping*. Ce qui importe, c'est d'avoir des cotisations permises au REER non utilisées. Ces cotisations s'accumulent depuis 1991. Et, à cause de

l'accumulation automatique des cotisations permises non utilisées au REER, des centaines de travailleurs ignorent qu'ils pourraient se prévaloir dès maintenant de milliers de dollars en économies d'impôt. Ces économies d'impôt, de l'argent sonnante, pourraient alors servir de mise de fonds à l'achat de leur première propriété.

Le *rapping* permet justement de saisir cette occasion en or. Yves Chartrand, fiscaliste du Centre québécois de formation en fiscalité

(CQFF), en a été l'instigateur. Aujourd'hui, le *rapping* est devenu très populaire auprès des jeunes travailleurs québécois. En Ontario, on commence tout juste à le découvrir.

Le principe est simple : on emprunte une somme qu'on verse dans le REER; puis, on retire cet argent dans le cadre du *Régime d'accession à la propriété* (RAP). Le retrait est alors affranchi de tout impôt. Il sert à rembourser intégralement le prêt.

Au terme de la transaction, le travailleur n'a pas plus

d'argent dans le REER qu'avant la transaction. Par contre, la somme empruntée qu'il a versée dans le régime pour ensuite la retirer est considérée comme une cotisation au REER et est déductible contre ses revenus imposables. S'il exécute la transaction au plus tard le 29 février 1996, il pourra déduire le montant versé de son revenu imposable de 1995.

Les règles

Le processus doit être exécuté selon les règles établies par le RAP. D'abord, ces règles stipulent que le retrait maximum du REER est de 20 000 \$ par contribuable-acquéreur. L'argent retiré du REER doit être au préalable demeuré dans le régime au moins 90 jours. Ce délai respecté, l'argent peut être retiré tout en étant affranchi d'impôts.

Pour ce faire, le contribuable doit avoir une offre d'achat sur une propriété acceptée du vendeur. Il doit avoir l'intention d'habiter la propriété à titre de résidence principale moins d'un an après sa construction ou son acquisition.

L'acquéreur doit être un premier acheteur que **Revenu Canada** définit comme suit : la personne n'a pas été propriétaire de sa résidence principale au cours des cinq dernières années; et elle ne vit pas maritalement avec une personne qui est déjà propriétaire.

L'argent retiré du REER doit éventuellement y retourner. Les règles stipulent que les sommes doivent être entièrement remises dans le REER sur une période maximale de 15 ans. La période de remboursement doit commencer dans la deuxième année civile suivant la date du retrait ou, au plus tard, 60 jours après la fin de celle-ci.

Quelqu'un qui effectuerait le retrait en 1996 aurait donc jusqu'au 1^{er} mars 1999 avant de commencer à rembourser son REER.

L'une des règles stipule que la maison convoitée ne doit pas avoir été votre propriété, ni celle du conjoint, plus de

30 jours avant de recevoir la somme retirée dans le cadre du RAP. C'est pourquoi il faut que la transaction soit notariée au plus tôt durant cette période de 30 jours et, préférablement (pour éviter toute confusion), après la date du retrait.

La maison achetée peut être neuve ou usagée. Tous les types d'habitation se qualifient : condominium, semi-détachée, unifamiliale, duplex, triplex, maisons en rangée, maison mobile, immeuble à logements multiples et immeuble ayant une double fonction (résidentielle et commerciale).

Cotisations permises

Plusieurs contribuables ne connaissent pas le montant des cotisations permises au REER et non utilisées qu'ils ont accumulées depuis 1991. Ils trouveront le montant sur l'avis de cotisation reçu probablement en mai ou juin 1995 portant sur la déclaration de leurs revenus de 1994. Le montant indiqué comprend les cotisations accumulées de 1991 à 1995 inclusivement. S'ils ont perdu leur avis de cotisation 1994, ils peuvent appeler à l'un des bureaux de Revenu Canada pour connaître le montant en question.

Les contribuables ont intérêt à remplir leur déclaration de revenus de 1995 le plus tôt possible en 1996 afin d'encaisser rapidement les retours d'impôt. Pour accélérer le processus, le contribuable peut transférer ses déclarations fiscales par **TED** (Traitement électronique des déclarations) et obtenir ses remboursements d'impôt très rapidement (entre 10 et 21 jours après avoir transmis les déclarations).

Notez qu'un contribuable peut verser en partie ses cotisations permises dans le régime du conjoint afin de permettre à chacun d'eux de retirer le maximum permis de 20 000 \$ par individu. Pour atteindre ce maximum, il peut même verser dans le REER de son conjoint la cotisation excédentaire de 2 000 \$ permise par individu. ■



TEMPLETON VOUS APPORTE LE MONDE.

Lorsque l'on désire continuer d'apprécier à l'avenir le style de vie que l'on a aujourd'hui, il faut une bonne planification financière. Et de nos jours, ces plans doivent comprendre des placements sur le plan mondial gérés par la firme réputée être l'une des premières dans ce domaine.

Où que vous soyez, Templeton vous apporte le monde. Dans ses 24 bureaux situés de façon stratégique dans le monde entier. Avec une gamme complète de fonds communs de placement, qui exprime bien notre croyance que la diversification sur le plan mondial réduit les risques des placements tout en augmentant le rendement potentiel.

Dès aujourd'hui, demandez donc conseil à votre conseiller en placements. Il vous dira comment Templeton peut faire toute la différence dans vos plans pour la retraite.

Templeton
Le premier en placements internationaux

Templeton Management Limited, 4 King Street West, P.O. Box 4070, Station A, Toronto, Ontario M5W 1M3
Sans frais: 1-800-387-0830 Télécopieur: (416) 364-1163 Adresse Internet: <http://www.templeton.ca>

Choisissez pour conseiller en placement

NICOLAS HARVEY

Premier au Québec (2 fois) et premier au Canada aux concours de gestion de portefeuille

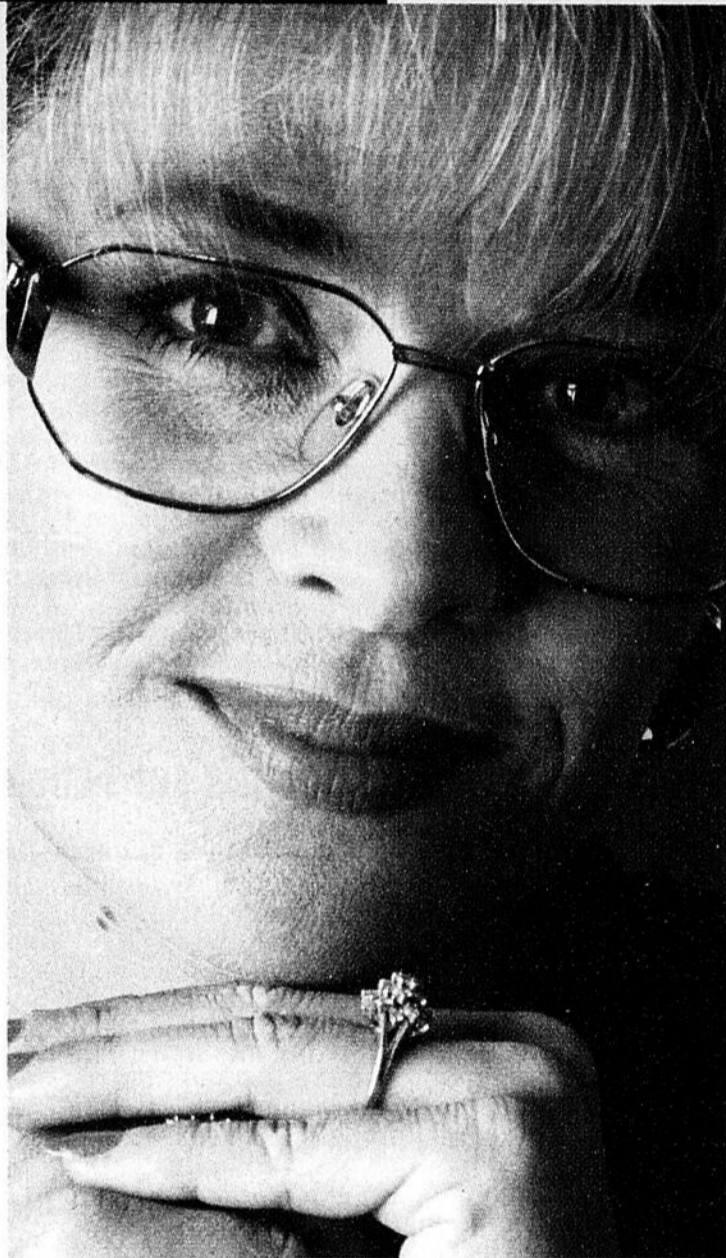
FINANCE, LES AFFAIRES et GREEN LINE NATIONAL INVESTMENT CHALLENGE

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION (514) 871-5082 1-800-361-8838



Lévesque Beaubien Geoffrion est membre du Fonds canadien de protection des épargnants

**« Des REER ?
Le rendement, c'est
très important. »**



100% d'accord!

Il y a plusieurs façons de voir les REER. Certains y voient un moyen d'épargner tout en accumulant les intérêts à l'abri de l'impôt. D'autres sont prêts à assumer un certain risque en visant des rendements supérieurs.

Augmenter le potentiel de croissance de ses investissements c'est, par exemple, opter pour :

Le REER fonds de placement Desjardins dans une perspective d'investissement à moyen ou à long terme.

Le REER obligataire Desjardins qui permet de diversifier autrement son portefeuille avec des obligations gouvernementales et des coupons détachés.

Le REER parts permanentes Desjardins, exclusif à Desjardins, qui allie rendement et sécurité.

Stratégies de placement, produits spécialisés pour investisseurs et conseils personnalisés, voilà ce que vous trouverez à la caisse Desjardins.

LA GAMME DE REER LA PLUS COMPLÈTE SUR LE MARCHÉ. **LES MIEUX PLACÉS POUR VOUS CONSEILLER.**



La caisse populaire
La caisse d'économie
Desjardins

ÉPARGNE et
PLACEMENT
Desjardins **REER**

Les parts de fonds de placement et les parts permanentes sont offertes dans les caisses participantes par les Services d'investissement Trustco Desjardins inc. Elles sont vendues au moyen d'un prospectus dont on peut se procurer un exemplaire à la caisse. Le REER obligataire Desjardins est offert par l'intermédiaire de Valeurs mobilières Desjardins et de sa division Disnat.

 **Desjardins** pour s'aider soi-même

Québec propose une hausse des droits de coupe de 62 %

Le gouvernement du Québec a proposé aux Américains de relever ses droits de coupe de 62 % en échange d'une paix commerciale de cinq ans dans le commerce du bois d'oeuvre avec les États-Unis et l'absence d'un droit compensateur.

Cette augmentation se traduirait par une hausse de coûts de 99,5 M\$ pour l'industrie forestière du Québec, ce qui porterait à 283,6 M\$ le montant total de droits perçus pour les essences résineuses seulement. Le Québec a haussé ses droits de coupe de 58 % en avril 1995.

La Colombie-Britannique, de son côté, a proposé de restreindre ses exportations de bois d'oeuvre de l'ordre de 17 % et d'imposer une taxe additionnelle à l'exportation.

Toutefois, les exportations de la province devaient diminuer de toute façon en raison des nouveaux règlements environnementaux.

Les Américains semblent privilégier une restriction des exportations canadiennes.

Le Québec s'oppose à cette formule, a dit Bernard Landry, ministre des Affaires internationales du Québec, parce qu'elle est contraire aux principes de libre-échange.

Bois des forêts publiques du Québec aux enchères

De plus, les Américains voudraient que le bois des forêts publiques du Québec soit offert aux enchères. Ils emploient ce système chez eux, où la plus grande partie des forêts appartient à des intérêts privés.

Québec soutient que ce système est contraire à l'aménagement efficace des forêts.

Les Américains n'ont pas encore répondu officiellement aux offres du Québec et de la Colombie-Britannique. Leur stratégie de négociation visait d'ailleurs à provoquer une surenchère des offres des provinces impliquées.

Les discussions doivent reprendre la semaine prochaine. En 1994, les exportations de bois d'oeuvre résineux du Québec aux États-Unis se sont élevées à 1,3 milliard de dollars, représentant 53 % de la valeur des livraisons de bois de sciage du Québec.

Il s'agit de la troisième bataille des Américains en 15 ans afin de restreindre les exportations canadiennes de bois de sciage.

La dernière fois, les Américains avaient décidé d'imposer un droit compensateur de 6,51 %. Après un recours à la procédure de règlement des différends inclus dans l'Accord du libre-échange Canada-États-Unis, les Américains ont été contraints de rembourser le droit en totalité. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 26-01-96	Fermeture 19-01-96	Variation %
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la lb)	0,69	0,71	-2,82
Argent (\$ US l'once)	5,62	5,41	3,88
Cuivre (\$ US la lb)	1,13	1,16	-2,59
Nickel (\$ US la lb)	3,66	3,78	-3,17
Or (\$ US l'once)	406,50	399,10	1,85
Platine (\$ US l'once)	422,10	417,10	1,20
Zinc (\$ US la lb)	0,46	0,46	0
Indice CRB	242,21	240,63	0,66
Indice Dow Jones (à terme)	149,28	146,82	1,68

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	17,73	18,93	-6,34
Brent (Mer du Nord)	16,64	17,85	-6,78

Bois de sciage²

(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	345,00	340,00	1,47
Prix composés			
Toronto \$ CA	n.d.	n.d.	
Columbus \$ US	n.d.	n.d.	

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	janv.	5,52	5,44	1,47
	mars	5,45	5,47	1,46
Cuivre (\$ US la livre)	janv.	1,17	1,15	1,74
	mars	1,13	1,12	0,89
Or (\$ US l'once)	fév.	405,80	399,10	1,68
	avril	408,60	402,00	1,64
Platine (\$ US l'once)	avril	422,10	420,60	0,36
	juillet	423,80	422,30	0,36
Café C (\$ US la livre)	mars	1,17	1,05	11,43
	mai	1,16	1,04	11,54
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,87	0,84	3,57
	mai	0,87	0,84	3,57
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	12,19	11,49	6,09
	mai	11,28	11,17	0,98

¹ : London Metal Exchange (LME)

² : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec. Source : Dow Jones

Ressources naturelles

Yorbeau noie la mine Astoria

François
Riverin

Les Ressources Yorbeau (Mtl, YRBA, 0,33 \$) ont décidé de fermer la mine

Astoria et de la laisser inondée à la suite de résultats d'exploration négatifs obtenus à la fin de 1995.

La compagnie récupérera les équipements souterrains,

ce qui permettra de réduire la dette de 450 000 \$. Il restera 750 000 \$ de débentures qui peuvent être converties en actions ordinaires sur la base de 1 \$ l'action. Yorbeau dit pos-

séder un fonds de roulement suffisant pour maintenir ses activités corporatives. La compagnie tentera de trouver des partenaires pour explorer la propriété Astoria. ■

Abcourt trouve de l'or à Elder

Les Mines Abcourt (Mtl, ABI.B, 0,25 \$) ont réalisé 13 trous verticaux sur leur propriété de l'ancienne mine Elder. Huit de ces forages ont traversé la veine no 4. Parmi

les meilleures intersections, on note le 95-2, qui a donné du 0,753 once d'or la tonne sur 1,7 pied à 223 pieds de profondeur, et le 95-4, qui contenait 5 pieds à 0,222

once d'or la tonne à 179 pieds de profondeur, suivi de 13 pieds à 0,257 once d'or la tonne à 188 pieds.

De plus, cinq forages ont trouvé une nouvelle veine ou une extension décalée de la veine no 1, entre le sixième

et le quatrième niveau. Abcourt évalue les réserves potentielles à 50 000 tonnes à 0,33 once d'or la tonne.

Abcourt a effectué récemment un financement de 300 000 \$ à l'aide d'une émission de droits. (FR) ■

Cambior va de l'avant à Cameron Lake

Cambior (Mtl, CBJ, 18 \$) et Nuinsco Resources (Tor., NWI, 1,54 \$) ont décidé de procéder aux travaux nécessaires pour la mise en production du gisement d'or Cameron Lake, situé en Ontario.

Cambior a proposé une méthode de minage en vrac pour l'exploitation du gise-

ment d'or, ce qui permettrait de réduire les coûts.

Cambior propose d'extraire le minerai à la cadence de 2 000 tonnes par jour pour les réserves contenues entre la surface et 2 500 pieds de profondeur.

Les réserves ont été évaluées à 4,3 M de tonnes à une teneur moyenne de 0,12

once d'or la tonne.

En tenant compte d'un taux de récupération de 93 %, la production commencerait à une cadence de 73 000 onces d'or par année, à un coût de 202 \$ US l'once, pendant sept ans. La mise en production coûterait 85 M\$.

Avant de commencer les travaux, Cambior doit inves-

tir 1,5 M\$ pour effectuer du forage en profondeur afin de certifier les réserves entre 1 000 et 2 500 pieds de profondeur.

Cambior financera les études de faisabilité et jusqu'à 15,6 M\$ des frais de mise en production, ce qui lui donnera une part de 51 % du gisement. Par la suite, Nuinsco participera au financement à 49 %. (FR) ■

Fairstar obtient d'autres résultats positifs sur Fenelon

Les Explorations Fairstar (Mtl, FFR, 2 \$) ont découvert d'autres zones aurifères sur leur propriété Fenelon, explorée par leur partenaire à 55 %, Cyprus

Canada. Un forage percé à 0,5 km de la découverte principale a traversé 1,59 mètre de minéralisation tirant 22,8 grammes d'or la tonne. D'autres

forages ont donné 6,93 grammes la tonne sur 1,3 mètre et 0,6 gramme la tonne sur 24,1 mètres.

Fairstar a négocié une entente lui permettant d'acqué-

rir une participation de 50 % sur 387 claims additionnels situés sur le prolongement probable de la zone minéralisée. Fairstar devra y dépenser 1,1 M\$. (FR) ■

Birim confirme les fortes teneurs en or au Ghana

Birim Goldfields (Tor., au comptoir, BIRM, 2,45 \$) a confirmé, à l'aide de forages au diamant, les fortes teneurs en or obtenues

par un forage à circulation inversée effectué sur l'indice Manpon, de la propriété Dunkwa, au Ghana.

Le BMD-1 contenait 61

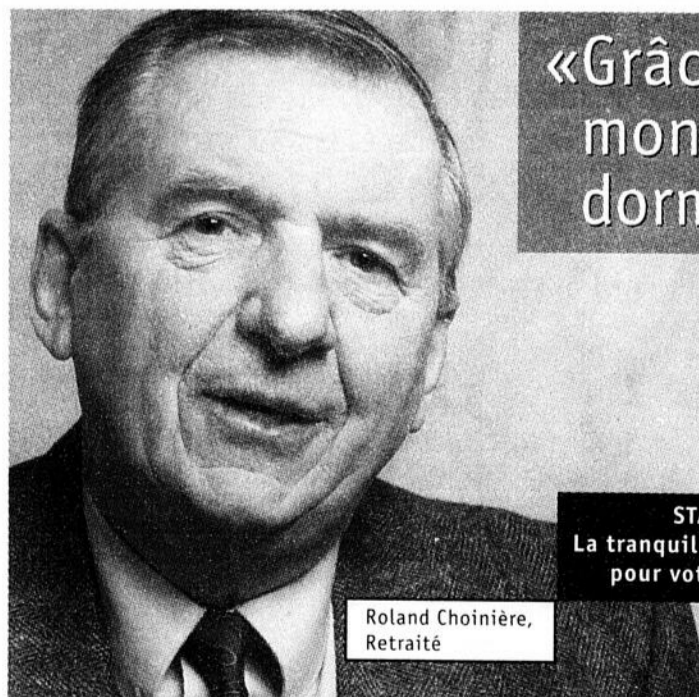
mètres de minéralisation tirant 6,47 grammes la tonne en or, dont 11 mètres à 14,46 grammes d'or la tonne.

Le forage par circulation inversée avait donné 7,07 grammes la tonne en or sur 59 mètres.

Birim et son partenaire, les

Mines d'or Hemlo (Tor., HEM, 15,88 \$), ont commandé une deuxième foreuse au diamant afin de poursuivre les travaux d'exploration.

La machine devrait commencer à forer vers le 20 janvier. (FR) ■



Roland Choinière,
Retraité

«Grâce à STAR,
mon REÉR me laisse
dormir plus tranquille.»

Pour en savoir plus sur STAR
de Mackenzie, contactez-nous par
télécopieur au 514-866-1510.



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 gérés par 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 le portefeuille STAR ne sont pas garantis et fluctuent, tout comme la valeur globale au marché du portefeuille STAR, suivant les évolutions de la valeur des fonds qui le constituent.

Votre argent

Le RAP s'avère très avantageux pour les jeunes couples qui ont des contraintes budgétaires

Ne serait-il pas avantageux d'utiliser le Régime d'accès à la propriété (RAP), s'il permet à un couple de maximiser sa mise de fonds lors de l'achat d'une maison ?

Je m'explique. Nous sommes un jeune couple marié. Jamais nous n'avons pu verser notre pleine cotisation au REER. Notre but premier est d'acheter une maison. Nous nous proposons donc de prendre nos liquidités hors du REER destinées à la mise de fonds à l'achat de la maison et de les verser d'abord à titre de cotisations dans le REER. De cette façon, nous recevons un retour d'impôt qui représente environ 40 % de notre cotisation. Puis, nous envisageons retirer la somme versée par le truchement du RAP. En agissant de la sorte, notre mise de fonds à l'achat de la propriété, qui aurait été limitée à nos liquidités hors du REER, se trouve augmenté du montant de notre retour d'impôt. Nous disposerons donc d'une mise de fonds plus élevée à l'achat de notre propriété. Vu de cet angle, ne trouvez-vous pas que le RAP est nettement

avantageux pour les jeunes acheteurs ?

C.D.
Ottawa

Je suis mariée, j'ai 26 ans et j'ai un revenu stable d'environ 30 000 \$ par année. Mon mari, âgé de 33 ans, a un emploi contractuel rapportant entre 22 000 et 25 000 \$ par année. Mon mari cotise 2 080 \$ annuellement à son REER, moi, environ 3 000 \$. Nous avons des REER d'une valeur de 7 000 \$ (moi) et de 30 000 \$ pour mon mari.

Nous souhaitons acheter notre première maison. Depuis plusieurs mois, nous épargnons 300 \$ chaque deux semaines. Nous avons accumulé ainsi des liquidités de 6 000 \$. Nous avons une dette d'études de 6 000 \$ et un prêt de 9 000 \$ pour la voiture. Devrions-nous utiliser une partie de nos REER (programme RAP) ou utiliser le comptant accumulé pour le verser comme mise de fonds à l'achat de notre première maison ?

A.G.
Drummondville

Généralement, un outil tel que le RAP ou encore une stratégie financière telle que l'achat d'unités du Fonds FTQ qui sont par la suite inscrites dans un REER doit être évalué selon deux mises en situation : les personnes qui ont des contraintes budgétaires et celles qui n'en ont pas. Les personnes du second groupe ont, par hypothèse, les liquidités requises pour cotiser pleinement à leur REER et, si elles le désirent, fournir le comptant requis à l'achat d'une propriété. Dans leur cas, il y a peu ou pas d'avantages à recourir au RAP pour acheter une propriété. Pour les individus qui ont des contraintes budgétaires (c'est sans doute le cas de la plupart d'entre nous), des choix spécifiques doivent être faits pour optimiser le rendement global de leur avoir.

Dans le cas du RAP, deux situations particulières se présentent en contexte de contrainte budgétaire. La première : les personnes qui n'ont pas de REER ou ont peu d'argent dans le régime, mais qui ont à leur actif plusieurs milliers de dollars de cotisa-

tions permises accumulées. La seconde : les personnes dont les liquidités hors du REER ne sont pas suffisantes pour leur permettre à la fois de cotiser pleinement au REER et de fournir le comptant requis à l'achat de la propriété. Dans ces deux cas, recourir au RAP est nettement justifié.

Dans le premier cas, par le procédé du rapping (voir le texte à la page 40), les personnes se prévaudront d'économies d'impôts qui viendront augmenter le comptant initial pour l'achat d'une première maison. Dans le second cas (c'est la situation des deux couples qui nous ont écrit), si la personne opte pour utiliser ses liquidités hors du REER comme mise de fonds à l'achat de la maison, elle ne pourra pas cotiser en 1995 à son REER et, par conséquent, se privera des reports d'impôt qu'accorde cette cotisation.

Dans ce cas, il est nettement justifié d'utiliser les liquidités hors du REER pour effectuer sa pleine cotisation au REER et, par la suite, retirer cette somme dans le cadre du RAP pour l'utiliser comme comptant à l'achat de la propriété.

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^e étage
Montréal, Québec
H3B 4X9

De plus, chaque mardi matin à 6 h 45, 7 h 27 et 8 h 40, vous pouvez écouter les chroniques de finances personnelles et d'économie de Claude Chiasson à CBF-Bonjour à la radio de Radio-Canada, CBF-690-AM.

M. Chiasson répond à vos questions le mardi entre 7 h et 9 h au 790-0481.

Nos deux couples ont donc intérêt à suivre cette stratégie. Mieux encore, s'ils ont accumulé des cotisations permises depuis 1991 qu'ils ne peuvent pas verser au REER par manque de liquidités, ils auraient avantage à recourir en plus à la technique du rapping afin de cotiser davantage au REER, récoltant ainsi des économies d'impôt additionnelles qui viendront grossir la mise de fonds à l'achat de la propriété.

Par ailleurs, le mari de A.G. (le couple de la seconde lettre) possède 30 000 \$ dans son REER, soit beaucoup plus que le retrait maximum de 20 000 \$ permis dans le cadre du RAP. Il a donc avantage à verser le maximum de sa cotisation 1995 dans le REER de sa conjointe afin qu'elle puisse utiliser sa limi-

te maximale de 20 000 \$ permise à titre de retrait du REER. De surcroît, ce couple a déjà des dettes. Revenu Canada n'exige pas que l'argent retiré du REER dans le cadre du RAP serve comme mise de fonds à l'achat de la propriété. Il demande uniquement que le contribuable achète une propriété et qu'il l'habite à titre de résidence principale moins d'un an après la date d'acquisition. Donc, notre couple aurait probablement avantage à utiliser une partie des retraits du REER pour rembourser les prêts à la consommation ou tout autre prêt dont le coût après impôts est supérieur à celui de l'hypothèque. ■

Claude
Chiasson



Jamais de ma vie
je n'ai été aussi occupé.
Les enfants grandissent
à vue d'œil.
Ma carrière
est en plein essor.
J'ai des tas de responsabilités.
Maintenant que j'ai l'argent,
je n'ai plus le temps.
En me couchant le soir,
je me demande :
dans vingt ans,
quand j'aurai le temps,
aurai-je encore l'argent ?

Temps et argent, voilà de bonnes raisons d'avoir un conseiller en placement et de connaître Fidelity Investments Canada. Plus de neuf millions d'investisseurs au pays et partout au monde font confiance à Fidelity, qui gère une valeur supérieure à 450 milliards de dollars* en fonds communs de placement. Vous trouverez les Fonds Fidelity chez votre spécialiste en placement. Vous pourrez ainsi jumeler son jugement et son expérience avec les recherches et les connaissances de centaines d'analystes au service de Fidelity à l'échelle mondiale. Informez-vous auprès de votre conseiller au sujet de votre REER et des fonds communs de placement Fidelity, ou composez le 1 800 579-3331 (poste 6) pour de plus amples renseignements.

Le temps est venu de vous tourner vers Fidelity. Voyez votre spécialiste en placement.

Fidelity  Investments^{MD}
Canada

*Au 31 décembre 1995. La gamme complète de fonds communs de placement Fidelity admissibles au REER est vendue exclusivement par des conseillers en placement ou dans le cadre de programmes d'épargne collective parrainés par un employeur. Lisez attentivement un prospectus sur les fonds communs de placement avant d'investir.

Nos Bâisseurs achètent un peu plus de 2 000 actions de classe A du Groupe Forex

Pour compenser le risque, nos investisseurs ont augmenté la proportion du portefeuille investie dans les obligations et actions à dividende élevé

Claude
Chiasson

Dans le but de concentrer davantage leur avoir dans un nombre restreint d'entreprises à forte croissance, nos *Bâisseurs* achètent 2 014 actions de classe A du **Groupe Forex** (Mtl, FOX.A, 4,65 \$).

Nous voilà de retour avec notre chronique bimensuelle *Gérer son actif soi-même*. Pour la première chronique de 1996, notre jeune couple de 39 ans a décidé de donner un sérieux coup de barre à la section croissance de son portefeuille.

Les changements ne se feront pas nécessairement au niveau du choix des entrepri-

ses. Notre couple de Bâisseurs est très satisfait des entreprises dont il détient des titres de croissance.

Là, toutefois, où il entend modifier sa stratégie, c'est au niveau du poids du placement fait dans chacune de ces entreprises. De l'avis de nos Bâisseurs, la section de croissance de leur portefeuille comporte des titres d'un trop grand nombre d'entreprises.

« Pour s'enrichir à la bourse, un jeune investisseur doit concentrer ses achats sur les titres de quelques entreprises et les suivre de très près », a déclaré **Richard Villeneuve**, investisseur privé et membre de notre comité de placement.

L'auteur de la chronique partage ce point de vue, ce qui n'a pas manqué toutefois de faire sourciller les deux autres membres, plus conservateurs de notre comité : **Jacques Landry**, vice-président de **Richardson Greenshields**, et **Ronald Gilbert**, président de **Groupe Conseil Planification**, société de planification financière à honoraires.

En dépit des quelques réticences, tous les membres de notre comité ont convenu de réduire le nombre d'entreprises composant la section croissance du portefeuille des Bâisseurs.

Assurer d'abord ses arrières

Toutefois, question d'assurer ses arrières pour ne pas se retrouver sur la paille, notre couple a décidé de compenser le risque implicite d'une plus forte concentration des placements en augmentant la pro-

portion du portefeuille investie dans les obligations et actions à dividende élevé.

C'est ce qu'il a fait à la fin de novembre en effectuant sa cotisation permise de 7 000 \$ au REER en 1995. L'argent versé dans le REER a servi essentiellement à acheter 450 unités de la **Société en Commandite Gaz Métropolitain** (Mtl, GZM.UN, 15 \$) au prix de 14,88 \$.

Le couple a également versé 3 000 \$ (1 500 \$ par enfant) dans le régime d'épargne-études (REEE) autogéré des enfants. La somme investie a servi à acheter 60 actions de **BCE** (Mtl, B, 48,13 \$) au prix unitaire de 45,75 \$.

En procédant de la sorte, nos Bâisseurs ont fait passer la portion des obligations et des actions de grandes entreprises de 66 % à 73 % de la valeur totale du portefeuille, qui est de 146 004 \$.

Cela fait, nos Bâisseurs se sentent d'attaque pour la section croissance de leur portefeuille. Ils ont porté leur choix sur le **Groupe Forex**, fabricant québécois de panneaux particules **OSB**. Cela fait plus de deux ans qu'ils suivent l'entreprise. Ils détenaient, avant le dernier achat, 986 actions de classe A de la société. Durant cette période, les ventes de la compagnie sont passées d'environ 30 M\$ à près de 200 M\$.

L'entreprise est de plus très rentable. Son bénéfice net de l'exercice terminé le 31 décembre 1995 devrait s'élever à près de 1,50 \$ par action. Au 30 septembre 1995, la valeur comptable de l'action se chiffrait à 5,23 \$. Quant à la dette à long terme, elle repré-

Les Bâisseurs Portefeuille au 20 janvier 1996

ENCAISSE

• compte de chèques	8 176 \$	5,6 %
• bons du Trésor, 3 mois - REER	17 113 \$	11,7 %

SOUS-TOTAL

25 290 \$ 17,3 %

TITRES À REVENUS FIXES

• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 96, rend. : 7,38 %)	5 744 \$	3,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 16 sept. 96, rend. : 8,81 %)	2 879 \$	2,0 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, échéant 28 juin 96, rend. : 7,9 %)	6 818 \$	4,7 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 97, rend. : 7,64 %)	5 440 \$	3,7 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 7 juil. 97, rend. : 9,30 %)	2 720 \$	1,9 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 25 sept. 97, rend. : 8,35 %)	7 270 \$	5,0 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, échéant 1er avr. 98, rend. : 7,73 %)	6 184 \$	4,2 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 98, rend. : 9,50 %)	3 420 \$	2,3 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 10 oct. 98, rend. : 8,70 %)	7 683 \$	5,3 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 30 sept. 99, rend. : 7,99 %)	5 562 \$	3,8 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, échéant 15 oct. 99, rend. : 9,80 %)	3 169 \$	2,2 %
• obligations démunies Prov. de Québec (REER, éch. 1er oct. 2000, rend. : 8,31 %)	5 841 \$	4,0 %
• obligations démunies Hydro-Québec (REER, éch. 16 jan. 2000, rend. : 9,90 %)	3 096 \$	2,1 %
SOUS-TOTAL	65 825 \$	45,1 %

ACTIONS/TITRES CONVERTIBLES

• Gaz Métropolitain (unités REER) (nombre : 528, coût global : 6 996 \$)	14 670 \$	10,0 %
• BCE inc. (REEE) (nombre : 32,464, coût global : 1 549 \$)	4 877 \$	3,3 %
• Banque de Montréal (REEE) (nombre : 58,278, coût global : 1 561 \$)	2 061 \$	1,4 %
• Actions priv. série A Téléglobe inc. (nombre : 235, coût global : 10 038 \$)	10 575 \$	7,2 %
• Corp. Stone-Consolidated (nombre : 621, coût global : 9 998 \$)	11 103 \$	7,6 %
• Cambior (nb. : 100, coût global : 2 665 \$)	2 550 \$	1,7 %
• Cambior (bons de souscription) (nombre : 100, coût global : 417,50 \$)	43 \$	0,0 %
• Gr. Forex (nb. : 493, coût global : 7 136 \$)	4 536 \$	3,1 %
• Malette Québec (nombre : 600, coût global : 2 540 \$)	2 040 \$	1,4 %
• IPL Energy (REEE) (nombre : 70, coût global : 2 125 \$)	2 434 \$	1,7 %
SOUS-TOTAL	54 889 \$	37,6 %

VALEUR TOTALE DU PORTEFEUILLE

146 004 \$

sentait 30 % de la capitalisation totale de la compagnie, ce qui n'est pas très élevé.

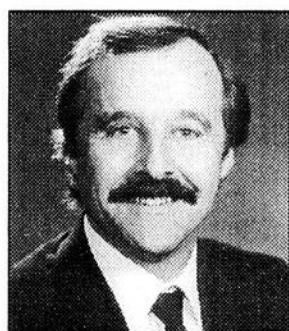
De plus, l'encaisse du **Groupe Forex** atteignait à cette date 31 M\$, soit 2,02 \$ l'action. Si elle le désirait, l'entreprise pourrait, grâce à cette encaisse, rembourser la presque totalité de sa dette à long terme sur-le-champ.

Achat des actions de classe A

En dépit d'un bilan impeccable et d'une solide performance financière, le cours de

l'action a reculé au cours des derniers mois, parfois tombant sous la barre du 4,50 \$, formant ainsi un nouveau plancher pour les 52 dernières semaines. À ce niveau, l'action se vend environ 0,75 \$ sous sa valeur comptable.

À ce prix, nos Bâisseurs en ont acheté 2 014 au cours de la dernière semaine et demie, portant le nombre total d'actions de 986 à 3 000. Ils ont payé les actions avec leur encaisse et en vendant une partie de leurs actions de la **Corporation Stone-Consolidated**.



Gilles Bernardin, ing.

M. Philip Fracassi, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de Philip Environnement, est heureux d'annoncer la nomination de M. Gilles Bernardin au poste de vice-président, affaires municipales et relations gouvernementales de Philip Environnement au Québec. Il y est responsable de la gestion des opérations du Groupe déchets solides en collaboration avec les divers gouvernements et les collectivités locales.

Ingénieur diplômé de l'École Polytechnique et détenteur d'une Maîtrise en administration des affaires de l'Université Concordia, M. Bernardin travaillait auparavant dans l'industrie du ciment où il a été responsable de la valorisation des résidus dans le procédé cimentier.

Active au Canada et aux États-Unis, Philip Environnement est une entreprise de gestion intégrée de traitement des résidus, de services environnementaux et des services de gestion des usines de traitement des eaux et des eaux usées. L'entreprise est inscrite à la bourse de Montréal et à Toronto sous le symbole «PEN» et au NASDAQ sous le symbole «PENVF».

PHILIP
ENVIRONNEMENT

POUVOIR ÉCONOMISER
MAINTENANT tout en
INVESTISSANT
dans l'AVENIR.

LES REER AUTOGÉRÉS SANS FRAIS D'ADMINISTRATION

En matière de placement, nous savons que vous tenez à faire vos propres choix et à plus forte raison lorsqu'il s'agit de votre retraite. En vous donnant le plein contrôle, le REER autogéré d'Actions en direct, contribue à vous bâtir un meilleur avenir. Qu'il s'agisse de fonds communs de placement, d'actions, d'obligations ou de bons du Trésor, un seul appel sans frais vous donne la possibilité de diversifier vos investissements. En tant qu'adhérent au Service V.I.P. Royal®, vous ne payez pas les frais d'administration annuels de 100 \$ aussi longtemps que vous maintenez un solde annuel de 15 000 \$ dans votre REER. Vous économisez donc maintenant en investissant pour demain. Ouvrez un REER autogéré avant le 29 février 1996 et épargnez en plus jusqu'à 100 \$ en frais de commission et de transfert. Renseignez-vous auprès d'une succursale de la Banque Royale ou du Trust Royal, ou téléphonez au 1 800 363-3967.



ACTIONS EN DIRECT
BANQUE ROYALE

Membre du Groupe Financier Banque Royale

ACTIONS EN DIRECT®
Services de courtage à escompte

* Marques déposées de la Banque Royale du Canada. Actions en direct Banque Royale est licenciée de l'emblème du lion et du globe terrestre et des marques de commerce. Actions en direct Membre FCPE.

Gérer son actif soi-même

INVESTIR

ted (Mtl, SO, 18 \$). La transaction ne figure pas au tableau présenté ci-contre.

D'ici à quelques semaines, la compagnie devrait divulguer ses résultats financiers de l'exercice terminé le 31 décembre 1995. Si ces résultats sont satisfaisants, notre jeune couple augmentera une fois de plus sa position dans le Groupe Forex tout en diminuant celle dans Stone-Consolidated.

Facteurs favorables à Forex

Outre l'excellente santé financière de l'entreprise, plusieurs autres facteurs ont motivé leur choix.

D'abord, précisons qu'ils ont acheté les actions de classe A à droits de vote multiples. Les dirigeants de la compagnie ont clairement indiqué qu'ils désiraient retirer du parquet de la bourse cette classe d'actions.

Les actionnaires ont déposé en novembre, dans le cadre d'une offre, 3 319 879 actions de classe A qui ont été échangées contre 3 651 867 actions de classe B.

En excluant les actions A détenues par la famille Cossette, il reste probablement moins de 5 M d'actions de cette catégorie en circulation. Or, le Groupe Forex a instauré,

plus tôt cette année, un plan de rachat visant à retirer du marché 746 000 actions en circulation. Un tel plan de rachat est favorable aux actionnaires puisqu'il a pour effet de soutenir la valeur marchande de l'action à long terme.

Sachant que la direction veut retirer les actions de classe A en circulation, les chances sont fortes que le plan de rachat vise en priorité ces actions, plutôt que celles de classe B. L'écart de prix entre l'action A et l'action B devrait donc s'élargir au fil des mois à l'avantage de la première catégorie.

L'écart peut même devenir très élevé. Par exemple, l'action A d'Alimentation Couche-Tard (Mtl, ATDA, 8 \$) s'échange à 8 \$, alors que l'action B à droit de vote restreint vaut à peine 5,50 \$.

Les autres facteurs favorables à l'entreprise sont :

1) le gouvernement québécois a besoin d'argent pour boucler son exercice financier 1995-96. Pour ce faire, il désire vendre quelques-uns de ses placements.

Il se pourrait bien que Forex puisse, dans un tel contexte, acheter la part de 35 % que détient Rexfor, société de la couronne, dans l'usine de panneaux OSB de Saint-Michel. Cet achat permettrait à

Forex de presque doubler son bénéfice net potentiel;

2) l'expansion interne se poursuit à bonne allure. En 1995, sa capacité de production est passée de 567 000 à 695 000 m³ et devrait atteindre 845 000 m³ en 1997;

3) des acquisitions sont aussi possibles. Malette Québec (Mtl, MQI, 3,30 \$) serait une cible intéressante pour le Groupe Forex. Actuellement, vu la faible valeur marchande des actions de ce secteur, une telle acquisition serait favorable au Groupe;

4) la compagnie verse un généreux dividende annuel de 0,40 \$ l'action, ce qui représente un taux de dividende annuel de 8,6 %.

Un placement à risque élevé

Évidemment, les actions du Groupe Forex sont de nature risquée. Il existe de nombreux points négatifs à l'entreprise. Près de 12 nouvelles usines d'OSB entreront en exploitation en 1996 en Amérique du Nord. Sept nouvelles usines environ ont vu le jour en 1995. Cette forte croissance de la capacité se traduira inévitablement par une baisse du prix du panneau.

Par ailleurs, afin de répondre aux doléances des fabricants de bois d'oeuvre améri-

cains, le gouvernement québécois augmentera sensiblement les droits de coupe, ce qui affectera en partie les coûts d'exploitation du Groupe Forex.

Enfin, Louisiana Pacific

(New York, LPX, 24,38 \$) a été condamnée à verser 375 M\$ US à des clients pour leur avoir vendu des panneaux de qualité inférieure. Abitibi Corp. ainsi que son ancienne compagnie mère,

Abitibi-Price (Mtl, A, 21,25 \$), font aussi l'objet d'une poursuite judiciaire pour des raisons similaires. Le Groupe Forex n'est pas immunisé contre d'éventuelles poursuites de cette nature. ■

POUR LES DÉCIDEURS

Pour faire fructifier vos affaires, faites comme de nombreux décideurs et exploitez la mine de renseignements que constitue CD Business. Une ressource indispensable en vente et marketing.

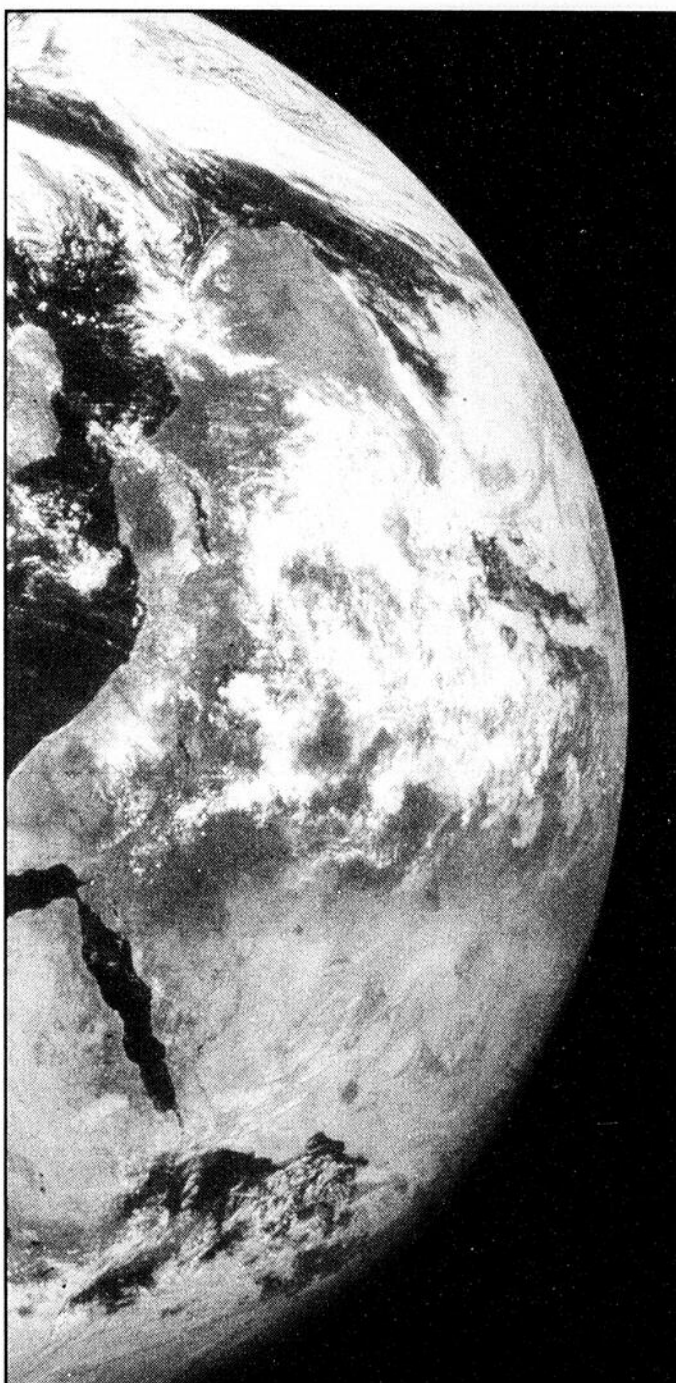
- INFORMATIONS PRÉCISES SUR 1,2 MILLION D'ENTREPRISES AU CANADA.
- DONNÉES MISES À JOUR AUX 90 JOURS.
- INTERFACE BILINGUE ET FACILE À UTILISER.
- IMPRESSION FACILE DE LISTES ET ÉTIQUETTES.
- GESTIONNAIRE DE CONTACT INCLUS.

\$89.95*
* TAXES ET LIVRAISON EN SUS

CD BUSINESS

Internet: www.cdpower.com

1-800-279-4140



Maintenant que j'ai l'argent, je n'ai plus le temps.

Seulement voilà :

Quand j'aurai le temps, aurai-je encore l'argent ?

Mon conseiller m'a recommandé le Fonds Fidelity

Portefeuille international

pour ce qui est du contenu étranger de mon REER.

Dans le cadre de ce fonds,

des spécialistes scrutent 24 fuseaux horaires

et 25 des principaux marchés boursiers

afin de déceler les placements en actions

offrant le meilleur potentiel de croissance à long terme.

Gérant un actif supérieur à 450 milliards de dollars* au profit de plus de neuf millions de clients au Canada et partout au monde, Fidelity Investments est la plus grande société privée de fonds communs de placement à l'échelle mondiale. Pour en savoir plus sur Fidelity Investments et sur le Fonds Fidelity Portefeuille international, communiquez avec votre spécialiste en placement ou composez le 1 800 579-3331 (poste 3) pour obtenir gratuitement une brochure.

Le temps est venu de vous tourner vers Fidelity. Voyez votre spécialiste en placement.

Fidelity Investments^{MD}
Canada

*Au 31 décembre 1995. La performance passée n'est ni une garantie ni une indication des rendements à venir. Le rendement indiqué est le rendement annuel total composé obtenu dans le passé. Il tient compte des fluctuations de la valeur des parts ainsi que du réinvestissement de toutes les distributions, mais ne tient pas compte des frais de vente, de rachat, ou d'autres frais à charge du porteur de parts et qui réduiraient le rendement. Chaque fonds est accompagné d'un prospectus contenant des renseignements importants sur le fonds. Procurez-vous un exemplaire du prospectus et lisez-le attentivement avant d'investir. Il n'y a aucune garantie que le fonds réalisera ses objectifs de placement. La valeur liquidative, le rendement des titres ainsi que le rendement de votre placement peuvent fluctuer de temps en temps selon la conjoncture économique. Les investisseurs peuvent réaliser un profit ou subir une perte à la vente de leurs parts d'un Fonds Fidelity.

Taux de rendement/1 an*

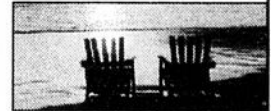
14,4%

Taux de rendement/3 ans*

18,0%

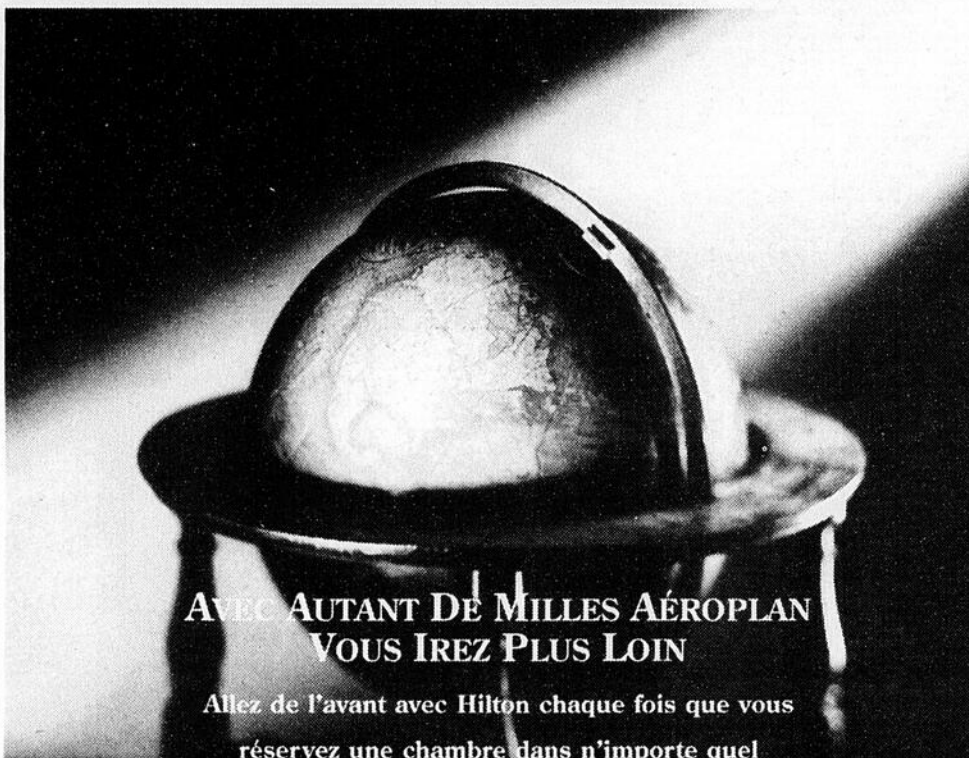
Taux de rendement/5 ans*

14,8%



INVESTIR

La caisse équilibrée médiane a procuré un rendement de 17,4 % grâce aux obligations canadiennes et au marché américain



AVEC AUTANT DE MILLES AÉROPLAN VOUS IREZ PLUS LOIN

Allez de l'avant avec Hilton chaque fois que vous réservez une chambre dans n'importe quel hôtel Hilton au Canada. En effet, du 15 janvier au 31 mars 1996, vous recevrez 1 000 milles Aéroplan^{MD} pour un séjour d'au moins deux nuits, soit le double des 500 milles habituels. Et bien sûr, si vous ne restez qu'une seule nuit, vous recevrez les 500 milles Aéroplan auxquels vous avez habituellement droit. Profitez de ce boni de milles Aéroplan de Hilton et réservez dans un hôtel Hilton au Canada dès aujourd'hui. Pour réserver, communiquez avec l'hôtel, votre agent de voyages ou composez le 1 800 HILTONS [445-8667].



AÉROPLAN 

Edmonton Hilton • Montréal Aéroport Hilton • Montréal Bonaventure Hilton
Québec Hilton • Saint John (N.-B.) Hilton • Toronto Airport Hilton
Toronto Hilton • Windsor Hilton

MD Aéroplan est une marque déposée d'Air Canada.

**Dominique
Beauchamp**

En 1995, la caisse de retraite équilibrée médiane a procuré un rendement élevé de 17,4 % grâce à la performance exceptionnelle de 20,7 % des obligations canadiennes, rapporte l'enquête trimestrielle de SEI Services financiers.

En 1994, la caisse équilibrée médiane avait perdu 0,4 % en raison de la chute du marché boursier (- 0,2 %) et du marché obligataire (- 4,3 %).

En 1993, année exceptionnelle pour le TSE 300 (32,5 %) et les obligations

(18,1 %), la caisse équilibrée médiane avait réalisé un rendement de 21,4 %.

En outre, 60 % des portefeuilles d'obligations ont procuré un rendement supérieur à celui de l'Indice obligataire universel ScotiaMcLeod (SMU) (20,7 %).

Le portefeuille d'obligations médian a obtenu un rendement de 21 %, 30 points de base de plus que l'indice SMU.

Les caisses équilibrées du premier quartile avaient alloué 41,5 % de leur portefeuille aux obligations au 31 décembre et 45 % aux actions.

En 1995, 55 % des portefeuilles d'actions ont dégagé

un rendement supérieur à celui du TSE 300 (14,5 %).

En 1994, 58 % des portefeuilles avaient fait mieux que le rendement de - 0,2 % du TSE.

En 1993, seulement 28 % des portefeuilles d'actions avaient surclassé le rendement exceptionnel du TSE.

En raison de leur approche conservatrice et de leur penchant pour les titres de premier ordre, les gestionnaires de caisses de retraite ont plus de difficulté à surpasser un marché haussier qu'à protéger le capital dans un marché baissier.

Les placements à l'étranger ont aussi contribué aux rendements élevés de 1995 : l'indice Standard & Poor's 500 a gagné 33,9 %, l'indice mondial Morgan Stanley (MSCI), 17,4 %, et l'indice EAEO (Europe, Afrique, Extrême-Orient), 8,2 %.

Le portefeuille d'actions étrangères médian a réalisé un rendement de 20,8 %. Quelque 63 % des portefeuilles ont surpassé l'indice mondial MSCI. ■

Rendements* comparatifs des caisses de retraite canadiennes (au 31 décembre 1995)

	Trim.	1 an	2 ans ¹	3 ans ¹	5 ans ¹
CAISSES ÉQUILIBRÉES					
25 ^e percentile	5,4	18,7	9,1	13,2	13,0
médiane	5,0	17,4	8,0	12,6	12,7
75 ^e percentile	4,5	16,4	7,5	11,9	12,1
ACTIONS CANADIENNES					
25 ^e percentile	5,8	17,2	9,6	16,2	12,1
médiane	4,7	15,0	8,0	14,5	11,2
75 ^e percentile	4,1	11,6	5,9	13,6	10,0
TSE 300/RANG	4,7/52 ^e	14,5/55 ^e	6,9/62 ^e	14,9/44 ^e	10,8/59 ^e
ACTIONS ÉTRANGÈRES					
25 ^e percentile	6,9	28,4	17,4	17,2	20,1
médiane	4,4	20,8	12,9	15,7	18,2
75 ^e percentile	2,0	12,9	7,8	13,9	16,2
S&P 500 ² /RANG	7,8/18 ^e	33,9/14 ^e	19,9/8 ^e	18,1/17 ^e	20,4/20 ^e
EAEO ³ /RANG	5,8/34 ^e	8,2/88 ^e	11,1/62 ^e	19,5/12 ^e	13,0/91 ^e
INDICE MONDIAL MORGAN STANLEY ² /RANG	6,1/32 ^e	17,4/63 ^e	14,3/46 ^e	18,6/15 ^e	15,4/83 ^e
OBLIGATIONS					
25 ^e percentile	6,3	22,0	8,1	11,5	13,6
médiane	5,9	21,0	7,6	11,1	13,2
75 ^e percentile	5,7	20,1	6,7	10,6	12,8
INDICE OBLIG. SCOTIAMCLEOD/RANG	5,7/77 ^e	20,7/60 ^e	7,5/53 ^e	10,9/65 ^e	12,9/75 ^e

* : rendements bruts annuels avant les frais
1 : taux de rendements annualisés
2 : rendements convertis en dollars canadiens
3 : Indice EAEO : Europe, Afrique, Extrême-Orient

Source : SEI Services financiers

Tableau : Les Affaires

Le bonheur n'arrive pas par hasard...

PLANIFIEZ POUR EN PROFITER PLEINEMENT



C'est un état d'esprit. Et une gestion avisée de vos ressources financières ne peut que l'enrichir. C'est là que nous entrons en action. Nous sommes le Groupe de planification financière DPM, la compagnie indépendante de planification financière qui croit le plus rapidement au Canada. Nous établissons ensemble un plan financier détaillé et une stratégie de

FONDS MUTUELS TRIMARK

La valeur unitaire et les rendements des placements fluctueront. Les prospectus simplifiés de Trimark contiennent des informations importantes sur leurs fonds mutuels. Procurez-vous des exemplaires auprès du Groupe de planification financière DPM et consultez-les attentivement avant d'investir. ^{MD}Marque déposée de Trimark Investment Management Inc.

placement personnalisée qui vous permettront de bâtir vos actifs.

Admissibles au REÉR

Parmi les centaines d'options de placement que nous vous offrons, il y a la famille de fonds Trimark. Cette compagnie utilise une approche disciplinée et à long terme du placement. Trimark conduit des études approfondies sur le terrain avant de trouver les entreprises où investir et permettre à votre argent de fructifier avec le temps.



Groupe de planification financière
FIEZ-VOUS À DPM POUR UNE ANALYSE DE FOND

GRATUIT!
QUANTITÉS LIMITÉES

Aide-mémoire 95-96 pour vos impôts (514) 630-7500

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS, COMPOSEZ:

SANS FRAIS
D'ACQUISITION

Qu'en dites-vous ?

**FONDS SECTORIEL
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds de
métaux précieux

1 an
23,57%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1995

**FONDS INTERNATIONAL
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds de
croissance européen

1 an
18,73%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1995

**FONDS INTERNATIONAL
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds
international sélect

1 an
14,00%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1995

**FONDS SECTORIEL
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds science
et technologie

1 an
51,13%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1995

**FONDS DE CROISSANCE
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds de croissance
nord-américain

1 an
30,02%

Rendement annuel composé au 31 décembre 1995

**FONDS DE CROISSANCE
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds de
croissance équilibré

1 an 3 ans 5 ans
16,98% 7,91% 8,28%

Nouveau
gestionnaire de fonds

**FONDS A REVENU
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds d'obligations
canadiennes

1 an 3 ans 5 ans
21,43% 10,03% 11,61%

**FONDS INDEXÉ
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds
américain indexé

1 an 3 ans 5 ans
35,35% 13,79% 14,76% (U.S.)

**FONDS INDEXÉ
SANS FRAIS D'ACQUISITION**

Fonds
canadien indexé

1 an 3 ans 5 ans 10 ans
13,18% 13,57% 9,45% 6,98%

Composez le 1-800-363-1167 • Montréal : 289-0700

La gamme de fonds mutuels Ligne Verte de la Banque TD* est disponible dans toutes les succursales TD et également auprès de ces importants distributeurs :
Courtiers exécutants : Services d'Investissement Ligne Verte - Actions en direct* de la Banque Royale - Pro-investisseur* CIBC - Hongkong Bank Discount Trading* Inc. - Ligne d'action* de la Banque de Montréal
Courtiers traditionnels : Services d'Investissements TD Evergreen - Nesbit Burns Inc. Sociétés de planification financière : Ross Dixon Financial Services - Fortune Financial - Rice Financial Group Inc. - Regal Capital Planners Ltd. - Planvest Pacific Financial Corporation - Private Investors Management Inc. Distributeurs de fonds mutuels : Mutual Fund Direct Inc.

FONDS MUTUELS LIGNE VERTE
POUR QUE VOS PLACEMENTS RAPPORTENT*



* La gamme de fonds mutuels sans frais d'acquisition Ligne Verte de la Banque TD est offerte par Gestion de Placements TD Inc. (- GPTD -), filiale en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion. Les prospectus simplifiés contiennent des renseignements importants relativement à ces fonds mutuels, et nous vous invitons à les lire attentivement avant d'investir. Veuillez vous procurer un exemplaire du prospectus. Les valeurs unitaires et les rendements fluctuent. Les taux de rendement mentionnés correspondent au rendement total composé annuel historique au 31 décembre 1995 et tiennent compte des fluctuations de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions. En outre, les frais et honoraires entraînant une diminution des rendements ont été soustraits. Toutes les données fournies se rapportent au rendement antérieur et ne sont pas garanties du rendement futur. Les placements dans les fonds mutuels ne sont pas assurés par la Société d'assurance-dépôts du Canada ni par la Régie d'assurance-dépôts du Québec, et ne sont pas garantis par La Banque Toronto-Dominion. * Marques de commerce de La Banque Toronto-Dominion. GPTD est un usager inscrit. * Marques de commerce utilisées avec la permission de leur détenteur respectif. * Dates de création : Fonds de métaux précieux et Fonds de croissance européen - 15 juillet 1994; Fonds science et technologie et Fonds international sélect - 15 décembre 1993; Fonds de croissance nord-américain - 26 février 1993.

INVESTIR

Barry Ziskin : la bourse devrait encore bien faire cette année

Ce gestionnaire a obtenu un rendement de 53 % en 1995

Bernard Mooney

« Selon le marché des acceptations bancaires, le taux d'escompte devrait baisser de 0,5 %, aidant le marché boursier à bien performer », prévoit Barry Ziskin, président et gestionnaire du Z-Seven Fund (Nasdaq, ZSEV, 20,25 \$ US). Il a donc 100 % de son actif investi en actions.

Au moins deux caractéristiques distinguent M. Ziskin. D'abord, il investit en suivant une discipline rigoureuse, chaque achat devant respecter sept critères fondamentaux. Il

utilise cette méthode depuis 1973. Par ailleurs, son fonds à capital fermé (closed-end) est devenu un fonds d'actions internationales.

En 1995, ce fonds a obtenu un rendement de 53 %.

Au 31 décembre, son portefeuille contenait 23 % de titres américains, 30 % de titres britanniques et 40 % de titres d'autres pays d'Europe. Depuis ce temps, le gestionnaire a augmenté ses titres américains à 26-27 % et ses titres britanniques à 36-37 %, tout en réduisant ceux des autres pays d'Europe à 37 %.

Outre sa discipline fondamentale pour sélectionner les titres, Barry Ziskin a adopté, depuis le krach de 1987, cer-

tains critères techniques pour tenter de prévenir les débandades.

Par exemple, lorsque les taux d'intérêt sont en baisse, il est plus positif. Il vendra par contre certains titres lorsque les taux d'intérêt sont en hausse. De plus, il évalue la santé générale de la bourse en étudiant les titres en hausse par rapport à ceux qui sont en baisse et ceux qui atteignent de nouveaux sommets et de nouveaux creux.

Bourse saine

« Actuellement, la bourse est saine, ce qui signifie que les prochains mois devraient être favorables, a affirmé M.

Ziskin lors d'un récent entretien téléphonique avec LES AFFAIRES. D'autant plus que la tendance des taux d'intérêt demeure favorable. »

Selon lui, l'évolution des acceptations bancaires de 100 jours est un bon indicateur précurseur des taux directeurs. Sur cette base, il affirme que la Federal Reserve réduira son taux d'escompte de 0,5 % à 4,75 % prochainement.

À plus long terme, le gestionnaire de Mesa (Arizona) souligne que la tendance des taux d'intérêt depuis le début des années 1980 est à la baisse. « Depuis 1981, chaque sommet des taux a été plus bas que le précédent et cha-



Callaway s'est taillée une place de choix dans l'industrie du golf avec ses bâtons Big Bertha. Ses ventes sont passées de 10,4 M\$ US en 1989 à 553,3 M\$ US en 1995.

que creux également. Si cette tendance se poursuit, le taux d'escompte pourrait descendre sous les 3 %.

Callaway Golf

Parmi les titres qu'il trouve attrayants, Barry Ziskin a mentionné le fabricant de bâtons de golf Callaway Golf

(New York, ELY, 19,625 \$ US). Callaway s'est taillée une place de choix dans l'industrie du golf avec ses bâtons Big Bertha. Ses ventes sont passées de 10,4 M\$ US en 1989 à 448,7 M\$ US en 1994. En 1995, le chiffre d'affaires de la société, de Carlsbad (Californie), a at-

MAGAZINE Affaires PLUS

Numéro de février 1996

EN VENTE LE 3 FÉVRIER

Travailleurs autonomes : 5 conditions pour réussir

La révolution du marché du travail fait une grande place aux travailleurs indépendants. Mais attention ! Le travail autonome est un mode de vie qui ne convient pas à tous.

40 bonnes nouvelles sur l'économie

Le mois de février vous déprime ? Au cœur de l'hiver, nous vous proposons cette injection vitaminique à base de statistiques économiques. Conclusion : ça ne va pas si mal !

35 ans et pas de REER : pas de panique !

« Arrêtez de me dire qu'il fallait commencer à épargner à 20 ans. J'en ai 35, et pas de REER. Qu'est-ce que je fais ? » - Un lecteur désespéré

Déficit : où couper ?

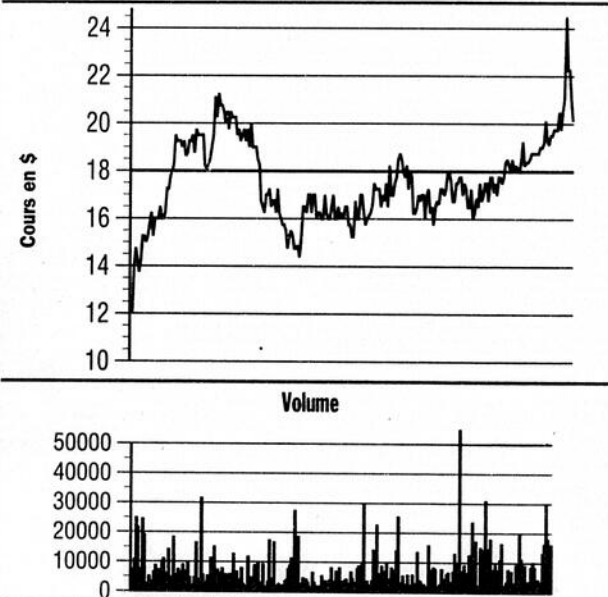
Accablé d'une dette de 75 milliards de dollars, le gouvernement n'a pas d'autre choix que de réduire ses dépenses. Mais où et comment frapper ?

40 bonnes nouvelles sur l'économie
 Québec : 5 milliards à couper
 Le Québec importe des employés
 REER : commencer à 35 ans

3 lecteurs racontent leur expérience : Jocelyn Duff, René Charbonneau et Marie-Josée Malo

The Z-Seven Fund (Nasdaq, ZSEV, hebdomadaire, en \$ US)

Du 25 janvier 1991 au 19 janvier 1996



Source : Télécote EMS

Graphique : LES AFFAIRES



teint 553,3 M\$ US et 655 M\$ US cette année (selon Value Line).

La rentabilité de Callaway est exemplaire. En 1994, ses marges nettes ont atteint 17,4 %; elles ont été de 17,7 % en 1995. De plus, son rendement de l'avoir est supérieur à 40 %. C'est drôlement impressionnant pour une compagnie dont l'avoir de 200 M\$ US est composé à 40 % d'encaisse.

« Ce qui est plus intéressant dans le cas de Callaway, c'est que la direction est très conservatrice dans sa comptabilité, tellement que ses profits sont sous-estimés de 20 % », a observé M. Ziskin.

Son premier critère de sélection est le conservatisme et la fiabilité des états financiers. Le gestionnaire met à la poubelle sans arrière-pensée les compagnies qui utilisent la comptabilité de façon créatrice pour améliorer leurs profits.

« Un bon test pour éprouver le conservatisme est de voir si la compagnie déclare beaucoup plus de profits à ses actionnaires qu'au fisc », explique Barry Ziskin.

Dans son rapport annuel de 1994, il a noté qu'au cours des années 1980, les compagnies du S&P 500 avaient déclaré à leurs actionnaires des profits 23 % plus élevés que ceux qu'ils avaient déclarés au fisc.

Dans le cas de Callaway, il calcule qu'elle prend des réserves conservatrices qui ne sont pas permises par le fisc. Aussi incroyable que cela puisse paraître, ses profits déclarés aux actionnaires sont de 20 % inférieurs à ceux de l'impôt.

Ce conservatisme fait paraître le titre plus dispendieux qu'il ne l'est en réalité. M. Ziskin prévoit des profits de 1,80 \$ US par action en 1996 pour Callaway. Or, si on ajoute 20 % on arrive à 2,25 \$ US par action, laissant le titre à moins de 10 fois les profits. Un autre de ses critères est de ne pas payer plus de 10 fois les profits prévus.

Le gestionnaire du Z-Seven Fund a commencé à acheter le titre en février à 16 \$ US et a payé jusqu'à 20 \$ US en janvier.

Un autre de ses choix est le fabricant de microprocesseurs

spécialisés Zilog (New York, ZLG, 36,875 \$ US). « La compagnie a une croissance extraordinaire. Son carnet de commandes a presque triplé en deux ans. » Ce carnet serait de 100 M\$ par rapport à 48 M\$ en 1994. M. Ziskin prévoit des profits de 2,15 \$ US par action en 1995 et 3,50 \$ US cette année.

En Europe, il possède des actions du géant pharmaceutique suisse Sandoz et du fabricant de chocolat haut de gamme Lindt. Barry Ziskin est le plus enthousiaste pour la société britannique Lloyd Thomson plc.

« Ce courtier d'assurance en gros en est à sa 14^e année financière record consécutive.

Malgré cela, le titre est encore une aubaine. »

Thomson devrait accroître ses profits de 12 % en 1995 et M. Ziskin croit qu'une augmentation de 20 % est possible cette année et en 1997. Cela pousserait les profits par action de 17 pence l'an dernier à 19 pence cette année et 22,5 l'an prochain.

Le titre se vendait récemment à 164 pence, moins de 10 fois les profits de 1995. En outre, il offre un dividende de neuf pence et la société a 130 pence en encaisse, sans avoir de dette.

Quand vendre

Barry Ziskin, dont le fonds

a 24 M\$ US en actif, vendra un titre dès que sa comptabilité deviendra moins conservatrice. De plus, il pourra réduire une participation si les initiés vendent massivement. Le gestionnaire recherche des sociétés dont les profits croissent d'au moins 10 % par année.

Ainsi, si une entreprise en portefeuille cesse de croître à ce rythme, elle sera vendue. Il pourra faire une exception s'il considère que la baisse est temporaire et bien expliquée.

Également, le titre d'une société qui montre un déficit de son fonds de roulement sera éliminé du portefeuille.

Enfin, si les conditions fondamentales de la bourse de-

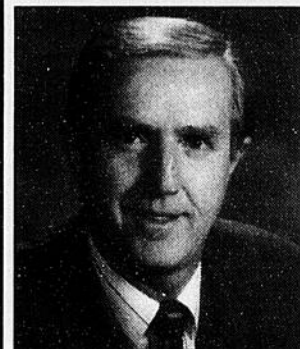
viennent négatives, il commencera à vendre des titres, commençant par ceux qui ne répondent plus aux critères d'achat.

Le rapport annuel du Z-Seven Fund est une lecture fort

intéressante et éducative pour les investisseurs boursiers. On peut se le procurer en écrivant au Z-Seven Fund (2651 W. Guadalupe Road, Suite B-233, Mesa, AZ 85204). ■



ASSOCIATION DES CONSTRUCTEURS DE ROUTES ET GRANDS TRAVAUX DU QUÉBEC



Normand Pomerleau

Lors de son assemblée générale annuelle tenue le 19 janvier 1996, l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec a procédé à la nomination de ses officiers pour l'année 1996.

M. Normand Pomerleau, vice-président contrats de Pomerleau a été nommé à la présidence en remplacement de M. Jean Marchand de Les Excavations Marchand & Fils Inc. M. Pomerleau est également membre du C.A. de la Commission de la construction du Québec.

Ont également été élus au comité exécutif, Messieurs Jean Marchand, Président ex-officio, Michel Bérubé (Ciment Québec Inc., Unibéton), Charles Désourdy (Société Désourdy 1949 Inc.), Julien Savard (Construction et Pavage Portneuf Inc.), Émile Provencher (Couillard Construction Ltée), Jacques Beaupré (Groupe Cogneau Inc.), Claude Létourneau (Les Entreprises Kiewit Ltée), Claude Vallerand (G.L.R. Inc.), et comme administrateurs, Messieurs Réjean Gilbert (Fernand Gilbert Ltée), Jacques Gravel (Union des Carrières & Pavages Ltée), Louis Lanoix (Construction Norascon Inc.) Marc St-Pierre (Comag), Pierre Baillargeon (P. Baillargeon Ltée), Robert Rocheleau (Simard-Beaudry Inc.), Gaétan Lapointe (Constructions du St-Laurent Ltée), Jacques Parenteau (Sintra Inc.), Daniel Roussel (GEC Alstom Électromécanique Inc.), Salvatore Furino (Entreprises de construction du Québec Ltée), André Bélanger (Pavex Ltée). De plus, ont aussi été nommés comme observateurs, Messieurs Pierre Bernard (Diesel Cummins), Guy Choinière (Groupe Constructo), Christian Fortier (Industries Fortier Ltée), Bernard Guillemette (Dale-Parizeau International), Garry Quinn (Équipement Fédéral Québec Ltée) et Jean-Pierre Dutil (Cie de Tuyaux Royal).

L'A.C.R.G.T.Q. regroupe plus de 500 membres oeuvrant dans le secteur de la construction de routes, de voiries, d'ouvrages d'utilités publiques et de travaux de génie civils, tels les barrages, les centrales hydro-électriques, les ponts, les viaducs, les gazoducs et pipelines, les usines de filtration et d'épuration des eaux, les systèmes d'adduction d'eau et d'égouts, aqueducs, les lignes de transport et de distribution d'énergie, les postes de transformation, les usines de cogénération, les installations aéroportuaires et portuaires, les installations ferroviaires, les tunnels et les stations de métro, les incinérateurs et dépotoirs publics, les réseaux de communication aériens et souterrains, les mines et tous les travaux d'excavation et de terrassement, etc...

L'A.C.R.G.T.Q. dispense des services techniques à ses membres, des représentations auprès des donneurs d'ouvrages et des services de relations de travail et de santé sécurité à ses membres et elle est la seule Association patronale représentative des champs d'activités ci-haut énumérés, le tout conformément à la Loi sur les relations de travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la construction.

LE FONDS COTE 100 RÉA-ACTION LÈVE 2,5 M\$ EN 1995

Le Fonds COTE 100 RÉA-ACTION, sous la gestion de Guy Le Blanc et de l'équipe COTE 100, vient de compléter sa première levée de fonds avec un total de 2,5M\$ pour l'exercice 1995. Ses souscripteurs obtiendront la déduction fiscale maximale prévue de 100% au provincial.

La particularité du fonds est d'investir principalement par le biais de placements privés dans des compagnies admissibles au Régime d'épargne-action du Québec et choisies par COTE 100. Guy Le Blanc est extrêmement fier de la cuvée 1995 avec les sociétés suivantes admissibles au remplacement RÉA jusqu'au 31 décembre 1998 :



Pionnier et chef de file canadien dans la commercialisation de cafés de haut de gamme et spécialiste des services de pause-café.



Un important détaillant québécois se spécialisant dans la vente au détail de vêtements pour femmes, hommes et enfants.



Industries Lassonde inc. Chef de file canadien dans la fabrication et la commercialisation de jus purs et de boissons de fruits sous les marques OASIS, FRUITE, ROUGEMONT, ETC.



MAZARIN Détient une participation importante dans la société en commandite LAB qui exploite plusieurs mines d'amiante dans la région de Thetford Mines.



Un important producteur d'or et de cuivre de la région de Chibougamau avec des revenus de plus de 60 M\$.



Un des leaders canadiens dans l'industrie du vol nolisé tant vers les destinations-soleil que vers l'Europe et différentes villes canadiennes.



Le plus important manufacturier canadien de meubles en bois massif qui effectue une percée importante aux États-Unis.

BNP (Canada) Valeurs Mobilières Inc. a participé aux placements privés.

La levée de fonds 1996 commence immédiatement.

(514) 461-2826 • 1 800 454-COTE



BNP (Canada) Valeurs Mobilières Inc.



Trust Général offre un service de gestion active

Domlnique
Beauchamp

Trust Général du Canada a lancé l'Architecte financier, un nouveau service de gestion de portefeuille qui dresse des plans d'investissement personnalisés dans les Fonds InvesNat à partir d'un modèle d'aide à la décision. Ce produit se destine aux por-

tefeuilles de 100 000 \$ et plus.

Le service est offert dans les succursales du Trust Général, du Sherbrooke Trust et de la Banque Nationale (Mtl, NA, 11,38 \$).

Système de pointage

Le système de pointage informatisé incorpore des variables telles que l'âge, les ob-

jectifs financiers, l'horizon de temps du placement ainsi que le degré de tolérance au risque. Il propose quatre portefeuilles types : sécurité, revenu, équilibré et croissance.

La répartition suggérée tient aussi compte de la conjoncture économique et des cycles financiers. Le système s'occupe aussi de la décision d'achat et de vente des fonds sélectionnés. ■

La Banque de Montréal personnalise le portefeuille de fonds

La Banque de Montréal (Mtl, BMO, 32,63) offre un service de stratégies d'investissement pour ses fonds : *Fonds sur mesure*.

Le service, sans frais, consiste en un questionnaire d'auto-évaluation de l'investisseur.

À partir de données concernant l'objectif financier principal, l'horizon de

temps du placement et la tolérance au risque de l'investisseur, la Banque propose un portefeuille de fonds de la **Première canadienne**.

Le service rééquilibre le portefeuille deux fois par année pour s'assurer qu'il offre la même équation rendement. Ce n'est pas un service de répartition d'actif entre les fonds d'une même

famille de fonds selon la conjoncture.

« Nos clients pourront désormais s'assurer que leurs décisions de placement sont guidées par leurs objectifs et leurs préférences personnelles et non par la quête incessante du prochain fonds vedette », a déclaré Gilles Jarry, premier vice-président, direction du Québec. (DB) ■



Vous demandez conseil pour choisir un vin.

N'hésitez pas à demander conseil pour choisir le bon fonds commun de placement.

SERVICE GRATUIT, PERSONNALISÉ, PAR TÉLÉCOPIEUR.

Choisir le bon fonds commun de placement parmi les centaines de fonds offerts est une décision importante que très peu de gens se sentent capables de prendre seuls. Vous pouvez maintenant obtenir de l'aide facilement et rapidement. Vous n'avez qu'à utiliser notre service Télécopie express, accessible jour et nuit.

1-800-701-1873

En cinq minutes, nous vous télécopierons le document d'information que vous aurez choisi et qui vous aidera à déterminer le fonds commun de placement qui convient à votre horizon financier. (Si vous n'avez pas accès à un télécopieur, n'hésitez pas à nous téléphoner au même numéro.)



ScotiaMcLeod
Tisser des liens durables

La Prudentielle offre des fonds concurrents

La Prudentielle d'Amérique, Compagnie d'assurance offre à ses clients de régimes collectifs un accès à des comptes séparés de placement dans des fonds communs de la Société de placement AGF, de Gestion de placement Connor Clark & Lunn, des Fonds d'investissement Dynamique, de Montrusco & Associés, de Conseil de placement Sceptre, de Gestion de pla-

cement/Sprucegrove et de Gestion de placement Tri-mark.

Les clients de rentes collectives, de régimes d'épargne-retraite et de régimes de participation différée aux bénéfices pourront choisir parmi 27 options de placement.

La Prudentielle a été la première à faire appel à des gestionnaires multiples pour les fonds en gestion commune en 1992, offrant ses servi-

ces administratifs conjugués au savoir-faire de Connor Clark & Lunn et de Sceptre.

La Prudentielle emboîte le pas à la **Great West Assurance-Vie** (Tor., GWO, 29,13 \$), qui a conclu des ententes avec les gestionnaires des fonds **Ivy** et **Industriel** de la **Corporation financière Mackenzie** (Tor., MKF, 13 \$), de **Sceptre Investment Counsel** (Tor., SZ, 83 \$) et de **Beutel Goodman** et de **Gestion AGF** (Tor., AGF.P.R.A., 20,50 \$), pour la création de 16 nouveaux fonds *distincts* vendus par ses représentants. (DB) ■

Desjardins-Laurentienne commercialise les fonds Millenia III

Depuis peu, les représentants de l'Assurance-Vie Desjardins Laurentienne, des Services financiers La Laurentienne et des Placements La Laurentienne commercialisent la nouvelle famille de six fonds *distincts* **Millenia III** : un fonds d'actions internationales, un fonds d'actions américaines, un fonds d'actions canadiennes, un fonds équilibré canadien, un fonds de revenus et un fonds de marché monétaire.

Les fonds *distincts* sont des

contrats d'assurance qui s'apparentent aux fonds communs de placement.

Le régime **Millenia III** offre une garantie de 100 % sur le capital investi à l'échéance du contrat (minimum de 10 ans) ou au décès. Le régime peut aussi être à l'abri des créanciers si un bénéficiaire est désigné.

Millenia III est en fait un contrat de rente différé dont les prestations dépendent du rendement des fonds. Desjardins-La Laurentienne a la responsabilité d'offrir Mille-

nia au Québec. Sa compagnie soeur, **L'Impériale, Compagnie d'assurance-vie**, les vend à l'extérieur du Québec.

Une filiale de **Groupe-vie Desjardins-Laurentienne Canagex**, de Montréal, gère les fonds canadiens et **Guinness Flight Asset Management** (Londres) gère les fonds internationaux.

La Laurentienne commercialise déjà 14 fonds communs de placement qui portent son nom (auparavant **Viking** et **Endurance**).

Canagex les gère également. Les fonds en gestion commune (*pooled funds*) **Imperial** existent toujours. (DB) ■



Fonds mutuels

Création d'un premier courtier escompteur de fonds mutuels au Québec

Plus de commission à payer à l'achat ou la vente d'unités

Claude Chiasson

Avantages services financiers devient le premier courtier escompteur en fonds mutuels avec conseils à voir le jour au Québec.

Avantages services financiers entend vendre les unités de tous les grands fonds sans aucuns frais d'entrée ni frais de sortie.

« Notre rémunération proviendra strictement de la portion des frais de gestion annuels que versent normalement les firmes de fonds mutuels à tous les courtiers qui vendent leurs fonds », a déclaré aux AFFAIRES Michel Marcoux, vice-président et administrateur de la nouvelle compagnie.

« Et, cette rémunération est directement reliée à la valeur des unités des fonds mutuels de notre client. Plus il s'enrichit, plus nos revenus croîtront. Inversement, si la valeur de ses placements baisse, les revenus d'Avantages subiront le même sort, ce qui n'est pas dans notre intérêt », a fait valoir M. Marcoux.

Les économies que réalisera l'investisseur sont indéniables. Il ne verra plus son capital amputé de 5 %, parfois plus, sans même que le fonds n'ait rapporté un traître sou. « En achetant vos unités chez Avantages, le rendement obtenu et affiché par le fonds mutuel sera désormais le véritable rendement de votre capital investi », a constaté M. Marcoux.

En effet, les rendements divulgués par les fonds ne tiennent pas compte des frais de commission à l'achat ou à la vente des unités. Conséquence : le rendement réel du ca-

pital de l'investisseur est en réalité inférieur (sensiblement inférieur généralement pour les deux premières années) au rendement affiché par le fonds à cause des commissions élevées exigées.

Centre de documentation sur les fonds

Avantages sera aux fonds mutuels ce que sont les courtiers escompteurs aux actions. « Nous voulons même faire plus », a ajouté le jeune entrepreneur. Le courtier escompteur n'a pas le droit de prodiguer des conseils à ses clients. Avantages peut le faire et elle le fera.

« Notre firme veut justement devenir le conseiller en placement par excellence des fonds mutuels. C'est pourquoi 30 % de notre espace de bureau sera consacré au centre de documentation que pourront fréquenter nos clients », a expliqué Michel Marcoux.

Le client trouvera dans ce centre de documentation différents écrits sur les fonds. Il

pourra également accéder par ordinateur aux diverses banques de données financières portant sur les fonds mutuels vendus au Canada.

S'il est nouveau au Québec, le concept de courtier escompteur en épargne collective ne l'est pas aux États-Unis.

Cette pratique a déjà fait son petit bout de chemin en Ontario. Depuis un peu plus de trois ans, deux firmes, Valenti Financial et Mutual Fund Direct, vendent les fonds mutuels sans commission dans cette province.

La première gère un actif de près de 90 M\$ et compte environ 2 000 clients.

La seconde a déjà servi 6 000 clients dont les achats d'unités de fonds se sont élevés en moyenne à près de 22 000 \$.

Les 12 familles de fonds les plus populaires

Au départ, Avantages limitera ses services de courtage aux fonds des firmes les plus populaires : Trimark, Fideli-

ty, Mackenzie, AGF, C.I., Dynamique, Stratégie Globale, G.T. Global, Spectrum United, Talvest, Templeton et 20/20. Évidemment, Avantages vendra aussi d'autres familles de fonds à la demande spécifique des clients.

« Les gens conservent les unités de leurs fonds 3,5 ans en moyenne. Cette rotation rapide leur coûte cher puisqu'ils sont nombreux à devoir verser des frais d'entrée ou de sortie de 5 % environ de la valeur de leur placement.

En passant par l'entremise d'Avantages, ils pourront transférer leur argent d'une famille de fonds à une autre sans payer ces commissions élevées », a dit M. Marcoux.

Il n'y a pas de montant minimum exigé au chapitre des achats ou ventes d'unités. Seul un montant unique de 40 \$ sera facturé au client pour l'ouverture de son compte chez Avantages.

L'entreprise a mis sur pied un système informatisé lui permettant de traiter adéquatement un volume élevé de transactions. Ses employés, six au départ, seront payés à salaire fixe et non à commission.

Michel Marcoux est un entrepreneur qui a fait sa marque avec succès dans le secteur immobilier. Avant d'évoluer dans le placement immo-

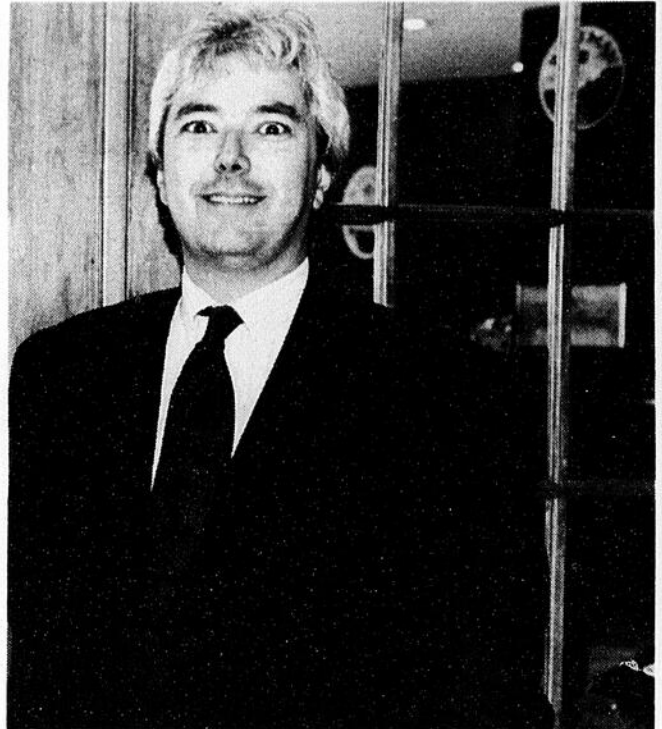


PHOTO: Jean-Guy Péradis, LES AFFAIRES

bilier, il a travaillé au parquet de la Bourse de Montréal.

L'idée de se lancer dans cette nouvelle aventure lui est venue d'un ami, Daniel Labadie, son associé dans cette affaire. Il est d'ailleurs le président de la compagnie.

Ce dernier, diplômé de l'École des Hautes Études

Commerciales, a travaillé pendant plusieurs années à la Bourse de Montréal où il a occupé successivement les postes d'analyste, de directeur adjoint à la réglementation des sociétés et de chef à la division des offres publiques et du règlement des transactions. ■

Prix d'excellence ROBERT-LEMAY



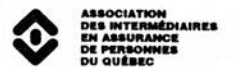
L'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec est heureuse de décerner le prix d'excellence Robert-Lemay 1995 à Mme Anne-Marie Girard-Plouffe.

Ce prix est attribué annuellement à l'intermédiaire qui a complété sa formation de niveau universitaire avec le meilleur dossier académique.

Mme Anne-Marie Girard-Plouffe est titulaire d'un Baccalauréat es Arts de l'Université McGill ainsi que d'un brevet d'enseignement de l'Université de Montréal. Elle détient également un permis d'exercice de la Commission des valeurs mobilières du Québec et est membre du Conseil d'administration de l'Institut québécois de planification financière. Associée du cabinet Option Fortune Inc., elle exerce les activités d'intermédiaire en assurance de personnes depuis 1980. En obtenant le titre d'assureur-vie agréé (A.V.A.), elle confirme son statut professionnel en assurance de personnes et en planification financière et successorale. Son expérience et sa formation font de Madame Girard-Plouffe une intermédiaire hautement compétente.

Vous pouvez contacter Madame Girard-Plouffe, B.A., A.V.A. Pl. Fin., au bureau de Fortune à l'adresse suivante :

383 ouest, rue Saint-Jacques,
Bureau C-220
Montréal (Québec) H2Y 1N9
Tél. : (514) 289-9922
Télécopieur : (514) 289-9959



13 000
PLANIFICATEURS
D'AVENIR

Relancez le débat stratégique dans votre entreprise

Formation en gestion stratégique pour cadres et dirigeants d'entreprise

- Découvrez des moyens pour créer de la richesse économique
- Améliorez votre position concurrentielle

Pourquoi payer un consultant, procédez au diagnostic de votre entreprise vous-même! Renseignez-vous.

Pour renseignements ou inscription
(514) 463-4151 1-800-842-4151

Institut de Développement Stratégique inc.

2066, Chemin de Chambly, bureau 210, Longueuil (Québec) J4J 3Y7



LA LISTE DES CLIENTS
DU GERMAIN-DES-PRÉS
NE CESSE DE S'ALLONGER

HOTEL
GERMAIN
DES-PRÉS

HÔTEL ET RESTAURANT, QUÉBEC 1 800 463-5253

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Includes categories like ABC FUNDS, ACADIE (FONDS), ADMAX REGENT GROUP, etc.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Includes categories like Equilibre(r), Pet Cap(r), Bissett, etc.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Includes categories like Rev Can(r), JH FondsLtee(r), FIDELITY US, etc.

Explication des cotes
Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique.
Voici la signification des annotations entre parenthèses: (l) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au rétro; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (f) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (chg%) variation en % depuis la dernière évaluation; (y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (x) ex-dividende.

vendredi, 10 jours précédant la date de publication.
La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises.
Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.
La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente.
La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$.
C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement.

En 1993, les étrangers ont investi 26 milliards \$US dans les compagnies américaines.
La découverte de l'Amérique n'est pas terminée!
Catégorie Croissance Amérique
G.T. GLOBAL FONDS MUTUELS
Communiquez avec votre conseiller financier ou avec G.T. Global dès aujourd'hui! 1-800-588-5689

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Includes categories like StratPlac B(r), CAMAR(r), CANADA TRUST, etc.

Table of mutual funds with columns for Fonds, VANPA, and Chg.%. Includes categories like JH Equil Can(r), LASALLE (FONDS)(n), LAURENTIENNE, etc.

Source: Fundata Canada

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
OPTIMUM(n)	10.03	+78	Rev CanAm US(r)	10.66	-38	Rev Equil	11.23	+81	Géré(r)	32.46	+72	VistaActAmer 2(yg)	12.16	+1.98
Actions(r)	13.67	+10	Revenu(r)	10.80	-58	Val Sûres	11.55	+1.67	MM(r)	61.38	+0.9	VistaDivrs 1(r)	16.47	+85
Épargne(r)	22.62	+107	Rég Pacifique	10.68	+63	TEMPLTON GROUP			Intl Int(r)	11.75	+55	VistaDvrs 2(r)	15.67	+83
Equilibré(r)	10.13	+66	Séc & Rev(r)	10.93	-14	Act Can(r)	6.51	+1.09	Rev Fixe(r)	80.95	-59	VistaGnsCap 1(r)	17.09	+82
International(y)	13.70	+1.22	ValCanLordre(r)	13.61	+1.62	Can Rép Actif(r)	5.61	+1.72	COPE RRSP FUNDS(n)			VistaGnsCap 2(r)	16.26	+81
Obligations(r)	13.70	+1.22	ValCroisAmér	9.42	+4.32	Croissance CS*	8.80	+1.15	Diversifié(r)	63.56	-94	VistaObliMon 1(y)	10.86	-92
ORBIT GROUP(n)			SPECTRUM			Croissance US*	6.37	-	Fixed Inc(r)	69.82	+0.5	VistaObliMon 2(y)	10.77	-94
North American(y)			Divers A(r)	11.76	+51	Emergents CS*	8.21	+2.11	Global Equity(y)	10.71	-2.25	VistaObli 1(r)	18.53	+73
World(y)	5.81	+1.64	Divers B(r)	11.72	+43	Emergents US*	5.94	+85	Growth(r)	82.36	-2.04	VistaObli 2(r)	17.66	+72
PHN GROUP			Divers C(r)	11.69	+43	Equil Mond CS*	5.62	+54	MMF(r)	10.59	+1.10	VistaPlace 1(r)	15.37	+91
Bal Pens Tr	13.17	+46	Divers D(r)	11.81	+51	Equil Mond US	4.07	-73	US Equity(y)	11.89	-1.67	VistaPlace 2(r)	14.61	+89
Balanced(r)	12.43	+49	Dividendes A(r)	11.67	-17	Equilibre(r)	6.97	+1.01	COLONIA VIE(n)			MARITIME ASSURANCE VIE(n)		
Bond(r)	9.22	-43	Dividendes B(r)	11.65	-17	Intl Act CS*	10.81	+5.5	Accrois(r)	12.13	+2.17	Act Bass Pac(y)	20.00	+1.43
Canadian(r)	30.09	+1.35	Dividendes C(r)	11.66	-17	Intl Act US	7.87	-7.6	Act Can(r)	13.26	+1.71	Act Can(r)	11.76	+1.67
Div Inc(r)	20.18	+1.5	Dividendes D(r)	11.68	-26	Intl Equil CS*	5.41	+1.9	Crois Strat(r)	10.54	+1.38	Act Mond(y)	10.37	+1.55
Intl Equity	10.89	+5.5	Obl Gouv A(r)	11.65	-1.27	Intl Equil US	3.91	-1.26	Hypothèques(r)	12.79	+4.8	Crois Rev Amér(y)	122.35	+7.06
N.A. Equity	2.06	+2.06	Obl Gouv B(r)	11.61	-1.19	Mond Obl CS*	10.12	-10	Obligations(r)	14.09	+1.04	Equilibre(r)	19.91	+2.3
Pooled	47.30	+1.37	Obl Gouv C(r)	11.59	-1.19	Mond Obl US	7.32	-1.35	MM(r)	29.82	+0.7	Obligations(r)	17.81	-11
RRSP(r)	15.95	+1.53	Obl Gouv D(r)	11.65	-1.27	Mond PtSoc CS*	9.34	+86	COMMON SENSE FUNDS(n)			Rev Div(r)	11.25	-0.7
ST Bond Mtg(r)	9.91	-20	Obl Intl A(r)	11.24	+6.3	Mond PtSoc US	6.76	-44	AssetBuild I(r)	11.54	+1.7	S&P 500(r)	13.55	+1.49
US Equity	46.32	+2.59	Obl Intl B(r)	11.33	+5.3	Oblig Can(r)	5.27	-	AssetBuild II(r)	11.55	+1.7	METROPOLITAINE PDG(n)		
US Pool PEN	216.79	-	Obl Intl C(r)	11.31	+6.2	TRADEX			AssetBuild III(r)	11.44	+2.6	Act Amér(yg)	14.55	+3.41
Vintage Fdr	24.56	+1.57	Obl Intl D(r)	11.39	+6.2	Actions(r)	10.23	+1.59	AssetBuild IV(r)	11.36	+3.5	Act Amér(y)	14.02	+86
PRET ET REVENU(n)			Oblig A(r)	9.94	-80	Marchés Naissy)	11.04	+91	AssetBuild V(r)	11.33	+4.4	MM(r)	15.97	+1.74
Américain(y)	9.48	+1.95	Oblig B(r)	9.93	-80	Obligations(r)	9.77	+1.14	CONFEDERATION VIE(n)			Croissance(r)	16.99	+3.4
Canadien(r)	13.66	+1.46	Oblig C(r)	9.94	-80	TRIMARK (FONDS MUTUELS)			Actions(r)	19.35	+1.57	Equilibre(r)	16.99	+3.4
Dividende(r)	11.13	+1.16	Oblig D(r)	9.97	-80	Actions REER(r)	8.17	+1.11	Port Br(r)	20.53	+1.59	Obligations(r)	19.86	+5.4
Fonds H(r)	5.25	+0.9	Part Can A(r)	12.07	+1.51	Amériques CS*	6.00	+2.56	Port Cr(r)	14.62	+1.1	NATIONALE-VIE(n)		
International(y)	11.08	+1.38	Part Can B(r)	12.05	+1.52	Amériques US*	4.34	+1.40	Revenu fixe(r)	14.22	+1.11	Actions(r)	328.12	+1.41
Mond Oblig(y)	9.99	+1.4	Part Can C(r)	12.00	+1.52	Can Croiss Sél(r)	7.59	+9.3	CO-OPERATORS LIFE(n)			Actions Glo(yg)	12.54	+5.2
Obligations(r)	11.31	+9.7	Part Can D(r)	12.07	+1.60	Croiss Sél CS*	11.26	+2.27	Cdn Equity(r)	143.24	+2.16	Equilibre(r)	15.29	+1.15
Retraite(r)	34.15	+1.26	Part Intl A(r)	12.96	+1.17	Equilibre Sél US*	7.67	+5.2	Fixed Income(r)	144.93	+2.2	MM(r)	12.67	+1.2
PRINCOR FUNDS(n)			Part Intl B(r)	12.91	+1.18	Indo-Pacif CS*	5.66	+2.72	US Equity(y)	149.45	+4.25	Revenu Fixe(r)	191.95	+1.17
World Inc(y)	7.18	+5.6	Part Intl C	12.89	+1.18	Indo-Pacif US*	4.09	-1.24	CROWN VIE - EMPEROR(n)			Actions(r)	11.13	+1.61
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)			Part Intl D	12.95	+1.09	Obl Avantage(r)	5.71	-1.7	Actions(r)	11.25	+1.05	Combiné(r)	11.34	+1.24
Actions Can(r)	14.95	+1.25	STANDARD LIFE			Obl canadiennes(r)	5.55	-54	Obligations(r)	11.34	+1.24	Val CT(r)	10.98	+0.9
Actions Intl(y)	14.66	+4.0	Cdn Dividend(r)	11.68	+1.3	Revenu gouv(r)	5.08	-20	CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)			Actions(r)	11.67	+1.60
Court Terme(r)	9.81	+1.3	Growth Equity(r)	10.63	+1.31	Trimark CS(I)	21.50	+2.33	Combiné(r)	11.64	+1.04	Dividend(r)	11.98	+1.23
Crois et Revenu(r)	10.46	+7.5	Intl Bond(r)	11.10	-5.5	Trimark US(I)	15.55	+1.04	Protect rev(r)	10.00	-	Val CT(r)	10.62	+0.8
Equilibre(r)	11.76	+6.6	Intl Equity(y)	10.88	+1.34	Trimark can(r)	17.10	+1.00	EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)			Act Elite(r)	100.14	+1.50
Obligations(r)	11.05	+6.3	Ressources(r)	10.89	+1.30	Trimark cro rev(r)	7.36	+9.6	Act Premiers(r)	85.38	+1.90	Act Premier(r)	21.55	+3.07
PROSPERITE(n)			U.S. Equity(y)	11.78	+2.93	TRUST GENERAL			Equ Growth(r)	24.25	+2.07	Can Crois(r)	12.02	+1.61
Prosperité	11.16	+2.97	STONE & CIE LIMITEE			Act Améri(y)	26.38	-88	Equilibre(r)	17.97	+5.5	Can-Am(r)	10.60	+1.67
PRUDENTIELLE (GROUPE)			Principal Cda(r)	5.13	+1.06	Act Can(r)	29.32	-1.21	MM(r)	10.14	+2.0	Can-Asian(r)	10.40	+2.68
Actions Amér(i)	6.45	+2.06	STRATEGIE GLOBALE			Croissance(r)	16.36	-91	Revenu(r)	10.97	+1.39	Can-Euro(r)	10.83	-0.6
Actions Glo(i)	6.19	+1.48	Act Amér CS	12.69	+2.50	Equilibre(r)	12.14	-0.8	TRUST NATIONAL			Cdn 35 Index(r)	13.51	+1.50
Capital(r)	11.32	+1.62	Act Amér US	9.18	+1.21	Hypothèques(r)	11.17	+2.7	Actions Améri(y)	12.54	+1.94	Cdn Growth(r)	6.80	+1.90
Dividendes(r)	6.63	+1.53	Actions Mond	19.96	+1.11	Internat(y)	16.98	-57	Intl Act Améri(y)	10.51	+9.7	Dividend(r)	11.08	+2.6
Mixte(r)	6.99	+5.8	Amér Mond CS	14.96	-7.3	MM(r)	10.14	+2.0	Intl Act US	13.87	+2.77	NN Elite(r)	10.35	-
Mét Préc(r)	10.79	+5.37	Amér Crois US	10.82	-1.99	Obligations(r)	10.97	+1.39	Intl Act US	10.31	+1.65	ROYALE VIE DU CANADA(n)		
Res Nat(r)	11.28	+3.39	Amér Latine	5.98	+1.87	Obligations(r)	12.54	+1.94	Intl Act US	11.13	+9.8	Actions(r)	12.42	+1.39
Revenu(r)	5.54	-7.2	Asiatique	7.71	+3.21	Actions Intl(y)	10.51	+9.7	Intl Act US	11.13	+9.8	Actions Amér(g)	10.70	+1.71
REA INC (FONDS D'INV)(n)			Can Crois(r)	19.80	+1.33	Actions Spec(r)	13.87	+2.77	Intl Act US	11.13	+9.8	Actions Intl(g)	10.40	+1.17
IDEM(r)	10.73	-1.85	Can Petit Cap(r)	11.50	+6.1	Actions can(r)	10.31	+1.65	Intl Act US	11.13	+9.8	Can Crois(r)	12.02	+1.61
GESTION RENDEMENT TOTAL			Divr Act Mond(r)	10.01	+2.04	Dividendes(r)	11.13	+9.8	Intl Act US	11.13	+9.8	Equilibre(r)	12.95	+3.1
Rend Total(y)	4.51	+4.4	Divr Amér Lat(r)	4.82	+6.3	Equilibre(r)	13.73	+7.6	Intl Act US	11.13	+9.8	Revenu(r)	11.13	-7.1
RESEARCH CAP CORP(n)			Divr Amériques(r)	10.83	-7.3	Hypothèques(r)	10.24	+0.8	Intl Act US	11.13	+9.8	STANDARD LIFE(n)		
Euro(yg)	10.57	-6.7	Divr Asiatique(r)	6.08	+2.70	Marchés Emerg(y)	7.70	+3.93	Intl Act US	11.13	+9.8	IA Balanced(r)	23.53	+6.5
ROYAL MUTUAL			Divr Crois(r)	11.10	+5.4	Intl RER(r)	10.70	-30	Intl Act US	11.13	+9.8	IA Bond(r)	25.09	-48
Act Int	15.00	+1.12	Divr Européen(r)	17.95	-0.6	Oblig can(r)	11.84	-6.6	Intl Act US	11.13	+9.8	IA Equity(r)	21.22	+1.52
Act Japon	15.54	+0.9	Divr Japon+(r)	5.13	+9.8	20/20 FUNDS INC CS			Intl Act US	11.13	+9.8	TRANSAMERICA TRANSECURITE(n)		
Crois Asia	13.07	+3.30	Divr Obl Etrang(r)	14.12	+2.8	Amér Latine	4.48	+2.75	Intl Act US	11.13	+9.8	Actions amer(r)	5.03	+2.65
Crois Can(r)	15.37	+2.49	Divr Or+(r)	10.15	+6.17	AmerRepAct	15.66	+1.88	Intl Act US	11.13	+9.8	Equil Intl(r)	5.65	+1.80
Crois Euro	12.61	-5.1	Divr Titr CT(r)	9.90	+9.2	Asie Pacifique	12.75	+2.74	Intl Act US	11.13	+9.8	Equilibre(r)	5.59	+7.2
Energétique(r)	7.85	+1.18	Euroépén+	12.08	+9.2	Can Crois(r)	17.05	+1.43	Intl Act US	11.13	+9.8	MM Can(r)	5.31	+1.9
Equilibre(r)	10.21	+1.06	Japon	13.43	-2.2	CanRepAct	4.52	+6.7	Intl Act US	11.13	+9.8	Westbry Can(r)	5.47	-3.6
Latino Amér	10.01	+0.9	Mond Equil	10.98	-9.2	Crois Active	14.45	+2.85	Intl Act US	11.13	+9.8	Accrois Var(r)	13.51	+84
Mét Préc(r)	27.69	+5.68	Mond Soc Emerg	15.56	+1.97	Dividendes(r)	14.14	+1.14	Intl Act US	11.13	+9.8	Accrois Var(r)	14.56	+2.51
Pet Cap Can(r)	14.34	+3.74	Multirevenu(r)	18.68	+3.8	Emerg Mkts	4.27	+1.15	Intl Act US	11.13	+9.8	Obligations(r)	14.82	+88
Sci Bio et Tech	10.58	+2.27	Obl Etrang CS	14.84	+5.4	Euro Répart	5.70	+1.97	Intl Act US	11.13	+9.8	CAPITAL DE RISQUE		
Zweig It	10.42	+1.27	Obl Etrang US	10.74	-6.5	Indien	2.43	-4.1	Intl Act US	11.13	+9.8	Enterprise(r)	9.20	-
ZweigCr CS	16.66	+2.91	Obl Intl Div(r)	11.18	-1.8	Intl RER(r)	5.25	+9.6	Intl Act US	11.13	+9.8	RELANCE CANADIEN (LSVCC)(n)		
ZweigCr US	12.66	+1.63	Obl Mondial	10.69	+0.9	Intl RER(r)	13.39	+1.52	Intl Act US	11.13	+9.8	Reliance Can(r)	13.48	-
ROYAL TRUST ROYAL			Obligataire(r)	6.16	-3.2	Mondial	10.27	-	Intl Act US	11.13	+9.8	TALVEST (LSVCC)(n)		
Act Can(r)	16.17	+1.95	Titres Immobil	7.98	+1.40	Amér Crois CS*	24.31	+3.27	Intl Act US	11.13	+9.8	DMC(r)	10.51	-
ActAmér CS	12.86	+2.95	TALVEST (FONDS)			Amér Crois US	17.59	+1.97	Intl Act US	11.13	+9.8	AUTRES FONDS		
ActAmér US	9.31	+1.68	Amér Crois CS*	24.31	+3.27	Amér Divrs CS	6.65	+2.47	Intl Act US	11.13	+9.8	ALTAIR (CLOSED END)(n)		
Av Crois(r)	14.64	+1.31	Amér Divrs CS	6.65	+2.47	Amér Divrs US	4.81	+1.26	Intl Act US	11.13	+9.8	Plus-Value(r)	12.94	+4.52
Av Equil(r)	13.84	+7.9	Amér Divrs US	4.81	+1.26	Croissance(r)	11.77	+1.47	Intl Act US	11.13	+9.8	BELL REER COLLECTIF(n)		
Av Revenu(r)	12.41	+4.1	Croissance(r)	11.77	+1.47	Divsifié(r)	6.99	+1.01	Intl Act US	11.13	+9.8			

La baisse des taux propulse la bourse à des sommets

La semaine a été fertile en nouvelles et rumeurs

Autant au Canada qu'aux États-Unis, les taux d'intérêt ont favorisé la bourse la semaine dernière, les indices atteignant de nouveaux sommets.

L'indice TSE 300 a ainsi gagné 80 points, à 4901, une appréciation de 1,7 %. La bourse canadienne a fracassé de nouveaux records au cours des trois dernières séances de la semaine.

Depuis le creux du référendum de l'automne dernier, le TSE 300 a gagné 621 points ou 14,5 %. C'est un bon rendement en moins de trois mois ! Il s'agit d'une preuve additionnelle qu'il peut être payant d'acheter lorsque la peur est omniprésente sur les marchés financiers.

La bourse américaine ne s'est pas laissé damer le pion. L'indice Dow Jones a lui aus-

si fracassé de nouveaux sommets, terminant la semaine en progression de 87 points, à 5271, un gain de 1,7 %. Au cours des deux dernières semaines, le Dow Jones a bondi de 200 points, soit près de 4 %.

La semaine a toutefois été volatile pour la bourse à New York. Lorsque les investisseurs se concentraient sur les événements politiques à Washington, ils vendaient. Par contre, lorsqu'ils regardaient le contexte économique de faible croissance, des taux d'inflation et d'intérêt en baisse, ils revenaient en force.

Le lundi 22 janvier, le Dow Jones a gagné 35 points, avant d'en perdre 27 le lendemain. Le mercredi, il s'est repris de 50 points avant de céder 26 points le jeudi. Il a terminé la semaine en force avec

un gain de 55 points.

La performance cahoteuse s'explique par les inquiétudes des investisseurs face aux discussions interminables entourant le budget américain. On craint, par exemple, que les politiciens, en cette année d'élections, fassent des compromis pour sauver la face et gagner des votes. Le marché obligataire, notamment, a déjà pris pour acquis un programme rigoureux afin d'éliminer le déficit. Une déception de ce côté forcerait les investisseurs à modifier leurs attentes quant aux perspectives des taux d'intérêt.

Ce serait au moins très mauvais pour les taux d'intérêt à long terme et pour le marché boursier.

Au Canada, la baisse des taux d'intérêt et la faiblesse du dollar ont beaucoup aidé la bourse. Le premier facteur aide les titres comme ceux des services financiers, en plus de stimuler l'économie canadienne. La baisse du dollar favorise les exportateurs canadiens.

On a donc vu, entre autres, un regain de popularité des titres du secteur forestier, en hausse de 3,3 % la semaine dernière. En outre les titres aurifères ont continué de bien faire, au moment où le prix de l'or fracassait les 400 \$ US l'once, un sommet inégalé depuis le milieu de 1993. Le secteur aurifère s'est apprécié de 4 % en une semaine et de 14,1 % depuis un mois.

Le prix de l'or a gagné 18,55 \$ l'once depuis le début de l'année.

Mattel et Molson

La semaine a été fertile en nouvelles et rumeurs. Aux États-Unis, le fabricant de jouets **Mattel** (New York, **MAT**, 30,63 \$ US) tente de convaincre son concurrent **Hasbro** (Amex, **HAS**, 42,88 \$ US) de réunir les deux sociétés. **Mattel** a offert 1,67 action de la nouvelle société fusionnée pour chaque action de **Hasbro** : une offre de 5,2 milliards de dollars US.

Le conseil d'administration de **Hasbro** a repoussé les avances de **Mattel**, prétextant que jamais les fonctionnaires qui appliquent les lois antimonopoles ne permettraient cette fusion. **Mattel** contrôle 15 % du marché américain du jouet et **Hasbro**, 13 %. Le titre de **Hasbro** a gagné 13 \$ US la semaine dernière.

Au Canada, Les Compagnies **Molson** (Mtl, **MOLA**, 23,88 \$) ont finalement vendu leur filiale **Diversey** au

Transactions boursières de la semaine se terminant le 26 janvier 1996

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	608	-	1 407	-	3 212	-
Titres en hausse	324	53	664	47	1 613	50
Titres en baisse	187	31	457	32	1 160	36
Titres inchangés	97	16	286	21	439	14
Hauts 52 semaines	107	-	197	-	387	-
Bas 52 semaines	22	-	51	-	65	-

Tableau: LES AFFAIRES



Christian Roux,
BAA, GPA
vice-président

- Gestion de portefeuille
- Analyse de risque
- No 1 en recherche
- Compte à frais fixe ou commission

Mtl (514) 871-7026
1-800-267-7009

clettes. Le titre a bondi de 7 \$ US;

• **Corel** (Tor., **COS**, 13,63 \$) serait sur le point d'acheter **WordPerfect** de **Novell** (Nasdaq, **NOVL**, 12,33 \$ US);

• **Sun Microsystems** (Nasdaq, **SUNW**, 42,25 \$ US) est en train de négocier pour acheter **Apple Computer** (Nasdaq, **AAPL**, 30,63 \$ US). Le hic : le prix qu'elle offre est 25 % inférieur au cours en bourse ! ■



Bernard Mooney

Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	96-01-26	en 1 semaine	Cours /bén.		
Bourse de Montréal					
XXM	2425,05	43,06	14,0	2425,05	1948,39
Banques	2972,21	-21,17	9,61	3006,09	2277,85
Mines et métaux	3178,26	120,22	20,91	3298,48	2479,94
Pétrole et gaz	1750,13	-4,52	25,47	1827,80	1479,43
Prod. forestiers	2566,35	-29,20	5,88	3334,95	2483,84
Prod. industriels	2398,19	97,38	13,41	2398,19	1836,67
Serv. publics	2055,62	4,93	13,58	2064,26	1838,59
Bourse de Toronto					
TSE 300	4901,18	80,12	14,55	4901,18	3983,34
TSE 200	288,95	4,57	19,30	289,57	239,00
TSE 100	298,92	4,92	13,80	299,19	241,58
TORONTO 35	259,39	4,35	13,48	259,70	209,79
Mines et métaux	5041,11	188,12	15,48	5278,76	3789,91
Or et métaux précieux	12038,89	465,86	64,61	11818,31	8410,94
Pétrole et gaz	4746,85	-26,70	32,41	4928,22	3857,50
Pâtes et papiers	4447,26	143,03	6,70	5410,21	4186,34
Produits de consommation	8555,16	265,01	6,88	8555,16	6274,05
Prod. industriels	3283,89	82,40	13,13	3283,89	2619,71
Immeubles et construction	1727,47	33,48	n.d.	2008,11	1647,50
Transport + Envir.	5138,82	131,38	20,88	5317,02	4273,77
Pipelines	4058,24	26,36	12,41	4077,63	3636,77
Services publics	3622,77	3,51	17,30	3649,78	3180,14
Comm. & médias	8722,73	140,45	51,64	8604,96	7465,54
Commerce	3688,08	-41,33	14,59	4242,88	3448,34
Serv. financiers	3823,56	-11,24	10,10	3850,40	2995,52
Conglomérats	5589,03	116,67	24,19	5619,90	4402,69
Biotechnologie	1275,00	110,74	n.d.	1275,00	492,54
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind.	5271,75	87,07	16,50	5271,75	3794,40
DJ, transport	1908,95	11,07	14,00	2105,19	1426,39
DJ, serv. publics	229,18	-0,28	12,20	229,46	179,67
DJ, 65 actions	1705,21	18,70	n.d.	1742,01	1261,54
NYSE, composé	332,84	4,98	n.d.	332,84	249,86
Amex	545,24	14,62	n.d.	553,96	429,27
S & P 500	621,62	9,79	17,67	622,88	457,20
NASDAQ	1040,96	22,51	n.d.	1084,02	740,44
Bourses (international)					
Francofort (Dax)	2432,93	34,17	n.d.	2398,76	1910,96
Hong Kong (H.S.)	11111,87	347,78	nd.	11111,87	6967,93
Londres (F.T.100)	3734,70	-13,70	n.d.	3748,40	2954,20
Mexique (IPC)	3079,08	20,66	n.d.	3058,42	1447,52
Paris (CAC)	1966,73	2,45	n.d.	2017,27	1721,80
Tokyo (Nikkei 225)	20663,84	298,08	n.d.	20663,84	1485,41
Indice E.A.F.E.	622,70	99,73	n.d.	629,40	506,10
Dollar canadien					
	Ferm.	Ferm.	Ferm.	1995-1996	
	96-01-26	96-01-19	96-01-12	Haut	Bas
New York en \$ US	72,40	74,27	73,39	78,37	70,29

Tableau: LES AFFAIRES

Des questions sur les fonds communs de placement?

Allez à la bonne enseigne... Nesbitt Burns, le meilleur service de recherche sur les placements au Canada*.

Reconnue depuis longtemps pour l'excellence de son service de recherche, Nesbitt Burns représente aussi l'autorité en matière de recherche exhaustive sur les fonds communs de placement.

Que vous achetiez des parts de fonds communs pour la première fois ou que

vous désiriez savoir si les parts que vous détenez déjà vous conviennent, Nesbitt Burns vous offre information et conseil. Téléphonnez dès aujourd'hui et demandez votre exemplaire gratuit de notre plus récente publication sur les FCP et notre liste de fonds communs recommandés.



1-800-528-5526



SAVOIR c'est POUVOIR

Membre FCPE

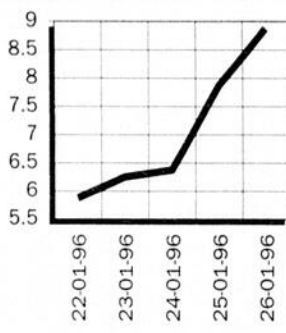
*Source: Brendan Wood International

REER et FCP - une excellente combinaison!

INVESTIR

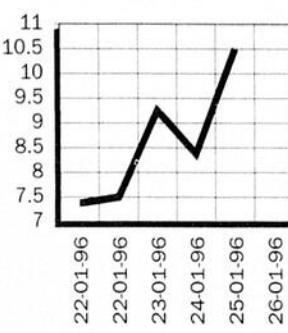
Gagnants & perdants

Int. Datacasting 1,10 \$, gain 0,45 \$



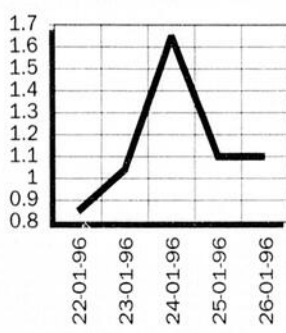
La direction d'International Datacasting (Mtl, IDA) n'a pu expliquer la hausse de son titre autrement que par les discussions déjà entreprises par son principal actionnaire, la firme japonaise ASCII Corp., pour la vente d'un intérêt de la société présentement en restructuration.

Transat A.T. 8,88 \$, gain 3,38 \$



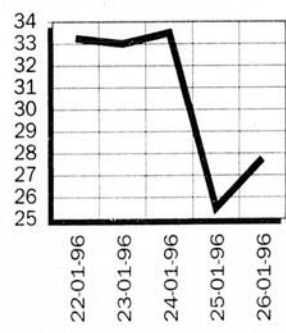
Transat A.T. (Mtl, TRZ) a présenté d'excellents résultats financiers pour son exercice financier terminé le 31 octobre dernier. Sur des revenus en hausse de 5,7 %, à 551,8 MS, Transat a haussé son bénéfice net de 201,8 %, à 16,9 MS. Favorisé par un rachat d'actions, le bénéfice net par action est passé de 0,39 \$ à 1,24 \$ (+ 217,9 %).

Ressources KWG 10,50 \$, gain 3,38 \$



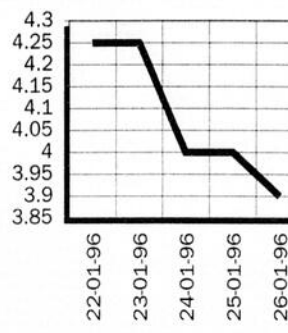
Les Ressources KWG (Mtl, KWG) ont dévoilé des résultats additionnels provenant de sa concession minière Gaspar, au centre de Cuba. Outre la hausse du prix de l'or sur les marchés, l'action de KWG et de sa société apparentée Ressources Sainte-Geneviève (Mtl, SGV, 1,50 \$), ont bénéficié d'un rajustement à la hausse des ré-

sultats effectués à Gaspar. Loewen Group



27,75 \$ perte 5,88 \$ Plutôt que d'aller en appel, Loewen Group (Tor., LWN) a convenu d'un règlement hors cour avec les membres de la famille O'Keefe, du Mississippi. Un jugement en faveur de cette entreprise de salons funéraires, pour un bris de contrat, exigeait le paiement de quelque 500 MS US par

Loewen. Restaurants Sportscene



3,90 \$ perte 0,50 \$ Les Restaurants Sportscene (Mtl, SPS.A) ont dévoilé leurs résultats financiers pour l'exercice terminé le 27 août dernier. Sur des revenus en baisse de 9 %, Sportscene a quand même transformé une perte de 1,1 MS en 1994 en un bénéfice net de 455 595 \$. Sportscene prévoit ouvrir quatre nouveaux res-

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 26 janvier 1996

Main market table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. Bén. Cours \$ \$ /bén.

LES GAGNANTS and LES PERDANTS table with columns: Compagnie, Vol. Div. Bén. Cours \$ \$ /bén., Var. en \$, Var. en %

LES PLUS ACTIFS table with columns: Compagnie, Vol. Div. Bén. Cours \$ \$ /bén., Var. en \$, Var. en %

Explication des cotes boursières

- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12
1 Haut 52s
2 Bas 52s
3 Sym.
4 Nom du titre
5 Haut \$
6 Bas \$
7 Clôt. \$
8 Var. \$
9 Vol. Div. Bén. Cours \$ \$ /bén.
10 Div. \$
11 Div. \$
12 Taux

flottant, annualisé r Dividende en arriéré
y Dividende payé en actions
p Payé lors des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux
u Payé en \$ US v Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement
Bén. \$ Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.
Cours/bén. Ratio cours/bénéfice, ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.
Caractères gras Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine
Autres notes: * Le titre est en \$ US
x Le titre s'échange ex-dividende
n Le titre a été inscrit à la bourse depuis moins d'un an
s Le titre a été fractionné ou consolidé depuis un an
a Le titre de la compagnie a été distribué comme "spinoff"
f Le titre a des droits de vote inhabituels
f Sujet à des règles spéciales de divulgation de la Bourse de Toronto

INVESTIR

Bourse de Montréal

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 9.00 440 FPI, 0.45 0.06 FairlyEn, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 11.25 6.88 GTCA, 11.25 6.88 GTCB, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 2.50 0.45 IBEY A, 2.50 0.45 IBEY B, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 10.50 3.30 KWG Res, 5.38 4.40 KaulerA, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 7.50 3.75 M Corp, 13.90 5.92 MDSI MobMMD, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 1.00 0.21 Fieldex, 23.38 17.38 Finning, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 12.75 9.25 Mitchell B, 9.50 5.63 Mital, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 12.00 12.00 Ocelota, 11.63 8.63 OcelotB, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 24.00 18.00 ShawwaAOSH, 19.25 11.50 Pacific PFT, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 1.00 0.21 Fieldex, 23.38 17.38 Finning, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 1.90 0.91 RPM Tech, 4.00 3.78 RadiomIARDA, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 9.50 0.13 SEMAFO, 32.00 20.63 SNC LAV ASNC, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 0.25 0.20 Sinos wt, 0.67 0.22 Socvra SVX, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 1.80 0.55 Techme, 2.88 2.10 Hecla, etc.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$, Bén. \$, Cours \$/ben. Includes entries like 16.63 14.00 UAP, 25.00 25.00 Ultratrac, etc.

Advertisement for 'LES AFFAIRES' featuring a hand holding a pen and the text 'COMMENT VENDRE SA MAISON' and 'VOTRE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS'. Includes contact info: 24 février 1996 (514) 392-9000.

Nous lisons entre les lignes.

Advertisement for TRIMARK FONDS MUTUELS. Text: 'Chez Trimark, nous voyons plus loin que les chiffres. Avant de déterminer le potentiel d'une entreprise, nous rencontrons en personne ses dirigeants, ses employés et même ses fournisseurs afin de découvrir sa vraie valeur.' Includes phone number 1 800 631-7003.

The value of your parts and the return of your placements may fluctuate. Des renseignements importants concernant tout fonds mutuel sont inclus dans le prospectus simplifié qui devrait être lu soigneusement avant d'investir. Vous pouvez en obtenir un exemplaire de votre conseiller financier ou de Gestion de placements Trimark Inc. TM Marque déposée de Gestion de placements Trimark Inc.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 26 janvier 1996

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table titled 'LES GAGNANTS' showing top performing stocks with columns for Compagnie, Vol., Haut, Bas, Ferm., and Var. en %.

Table titled 'LES PERDANTS' showing bottom performing stocks with columns for Compagnie, Vol., Haut, Bas, Ferm., and Var. en %.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' showing most active stocks with columns for Compagnie, Vol., Haut, Bas, Ferm., and Var. en %.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut, Bas, Titre, Sym., and various price and volume metrics.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data with columns for various stock indices and individual stock prices, organized into sections like S/T, Q/R, U/V, W/X, and Y/Z.

Advertisement for 'COMMERCE' magazine. Includes the headline 'à lire ce mois-ci' and sub-headlines: 'La fin d'un rêve', 'Arrêtez de couper. L'avenir, c'est la croissance!', and 'Bâtisseur: raz de marée noir'. It features a photograph of a family and text about economic challenges.

Saturn prévoit une deuxième usine de DOC en 1996

Fonds de placement Valeur net de l'actif

BGR Precious Metals	20,13 \$	par action A	25-01-96
Central Fund	7,09 \$	par action A	25-01-96
Fonds COTE 100 Amérique	16,31 \$	par part	26-01-96
Fonds COTE 100 Amérique REER	18,31 \$	par part	26-01-96
Fonds COTE 100 EXP	13,11 \$	par part	26-01-96
Fonds COTE 100 REA-Action	12,35 \$	par part	26-01-96
Fonds Vision Europe	13,67 \$	par part	26-01-96
Q-Vest Mutual Fund III Corp.	7,67 \$	par part	16-01-96
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	1,82 \$	par part	17-01-96
United Corp.	50,53 \$	par part	25-01-96

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an ³

	Rendement %		Cotes mensuelles	
	31 déc. 95	31 déc. 95	30 nov. 95	31 déc. 94
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)	14,45	11,26	11,32	10,35
•Équilibré				

Rendement % Cotes hebdomadaires

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	31 déc. 95	19 Janv. 96	12 Janv. 96	20 Janv. 95
Ass. des pompiers de Mtl.	14,53	11,30	11,26	10,30
•Fonds A.P.M. équilibré				
Barreau du Québec	16,45	11,27	11,18	9,90
•Équilibré				
•Obligations	19,33	10,70	10,61	9,31
Féd. des policiers du Québec	15,12	11,20	11,06	9,94
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré				
Ingénieurs du Québec - Férrique	6,8	34,29	34,25	34,31
•Revenu à court terme	18,7	37,67	37,28	33,17
•Obligations	13,2	36,41	35,88	32,99
•Actions	15,2	40,58	40,12	36,73
•Équilibré	1,8	9,34	9,34	9,51
•International	-	9,89	9,72	-
•Américain				
Maitres-électriciens	15,62	12,17	12,08	10,77
•Fonds CORMEL Équilibré				
Médecins Omnipraticiens du Québec	17,35	52,85	52,25	43,83
•Fonds Omnibus (REER)	19,44	16,18	15,88	14,54
•Fonds de placement	6,83	10,01	10,01	10,01
•Marché monétaire	15,54	10,64	10,62	9,94
•Obligations	12,14	11,45	11,25	9,89
•Actions canadiennes	1,54	8,74	7,74	8,89
•Actions internationales				
Professionnels du Québec	14,3	11,76	11,69	11,15
Fonds de retraite:				
•Équilibré (1)	15,9	14,95	14,77	13,23
•Actions canadiennes	15,5	11,05	10,98	10,61
•Obligations (1)	8,0	9,81	9,80	9,82
•Court terme (1)	10,6	14,66	14,60	13,67
•International-actions (2)	13,7	10,46	10,38	9,97
•Croissance et revenus				
Union des Artistes (REER)	16,28	37,21	36,89	31,10
Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré				
•Obligations		10,15	10,00	

(1): Fractionnement au 30/09/94 : Équilibré 16/1, Obligations 17,3/1 et court terme 17,7/1.

(2): Fonds non admissible au REER.

(3): Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 26 janvier 1996, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	2,648 7	Italie	Lire	1 160,230 0
Afrique française	Franc CFA	371,310 0	Jamaïque	Dollar	26,313 7
Allemagne	Mark	1,080 1	Japon	Yen	77,230 0
Antilles anglaises	Dollar	1,956 8	Liban	Livre	1 154,520 0
Argentine	Peso	0,724 7	Maroc	Dirham	6,298 2
Australie	Dollar	0,978 9	Mexique	Nuevo peso	5,360 0
Autriche	Schilling	7,600 0	Nicaragua	Gold Cordoba	5,800 0
Bahamas	Dollar	0,724 7	Norvège	Couronne	4,729 8
Barbade	Dollar	1,457 7	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,084 8
Belgique	Franc	22,190 0	Pakistan	Roupie	24,890 0
Bermudes	Dollar	0,724 7	Pays-Bas	Florin	1,209,7
Brésil	Real	0,709 0	Pérou	Newsol	1,697 7
Chili	Peso	319,050 0	Philippines	Peso	18,990 0
Chine	Renminbi	6,026 2	Porto-Rico	Dollar	0,724 7
Colombie	Peso	723,410 0	Portugal	Escudo	112,420 0
Cuba	Peso	0,724 7	Rép. dominicaine	Peso	9,930 0
Danemark	Couronne	4,175 4	Rép. tchèque	Koruna	19,303 5
Egypte	Livre	2,459 4	Roumanie	Leu	1 880,707 3
Espagne	Peseta	91,950 0	Royaume-Uni	Sterling	0,482 0
États-Unis	Dollar	0,724 7	Singapour	Dollar	1,028 8
Finlande	Mark	3,308 6	Slovaquie	Koruna	21,630 0
France	Franc	3,713 1	Sri Lanka	Roupie	39,010 0
Grèce	Drachme	178,780 0	Suède	Couronne	5,065 3
Haiti	Gourde	11,233 5	Suisse	Franc	0,880 1
Hong Kong	Dollar	5,600 9	Tunisie	Dinar	0,698 3
Inde	Roupie	26,030 7	Turquie	Lire	44 704,670 0
Iran	Rial	2 174,230 0	Russie	Rouble	3 274,531 7
Israël	Shekel	2,263 4	Venezuela	Bolivar	154,040 0

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Pierre Desmarteau

Non seulement Saturn Solutions (Mtl, SDQ, 8,13 \$) s'apprête-t-elle à recueillir quelque 15 M\$ en capital pour financer la construction de son usine de disques optiques compacts (DOC) en Irlande, mais voilà qu'elle a prévu en construire une deuxième, en Amérique du Nord celle-là.

Selon le président, George Hurlburt, cinq sites sont à l'étude : Montréal, l'Ontario et, aux États-Unis, la Caroline du Nord, la Californie et le Vermont.

« Pour une portion de ce projet, nous prévoyons toutefois recourir à l'émission de titres d'emprunt. Le montant n'est pas encore fixé, car il sera fonction des subventions et crédits d'impôts disponibles. »

Prévu pour 1996, le projet devrait nécessiter des investissements d'environ 13 à 14 M\$, soit l'équivalent de l'usine en Irlande.

Cette année, Saturn prévoit recueillir pas moins de 22 M\$ pour financer son expansion : quelque 15 M\$ grâce à son émission d'actions, pour laquelle un prospectus provisoire a été déposé, et quelque 7 M\$ en emprunts à long terme.

Investissements totaux de 28 à 30 M\$

Selon M. Hurlburt, les deux projets commandent des investissements totaux de 28 à 30 M\$. Selon les prévisions du président, une fois réglé le financement de ces projets, Saturn devrait afficher un ratio d'endettement de 0,28.

Le président prévoit mettre à la disposition des maisons

de disques, entre autres, toute capacité de production excédentaire. Dans cet esprit, il s'attend à déboursier environ 250 000 \$ par usine pour convertir les équipements de production au nouveau standard de disques vidéo numériques de type DVD (Digital Video Disk).

Ces disques, d'un diamètre de cinq pouces (le même qu'un DOC), contiendront

l'équivalent de 4,7 Go (milliards d'octets), comparativement à 650 Mo (millions d'octets) pour les DOC conventionnels.

Le DVD s'annonce très prometteur car il peut contenir l'équivalent de 133 minutes de film en plus de ses 32 pistes sonores pour fins de traduction. C'est l'équivalent de 94 % de la production cinématographique.

Dans l'industrie, on s'attend à ce que le DVD soit en mesure de lire le contenu des DOC conventionnels.

Au début de l'année, plusieurs manufacturiers (Thomson, Toshiba, Philips) ont annoncé la sortie de lecteurs DVD pour le mois de septembre 1996. Plusieurs autres (Sony, Toshiba, Hitachi, Mitsubishi, etc.) doivent en faire autant d'ici peu. ■

FICHE DOCUMENTAIRE

LES AFFAIRES

Les valeurs mobilières

N.D.L.R. - Cette rubrique a pour but de démythifier le monde des valeurs mobilières : les institutions qui le composent, le fonctionnement du marché, les concepts utilisés, les termes employés, etc.

Y a-t-il un grand choix d'actions ordinaires ?

Des milliers d'actions ordinaires différentes se négocient sur les bourses du Canada et un nombre moindre mais assez important sur le marché hors cote. Elle constituent une vaste gamme allant des valeurs de premier ordre jusqu'aux valeurs très spéculatives. Il n'existe pas de démarcation nette entre les valeurs de premier ordre et les valeurs spéculatives, seulement des degrés dans chaque type de valeurs.

Les principaux avantages des valeurs de premier ordre sont la régularité des versements de dividendes et la stabilité relative ou la hausse modeste du cours de ces actions. Les valeurs spéculatives offrent des possibilités de gains éventuels importants grâce à l'augmentation de leurs cours, mais il faut tenir compte du risque d'une perte importante si la société émettrice ne prospère pas ou fait faillite.

Étant donné que les affaires ne sont jamais statiques, une valeur qui est spéculative actuellement peut très bien être une valeur de premier ordre dans quelque temps et vice versa. Le rôle des courtiers en valeurs est de conseiller leurs clients sur les perspectives de toute une variété d'actions selon les besoins et les désirs de chacun.

Sociétés d'investissement

Certaines sociétés se spécialisent dans le placement de titres d'autres sociétés et vendent à leur tour leurs propres titres aux investisseurs. Ces sociétés d'investissement sont des organismes constitués en sociétés légalement autorisés à exercer des activités de placement dans des titres au profit de leurs actionnaires. Leur capital provient de la vente d'actions et de débentures, de la même façon que pour toute autre entreprise commerciale ou industrielle.

Au lieu d'employer les fonds ainsi recueillis à l'acquisition d'immobilisations ou pour leur fonds de roulement, ils les placent dans un nombre très diversifié d'actions et d'obligations pour en retirer un revenu et une plus-value du capital. Ainsi, ces organismes tirent leurs bénéfices des dividendes et des intérêts qu'ils reçoivent sur leurs placements et des gains en capital qu'ils réalisent grâce aux opérations avantageuses qu'ils effectuent sur les titres qu'ils détiennent. Les frais d'administration et l'intérêt sur les sommes empruntées sont déduits de ces recettes et le reste est distribué aux actionnaires sous forme de dividendes.

Extraits tirés de la brochure *Le placement : termes et définitions*, publiée par l'Institut canadien des valeurs mobilières.

Cette rubrique est réalisée par le journal LES AFFAIRES et commanditée par:



Disnat

...le premier courtier à escompte au pays

Réalisez jusqu'à 86% d'économies sur vos commissions habituelles d'actions, d'options et de fonds mutuels à frais d'acquisition.

Informez-vous auprès d'un de nos représentants.

Montréal
(514) 842-2685
1-800-268-8471

Membre du FCPE

Québec
(418) 650-5898
1-800-463-1887

Donohue : ventes et profits record

Renée Claude
Simard

Donohue (Mtl, DHC.A, 18,50 \$) affiche une solide performance pour l'exercice terminé le 31 décembre 1995. Le bénéfice net, qui a atteint un niveau record, s'est établi à 241,3 M\$ (3,07 \$ par action), comparativement à 114,2 M\$ (1,59 \$ par action), en 1994.

Le chiffre d'affaires a dépassé le milliard de dollars pour la première fois de son histoire. Il a atteint 1,1 milliard de dollars, comparativement à 807,4 M\$. Il s'agit d'une progression de plus de 40 %.

La performance de l'entre-

prise est attribuable à l'augmentation sensible des prix de vente du papier journal et de la pâte commerciale ainsi qu'à l'augmentation du volume d'expédition de tous les produits. Le secteur du bois d'oeuvre continue d'apporter une contribution positive aux résultats de la société, en dépit d'un affaiblissement des prix de vente par rapport au dernier trimestre de 1994.

Le 22 décembre 1995, Donohue, **Quno** (Mtl, QNO, 30,125 \$) et **Tribune Company** ont signé une convention relative à l'acquisition par Donohue, par voie de fusion, de la totalité des actions de Quno pour un montant estimé à 1,1 milliard de dollars.

Cette acquisition est sujette, entre autres, à l'approbation d'au moins 66,7 % des voies exprimées par les actionnaires minoritaires de Quno ainsi qu'à l'approbation des diverses agences gouvernementales. La date de conclusion prévue est le 1^{er} mars 1996.

Donohue est une importante entreprise intégrée de produits de la forêt qui se livre à l'aménagement forestier pour assurer son approvisionnement en matière ligneuse ainsi qu'à la production et la vente de papier journal, de pâte commerciale et de bois d'oeuvre.

Donohue est une filiale de **Quebecor** (Mtl, QBR.A, 22,63 \$). ■

Trimark affiche une forte progression

Trimark Financial (Mtl, TMF, 47,25 \$) affiche une forte progression de ses résultats au troisième trimestre. Le bénéfice net a atteint 6,8 M\$ (0,29 \$ par action), comparativement à 3,5 M\$ (0,16 \$ par action), en 1994. Le chiffre d'affaires de la période s'est établi à 70 M\$, en regard de

46,6 M\$, l'année précédente. Pour la période de neuf mois, le bénéfice net a atteint 20,1 M\$ (0,86 \$ par action), comparativement à 11,9 M\$ (0,52 \$ par action), en 1994. Les ventes sont passées de 133,2 M\$, en 1994, à 195 M\$, en 1995.

Les montants par action tiennent compte du fraction-

nement d'actions du 13 juillet 1995.

Trimark est un promoteur, gestionnaire et distributeur de fonds mutuels au Canada.

L'actif du fonds Trimark se chiffrait à 13,8 milliards de dollars à la fin du troisième trimestre, comparativement à 9,25 milliards en 1994. (RCS) ■

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Gaspésie soc. expl. pét. & min.	02 février	16 h 00	5811, boul. Taschereau, Brossard
*Loubel (Expl.)	02 février	10 h 00	15, rue Gamble Est, # 204, Rouyn Noranda
*Covitec (Gr.)	07 février	10 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal
Malette Québec	08 février	11 h 00	Hôtel Radisson Gouverneur, Montréal
* Kaufel (Gr.)	14 février	09 h 30	Hôtel Montréal Aéroport Hilton, Dorval
Idéal Métal	15 février	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
MPACT	15 février	10 h 00	Hôtel Chateau Champlain, Montréal
Espalau (Soc. min.)	16 février	10 h 00	Hôtel Confortel, Val d'Or
*IPL	16 février	15 h 00	Château Frontenac, Québec
Télé-Métropole	19 février	11 h 00	1600, boul. Maisonneuve Est, Montréal
STI (Serv. techn. inform)	22 février	13 h 30	1010 Sherbrooke O. # 1100, Montréal
*Melkior (Ress.)	23 février	10 h 00	1, Place Ville-Marie, 40e, Montréal
*Greenhope (Ress.)	27 février	10 h 30	1250, René-Lévesque O. #2500, Montréal
Hubbard	27 février	16 h 00	425, av. Marien Montréal-Est
Banque Laurentienne Canada	29 février	11 h 00	Hôtel Westin Mont-Royal, Montréal
Banque Royale du Canada	06 mars	11 h 00	Reine Elizabeth, Montréal

* Assemblée spéciale

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586

Déclarations de dividendes

- Amoco : div. trim. de 0,65 \$ US payable le 10 mars aux actionnaires inscrits le 7 février.
- BC Telecom : div. trim. de 0,32 \$ payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 11 mars.
- Canada Trust Financial Services : div. trim. de 0,20 \$ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 8 mars.
- Canada Trustco Mortgage : div. trim. de 0,419058 \$ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 8 mars.
- Canadian Utilities : hausse du div. trim. de 0,365 \$ à 0,37 \$ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 9 février.
- Domtar : div. trim. de 0,035 \$ payable le 2 avril aux actionnaires inscrits le 4 mars.
- Donohue : hausse du div. trim. de 0,18 \$ à 0,225 \$ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 19 février.
- Dover Industries : div. trim. de 0,15 \$ payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 8 février.
- Eagle Precision : div. trim. de 0,20 \$ payable le 29 février aux actionnaires inscrits le 15 février.
- Fahnestock Viner Holdings : hausse du div. annuel de 0,15 \$ à 0,20 \$ US payable le 23 février aux actionnaires inscrits le 9 février.
- First Mercantile Currency Fund : div. de 0,83 \$ payable le 14 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- Fletcher Challenge : div. trim. de 0,15 \$ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 1er mars.
- Island Telephone : div. trim. de 0,31 \$ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 29 février.
- McGraw-Hill Ryerson : div. trim. de 0,05 \$ payable le 26 février aux actionnaires inscrits le 5 février.
- Midland Walwyn : div. trim. de 0,03 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 5 février.
- Noranda (Foresterie) : div. trim. de 0,10 \$ payable le 21 mars aux actionnaires inscrits le 1er mars.
- Nova Corp. : div. trim. de 0,08 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 26 janvier.
- Pengrowth Gas : div. mensuel de 0,08 \$ et div. spécial de 0,051 \$ payables le 15 février aux actionnaires inscrits le 1er février.
- Primex Forest : div. trim. de 0,04 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 1er février.
- Public Storage Canadian : div. trim. de 0,25 \$ payable le 9 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- Riverside Forest Products : div. trim. de 0,06 \$ payable le 9 février aux actionnaires inscrits le 2 février.
- Shell Canada : div. trim. de 0,45 \$ payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 15 février.
- Suncor : div. trim. de 0,30 \$ payable le 25 mars aux actionnaires inscrits le 15 mars.
- Timberwest Forest : div. trim. de 0,08 \$ payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.
- Trimark Financial : div. trim. de 0,04 \$ payable le 9 avril aux actionnaires inscrits le 25 mars.
- Wic Western Communications : div. trim. de 0,1375 \$ payable le 29 mars aux actionnaires inscrits le 15 mars.

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392 1586.

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
AGF Management	4 480	3 534	0,43	0,35	22 057	19 395	3 m.	30-Nov-95
Astral Communications	16 896	15 898	1,62	1,52	86 079	79 938	12 m.	30-Nov-95
ATS Automation Tooling Sys.	1 132	1 984	0,09	0,15	94 047	95 469	3 m.	30-Nov-95
Avenor	4 043 ²	2 229	0,35	0,20	48 351	38 220	3 m.	30-Déc-95
BC Telecom	15 380 ²	4 698	1,35	0,45	141 191	94 857	9 m.	30-Déc-95
BCE	116 900 ²	(9 700) ³	1,74	(0,14)	703 400	560 500	3 m.	31-Déc-95
BCE Mobile	343 900 ²	(94 600) ³	5,12	(1,42)	2 823 900	2 036 900	12 m.	31-Déc-95
Big Rock Brewery	43 600 ²	53 300	0,35	0,45	622 400	596 400	3 m.	31-Déc-95
Cadence Design	243 800 ²	224 500	2,00	1,88	2 390 600	2 295 400	12 m.	31-Déc-95
Canadien National	289 000	318 000 ²	0,86	0,96	7 422 000	6 181 000	3 m.	31-Déc-95
Cascades Paperboard	782 000 ²	1 178 000 ²	2,23	3,52	24 624 000	21 670 000	12 m.	31-Déc-95
CFCF	12 876	9 006 ²	0,19	0,13	219 534	164 114	3 m.	31-Déc-95
CGC	51 043	36 625 ²	0,74	0,53	781 027	614 595	12 m.	31-Déc-95
CGI (Groupe)	384	430	0,08	0,13	4 921	5 225	3 m.	31-Déc-95
CHC Helicopter Corp.	1 119	1 668	0,25	0,38	17 712	17 481	9 m.	31-Déc-95
CT Financial Services	30 840	20 932 ²	0,50	0,33	163 756	121 653	3 m.	30-Déc-95
Dalmy (Canada)	97 270 ²	36 648 ²	1,57	0,56	548 418	429 072	12 m.	30-Déc-95
Domtar	47 000 ³	62 000	0,67	0,77	962 000	1 111 000	3 m.	31-Déc-95
Donohue	(1 091 000) ³	263 000	(13,56)	3,29	4 098 000	4 305 000	12 m.	31-Déc-95
DuPont Canada	1 767	4 526	0,01	0,11	232 098	210 056	3 m.	31-Déc-95
Exco Technologies	35 365	318	0,61	(0,06)	1 002 519	724 722	12 m.	31-Déc-95
Fahnestock Viner Holdings	(3 070)	4 073	(0,22)	(0,28)	63 294	58 287	3 m.	30-Nov-95
Fletcher Challenge Canada	1 200 ³	3 900	0,05	0,15	41 800	49 000	3 m.	31-Déc-95
Gandalf Technologies ¹	9 100 ²	11 700	0,36	0,46	178 700	189 200	12 m.	31-Déc-95
Great West Lifeco	498	435	0,07	0,07	24 697	24 408	3 m.	31-Déc-95
Greyhound Canada	1 200 ³	3 900	0,05	0,15	41 800	49 000	3 m.	31-Déc-95
Hydra Capital	9 100 ²	11 700	0,36	0,46	178 700	189 200	12 m.	31-Déc-95
Idéal Métal	68 000	59 000	0,53	0,44	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-95
Imasco	267 000	222 000	2,02	1,64	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Impériale (Cie pétrolière)	(14 804) ³	815	(2,65)	0,15	27 356	29 201	3 m.	25-Nov-95
International Keystone Investors (Groupe)	(18 650) ³	(1 556)	(3,34)	(0,28)	79 764	83 285	9 m.	25-Nov-95
Island Telephone Co.	45 000	34 000 ²	0,29	0,21	649 000	597 000	3 m.	31-Déc-95
Istar	301 000	33 000 ²	1,80	0,22	2 795 000	2 141 000	12 m.	31-Déc-95
Kaufel (Groupe)	80 000	48 200	1,02	0,66	316 900	228 800	3 m.	31-Déc-95
Knowledge House Publishing	241 300	114 200	3,07	1,59	1 124 500	807 400	12 m.	31-Déc-95
Laperrrière & Verreault (Gr.)	41 200	38 700	0,44	0,42	434 400	397 700	3 m.	31-Déc-95
Legacy Storage	181 600	155 200	1,96	1,68	1 861 600	1 683 200	12 m.	31-Déc-95
Lincoln Capital	1 187	2 326	0,09	0,18	15 675	18 304	3 m.	31-Déc-95
Malette Québec	6 647	1 024	0,54	0,08	47 502	35 993	3 m.	31-Déc-95
Methanex Corp. ¹	20 899	11 780	1,64	0,93	184 433	157 253	12 m.	31-Déc-95
Midland Walwyn	70 100	23 900 ²	0,56	0,20	654 900	527 700	3 m.	31-Déc-95
Noranda (Foresterie)	150 500	24 400 ²	1,21	0,20	1 318 800	1 011 000	6 m.	31-Déc-95
Northern Telecom ¹	92	2 154 ²	n.d.	0,06	28 171	29 751	3 m.	30-Déc-95
Pacific Forest Products	193	1 197 ²	n.d.	0,04	84 178	90 129	9 m.	30-Déc-95
Pallet Pallet ¹	67 337	53 715	0,76	0,61	n.d.	n.d.	3 m.	31-Déc-95
PC Docs	247 043	209 842	2,76	2,38	n.d.	n.d.	12 m.	31-Déc-95
Phoenix International	2 290	711 ³	0,27	0,08	59 314	53 493	3 m.	31-Déc-95
Plaintree Systems	12 397 ³	9 432 ³	1,47	1,12	261 272	223 280	12 m.	31-Déc-95
Repap	105	113	0,02	0,02	1 346	1 192	6 m.	30-Nov-95
Riverside Forest Products	1 233	1 301	0,12	0,12	37 764	33 354	3 m.	31-Déc-95
Rolland	(177 000) ³	150 000	(0,76)	0,63	2 165 000	2 064 000	3 m.	31-Déc-95
Royal Oak Mines	221 000 ³	515 000	0,91	2,13	8 641 000	7 976 000	12 m.	31-Déc-95
Services Techniques	93 000	101 000	0,49	0,52	2 353 000	2 333 000	3 m.	31-Déc-95
Shell Canada	514 000	359 000 ³	2,67	1,85	9 444 000	8 973 000	12 m.	31-Déc-95
Skyljack	(356)	278	(0,03)	0,08	855	2 714	3 m.	31-Oct-95
Systems Xcellence	26 593	23 210	0,25	0,22	135 065	106 023	3 m.	31-Déc-95
Teklogix	97 707	84 603	0,93	0,80	488 461	447 281	12 m.	31-Déc-95
Tembec	7 136	6 910	1,90	1,87	62 335	59 974	12 m.	31-Déc-95
Transat A.T.	(2 285)	(1 42)	(0,26)	(0,23)	4 001	321	3 m.	30-Nov-95
Trimark (Corp. financière)	(2 725)	(154)	(0,46)	(0,47)	5 748	441	6 m.	30-Nov-95
Weldwood of Canada	2 200	1 800	0,12	0,10	51 800	47 200	3 m.	30-Nov-95
Western Star Trucks	(63)	(12)	n.d.	n.d.	50	99	3 m.	30-Nov-95
	(35)	(89)	n.d.	n.d.	320	247	9 m.	30-Nov-95
	1 199	966	0,13	0,10	37 095	39 784	3 m.	31-Déc-95
	3 328	1 819	0,36	0,21	98 165	97 445	9 m.	31-Déc-95
	72	(32)	n.d.	n.d.	9 300	n.d.	3 m.	30-Nov-95
	(183)	(316)	n.d.	n.d.	19 400	9 600	6 m.	30-Nov-95
	(661) ³	(354)	(0,02)	(0,02)	1 842	2 434	3 m.	30-Nov-95
	(1 246) ³	(796) ²	(0,03)	(0,03)	6 518	5 746	9 m.	30-Nov-95
	2 953	428	0,18	0,03	27 615	21 326	3 m.	31-Déc-95
	4 840 ³	236 313	0,03	1,20	215 120	610 994	3 m.	31-Déc-95
	200 125 ³	442 671	1,05	2,24	1 249 179	1 487 892	12 m.	31-Déc-95
	6 651	420	0,19	0,01	142 715	102 457	3 m.	31-Déc-95
	18 657	29 077	0,54	0,83	519 253	473 252	12 m.	31-Déc-95
	44 000	64 000 ²	0,27	0,40	613 000	485 000	3 m.	31-Déc-95
	215 000	146 000 ²	1,32	0,91	2 407 000	1 801 000	12 m.	31-Déc-95
	250 000	225 000 ²	0,98	0,88	3 496 000	2 749 000	3 m.	31-Déc

À LA RECHERCHE DE L'ÉQUILIBRE ET DE LA PERFORMANCE?

Un bon programme de retraite devrait reposer avant tout sur deux solides piliers: un fonds d'actions canadiennes, et un fonds de revenu. C'est pourquoi nous vous proposons d'abord deux fonds Altamira sans commission particulièrement performants. Ensemble, ils vous offrent l'équilibre et la performance régulière dont vous avez besoin pour votre REER.

FONDS D' ACTIONS ALTAMIRA

5 ans	3 ans	1 an
24,6%	19,6%	14,8%

FONDS DE REVENU ALTAMIRA

10 ans	5 ans	3 ans	1 an
11,9%	13,8%	11,3%	22,7%

La réponse est simple: si vous cherchez un fonds d'actions canadiennes ou un fonds d'obligations canadiennes de qualité, comparez la performance et la stabilité de notre Fonds d'actions et de notre Fonds de revenu aux produits concurrents, puis appelez-nous.

Ce n'est pas tout: avec les fonds d'investissement Altamira vous ne payez pas de commission. Seuls s'appliquent des frais uniques d'ouverture de compte de quarante dollars.

Pour assumer d'emblée la gestion de vos avoirs, téléphonez-nous. À moins que vous ne préfériez venir à l'un de nos bureaux. Demandez simplement notre pochette de renseignements gratuite ou, si vous voulez des détails sur la façon d'épargner pour votre REER, parlez à l'un des spécialistes des fonds communs de placement d'Altamira. Après tout, nous sommes là pour vous aider.



REER Altamira
Vous aide à gérer vos avoirs

À Montréal, vous pouvez nous rejoindre au 499-1656; ailleurs composez le 1 800 361-2354.

Les taux de rendement correspondent aux rendements annuels composés historiques pour les périodes terminées le 31 décembre, 1995; ils comprennent les variations de la valeur des parts et le réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais possibles imputables aux porteurs de parts qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit pas nécessairement le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants qu'il est recommandé de lire attentivement avant de souscrire. Se reporter aux pages deux et trois de notre prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Tous les fonds communs de placement Altamira sont sans commission; seuls s'appliquent des frais uniques d'ouverture de compte de quarante dollars.

Alcan : des investissements de 100 M\$ au Québec en 1996

**Dites
surtout que
votre REER
créé de
l'emploi.**

Sinon, vos amis penseraient
que vous vouliez seulement économiser
deux fois plus d'impôt.

Les gens ont de ces idées ! Ils pensent que tout le monde n'est intéressé que par l'argent. Bien sûr, le fait de pouvoir économiser deux fois plus d'impôt comparativement à ce que vous pourriez obtenir avec un REER conventionnel n'est pas sans attrait.

Mais, après 12 ans d'activité, le Fonds de solidarité (FTQ) a aussi fait ses preuves dans la création et le maintien de milliers d'emplois au Québec et son actif est de plus de 1 milliard de dollars.

Vos amis verront que, pour vous, il n'y a pas que l'argent dans la vie. Ils devraient sûrement se renseigner.

1 800 567-FONDS
3 6 6 3
Appelez-nous



LE
FONDS
DE SOLIDARITÉ
DES TRAVAILLEURS
DU QUÉBEC (FTQ)

LE REER
PORTEUR D'AVENIR

À Montréal : (514) 383-FONDS
3 6 6 3

Alcan (Mtl, Al, 43 M\$) investira 100 M\$ en 1996 pour améliorer et réparer ses diverses installations de production d'aluminium et d'électricité situées au Québec.

C'est ce qu'a confirmé Jacques Dubuc, directeur des affaires publiques d'Alcan.

« On prévoit une trentaine de millions pour la rénovation des barrages hydroélectriques. Nous ne sommes pas en mesure de préciser pour le moment l'allocation des autres fonds », a déclaré M. Dubuc aux AFFAIRES.

On s'attend toutefois à ce qu'Alcan alloue d'importantes sommes, de l'ordre de 30 à 35 M\$, pour la rénovation de l'usine d'alumine Vaudreuil, de Jonquière, au Saguenay, et un montant du même ordre pour l'usine d'électrolyse située à côté.

Quant à la construction d'un complexe d'électrolyse à Alma, aucune décision n'a encore été prise à ce sujet, a dit M. Dubuc.

On chuchote dans le milieu que la grève des travailleurs en 1995, qui a paralysé la production dans deux des trois usines d'Alcan au Saguenay, a refroidi l'enthousiasme des dirigeants pour le projet d'Alma, mais ne l'au-

rait pas tué complètement.

La grève a coûté 70 M\$ US après impôts à Alcan et a fait perdre 90 000 tonnes de production.

Sans cette grève, Alcan aurait connu la meilleure année de son histoire pour la rentabilité des installations de production de métal primaire.

À Montréal, Jacques Bougie, président et chef de la direction d'Alcan, a déclaré que la compagnie vendrait, d'ici les prochaines semaines, toutes ses exploitations de transformation de l'aluminium en Grande-Bretagne. Alcan gardera ses installations de production de lingots.

Alcan poursuit les études avec une société d'Etat chinoise pour la construction d'une usine d'électrolyse en Chine. Aucun échéancier n'a été fixé pour le projet.

En Colombie-Britannique, Alcan cherche toujours à obtenir des compensations financières pour l'abandon du projet Kemano sous l'ordre du gouvernement provincial.

La compagnie n'exclut pas le recours aux tribunaux pour obtenir une compensation, mais préférerait une entente sur une expansion future de son usine de Kitimat.

Alcan a investi 540 \$ US à Kemano. (FR) ■

Bombardier vend 5 Dash-8

La filiale de transport régional de British Airways, Brymon Airways, a acheté cinq Dash-8 de série 300 de de Havilland. Les nouveaux appareils Dash-8 remplaceront trois appareils Dash-7 et deux appareils Dash 8 de série 100.

Par ailleurs, la division des avions régionaux de Bombardier (Mtl, BBD.B, 18,63 \$) a livré son 100^e Canadair Regional Jet (RJ) à COMAIR, de Cincinnati. COMAIR compte déjà 29 RJ. La filiale de Delta Airlines (New York, DAL, 68,63 \$ US) a commandé 16 autres appareils et a une option pour 25 appareils additionnels.

La semaine dernière, Bombardier a effectué un

placement privé de 150 M\$ US en billets non garantis par l'intermédiaire de Cs First Boston. Les billets viennent à échéance le 25 janvier 2006 et portent un intérêt de 6,58 %. Le produit net refinancera une partie de sa dette bancaire à court terme.

Bombardier n'étudie pas la possibilité d'acquérir le fabricant hollandais d'avions régionaux NV Fokker, placé sous la protection de la loi de la faillite. En revanche, la filiale irlandaise de Bombardier, Shorts Group, pourrait devoir mettre 15 % de son personnel à pied si Fokker ferme ses portes. Shorts fabrique les ailes de l'appareil Fokker; cela représente 20 à 30 % de ses revenus. (DB) ■

Olco rachète ses débetures à fort escompte

Le Groupe pétrolier Olco (Mtl, OLC.A, 0,35 \$) a racheté ses débetures subordonnées convertibles au tiers de leur valeur nominale.

En restructuration financière, le Groupe pétrolier Olco a payé 5,3 M\$ pour des débetures qui ont une valeur nominale de 15 M\$. (DB) ■

Immobilier



● Le milieu de l'immobilier se prononce : Bouchard doit couper et vite

Divers intervenants du milieu de l'immobilier interrogés par LES AFFAIRES s'entendent pour dire que le nouveau premier ministre doit s'attaquer avant tout aux finances publiques p.70

● Baisse de 36 % de la construction résidentielle au Québec

La baisse des mises en chantier a été moins importante que prévu en 1995 au Québec. p.70

Garantie des maisons neuves: le plan proposé par Québec ne fait pas l'unanimité

Stéphane Labrèche

Les histoires d'horreur sont monnaie courante dans l'industrie de la construction et, le plus souvent, ce sont les consommateurs qui en font les frais.

Les plans de garantie proposés par l'Association provinciale des constructeurs d'habitations du Québec (APCHQ) et l'Association de la construction du Québec (ACQ) ne semblent pas répondre aux attentes. C'est pourquoi le gouvernement veut instaurer un plan de garantie des bâtiments résidentiels neufs en 1996.

Ce plan sera obligatoire, ce qui n'est pas le cas actuellement. Le projet de règlement a été publié le 17 janvier et, si aucun commentaire ne parvient à la Régie du bâtiment du Québec (RBQ) d'ici au début de mars, le plan proposé entrera en vigueur à l'automne.

Conflit d'intérêt

Selon Daniel Le Blanc, porte-parole de l'Association des consommateurs pour la qualité dans la construction (ACQC), le problème est que le plan proposé sera administré par des organismes privés, selon les obligations légales imposées par le gouvernement.

« Les nouvelles garanties proposées offriront une couverture plus étendue et un processus administratif plus transparent, mais il n'en demeure pas moins qu'on remplace un système privé par un autre », a dit M. Le Blanc.

« Nous avons regardé ce qui se fait ailleurs et nous avons tenté d'offrir la meilleure couverture possible au moindre coût », a expliqué Nicole Lépine, agent de recherche en droit pour la RBQ.

La garantie, qui est en fait un cautionnement, coûtera entre 700 et 1 000 \$, soit environ deux fois plus que les couvertures actuellement offertes par l'APCHQ et

l'ACQ. L'ironie, c'est que l'APCHQ et l'ACQ feront une demande officielle pour devenir administrateurs du plan. « Nous ferons une demande, c'est presque certain », a indiqué Jasmin Girard, directeur général du plan de garantie ACQ Inc. Même réponse à l'APCHQ.

Toutefois, selon Paul Gouin, spécialiste en droit de la construction au cabinet Gouin, Tremblay, Légaré, de Montréal, il y a là un conflit d'intérêt potentiel.

« N'oublions pas que la garantie est obligatoire. Alors, imaginons un lock-out ou une grève qui retarde la livraison d'une propriété. D'un côté, le plan de garantie est là pour protéger les consommateurs, mais, de l'autre, l'administrateur (l'APCHQ) est aussi l'organisme qui régit les relations de travail. Quels intérêts seront défendus ? »

Bien entendu, les administrateurs devront suivre les règles du gouvernement : couverture de base, critères d'ac-

créditation, comptes rendus périodique, etc.

En gros, la garantie assurera le parachèvement des travaux, la réparation des vices et malfaçons apparents au moment de la réception, la réparation des malfaçons existantes et non apparentes pour une période d'un à cinq ans, selon le défaut.

Ce n'est pas suffisant, estime Paul Gouin, parce que le plan de garantie ne couvre pas LE problème : les hypothèques légales.

Selon lui, la concurrence est tellement féroce dans la construction que plusieurs fournisseurs et sous-traitants ne sont pas payés pour les travaux qu'ils ont réalisés. Pour obtenir leurs dus, ils doivent publier des hypothèques légales. « Les consommateurs doivent donc payer deux fois pour les mêmes travaux s'ils ne veulent pas perdre leur maison. »

C'est le cas d'Anne-Marie Keable, qui a acheté une maison à Laval, l'an dernier. Deux hypothèques légales ont

été publiées contre sa propriété par des fournisseurs qui n'ont pas été payés. Le promoteur, de son côté, assure avoir payé le contracteur. Or, celui-ci est introuvable.

« Le plan pourrait couvrir les hypothèques légales, mais les consommateurs sont-ils prêts à payer 2 500 \$? », a expliqué Jasmin Girard.

Le Code civil

« Depuis l'entrée en vigueur du nouveau Code Civil, en 1994, les hypothèques légales ont remplacé les privilèges, a expliqué M^e Gouin. Avant, la banque pouvait reprendre l'immeuble en datation de paiement et soutenir son client.

Cette procédure radiant les privilèges parce la banque était le créancier de premier rang.

« Or, les hypothèques légales passent devant la créance de l'institution financière. »

Selon Nicole Lépine, la RBQ a réfléchi à ce problème. « Toutefois, nous avons

conclu que la personne la mieux placée pour résoudre ce problème était le notaire. »

Il reviendrait donc au notaire d'informer les consommateurs sur les risques et sur les démarches à entreprendre pour ne pas avoir de surprises. « Une hypothèque légale peut être déposée jusqu'à 30 jours après la fin des travaux. Le notaire doit dire à ses clients de garder une partie des fonds dans un compte spécial jusqu'à cette date », a expliqué Nicole Lépine.

« Se fier sur les notaires ne résout rien, a cependant répliqué Paul Gouin. Celui-ci ne peut pas s'assurer auprès de tous les fournisseurs qu'ils ont bel et bien été payés. »

C'est au sommet de la construction, en 1993, que le gouvernement a vraiment mis à son agenda de revoir la formule des plans de garantie. Trois ans plus tard, Daniel Le Blanc se dit déçu du résultat.

« Si on veut contrôler les risques, il doit y avoir un système pour garantir que le tra-

vail est bien fait. Or, dans le plan de garantie proposé, il n'y a rien sur l'inspection obligatoire », a-t-il fait valoir.

« Effectivement, il reviendra aux administrateurs du plan de déterminer les modalités d'inspection. Tout dépendra de l'entrepreneur : son expérience, ses fonds, etc. », a souligné Nicole Lépine. C'est d'ailleurs de cette façon que les plans privés fonctionnent actuellement.

Si le projet va de l'avant tel que proposé, la garantie de parachèvement des travaux ne couvrira que l'unité résidentielle elle-même. Le consommateur qui se sent lésé pourra se plaindre à l'administrateur qui tentera de régler le problème avec l'entrepreneur.

Si le consommateur n'est pas satisfait, il pourra aller en arbitrage, mais il devra couvrir la moitié des frais, même s'il gagne sa cause.

Si le consommateur n'obtient pas satisfaction, il pourra porter sa cause devant les tribunaux. ■

Le nouveau projet de règlement ne résout pas tous les problèmes

De l'avis de presque tout le monde, le projet du gouvernement est un pas dans la bonne direction. Tou-

tefois, il ne réglera pas tous les problèmes.

Le cas d'Anne-Marie Keable en est un exemple fla-

grant. L'an dernier, M^{me} Keable a acheté une maison à Laval et, normalement, elle aurait dû en prendre possession en juillet 1995. Or, la maison n'était pas terminée à cette date. Aucun problème, la maison sera terminée dans les plus brefs délais, lui a as-

suré le promoteur, les Développements élégantes.

Les travaux ont en effet été effectués à l'automne. Le problème, c'est que M^{me} Keable a acheté un semi-détaché et que l'autre unité n'est pas terminée. « Le mur extérieur de la maison d'à côté n'est pas fermé et le mur mitoyen qui sépare les deux maisons est plein de trous. Seul mon petit mur de gypse nous sépare du froid », a-t-elle dit.

■ Le plan de garantie proposé par le gouvernement n'offrira pas une couverture mur à mur. Ainsi, les problèmes d'Anne-Marie Keable seraient sensiblement les mêmes. « La propriété voisine n'est pas terminée et nous sommes pris avec ça. »

Aux Développements élégantes, on affirme que tout a été fait pour régulariser la situation et que les travaux ont été effectués tel que convenu. « La maison de M^{me} Keable est totalement finie, a indiqué un employé qui parlait au nom du président, Jim Panetta.

« Toutefois, la maison située juste à côté ne l'est pas parce qu'elle n'a pas encore été vendue. L'acheteur éventuel peut demander des changements, alors, on ne veut pas trop en faire, c'est normal. Cependant, le mur mitoyen qui sépare les deux unités est en bloc de béton et le froid ne passe pas. »

Le problème est complexe. Même si le nouveau plan de garantie obligatoire avait été en vigueur au moment de la construction de la maison de M^{me} Keable, celle-ci se retrouverait dans la même situation. (SL)



Photo: Jean-Guy Paradis

Carrefour LES AFFAIRES

(514) 392-7782
Tombée lundi avant 11h
Interurbain sans frais :
1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Immeuble commercial

Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

Commerces

DISPONIBLE

**3760-3762
14^e Avenue
Markham, Ontario**

- Deux récents édifices à bureaux avec stationnement intérieur disponible pour 384 voitures.
- Superficie locative approximative de 124 523 pi. ca.
- Conditions de vente avantageuses.
- Bail négociable pour locataire de grande superficie.
- Frais d'exploitation concurrentiels.
- Possibilité d'identifier l'édifice à un utilisateur important.
- Accès à la 407.
- Occupation immédiate.

NOUVEAU PRIX

À VENDRE OU À LOUER

AVISON + ASSOCIATES
Courtier
Tour de la Banque Toronto-Dominion
bureau 3902, C.P. 99, Toronto, Ontario M5K 1G8
Fax: (416) 955-0724

(416) 955-0000

LOCATION / ACHAT
Rue St-Jacques, 1 100 pi ca.
- Occupation immédiate. Accès voie rapide, stationnement privé, décoration professionnelle.

Rive-Sud
- 100 000 pi ca. de manufacture, bureau climatisé. Stationnement clôturé, asphalté, ligné pour 150 voitures. Prix très compétitif. Frais opérationnels les plus bas de la Rive-Sud.
(514) 868-1215, J.J. Barnicke, courtier agréé

À VENDRE OU ÉCHANGER
Commerce en électronique (26 ans) avec chiffre d'affaires plus de 1 millions à vendre ou échanger pour immeuble à revenu. Raison: retraite.
Soir après 18h 30, jeudi et vendredi après 21h 30 (514) 652-3024

Dépanneur-Libre Service
Rive-sud de Québec. 9e année d'opération, validation, vidéo. Site exceptionnel, bâtiment à 2 étages + garage int. Terrain paysagé de 19,600 pi ca. Contrat pétrolière majeure à renégocier dans 15 mois. Vol. ess. 1 900 000 li. C.A. total: 2 500 000 \$ / an. Prix: 795 000\$ + inventaire
Info. Claire (418) 666-3589

CHAMBLY
Site commercial sur le bord du Richelieu, possibilité de résidence au 2e étage. Entrepôt 650 pi ca. En plein centre-ville de Chambly.
(514) 447-2881 ou (514) 658-9548 (soir)

ST-JOVITE
Crèmerie avec confiserie et chocolat. Excellent emplacement dans "Le Petit hameau", bon chiffre d'affaires en croissance.
Renseignements sur rendez-vous seulement: (819) 425-9272

BUFFET
Buffet prospère établi depuis 15 ans. Intéressés seulement, sur rendez-vous
(514) 826-0203

Imprimerie commerciale
À Montréal, 5 500 pi ca. une et deux couleurs. Bien équipée, bail intéressant. Grand stationnement.
Chif. d'aff. 400 000 \$.
Inf. Jean-Pierre (514) 593-5435 ("9 à 5")
(514) 471-3745 (après 18h)

CLUB DE BILLARD PRIVÉ
Verdun. 2 000 membres. 10 tables snooker, 8 Boston avec bar et resto.
(514) 665-4064

CONCESSIONNAIRE • MOTONEIGE MOTOCYCLETTE • MOTOMARINE
Région de Gatineau en Outaouais
Bien établi depuis 5 ans, bâtiment neuf
Vendu en bas de sa valeur réelle
Vente pour raison familiale
Marques: Bombardier, SKI-DOO, SEA-DOO, JET-BOAT, Kawasaki, Evinrude et autres.
Gino Papineau (819) 986-2223

RESIDENCES POUR PERSONNES AGEES
MONTRÉAL: 50 lits. Prix demandé 250 000\$. Services professionnels sur place.
MONTRÉAL: 12 lits. Comptant requis 75 000\$. Bord de l'eau. Logement disponible pour acquéreur.
RIVE NORD: 17 lits. Comptant requis 175 000\$. Construction 1993. Ascenseur. Logement disponible pour acquéreur.
Le vendis exclusivement ce type de propriété. J'ai plus de 50 dossiers en vigueur.
Richard Perreault, (514) 255-5202
Re/Max Montréal Métro, courtier immobilier agréé

Auberge
22 chambres, 3 s. à manger, salle de réception, Kingsey Falls. Cause: retraite. «Vrai aubaine».

Motel
«Sherbrooke» 19 unités avec salle à manger, bar, salon de jeux avec poker, café-terrasse sur terrain riverain. 4 ans. Comptant nécessaire 200 000 \$.
Immeubles Renald Fournier, courtier imm. agréé (819) 564-1923

AGENCE DE VOYAGES
Laval. Édifice à bureaux. Agence bien établie recherche acheteur ou associé(e) avec clientèle.
Inf.M. Hains (514) 526-2891

OCCASION EN OR EN ESTRIE
Quincaillerie, cour à bois et surplus industriel. Spécialisé en vente de surplus d'entreprises et de faillite. Commerce familial en expansion depuis 20 ans. Hâtez-vous!
Helsa Richard, courtier (514) 539-1832

SAINT-HYACINTHE & RÉGION
ENTREPRISE de rénovation spécialisée en vente & inst. de portes et fenêtres.
TRAITEUR, avec salle de réception, en affaires depuis plusieurs années, bonne profitabilité.
Habitat, courtier immobilier agréé, Jean-Claude Cadieux
(514) 771-1818

RESTAURANT FRANCHISÉ
Gatineau
Bon chiffre d'affaires. Très bien situé. 128 places. Bas prix pour vente rapide.
(819) 247-6104

VIEUX-QUÉBEC
Au coeur du Vieux-Québec, charmant petit hôtel, clientèle européenne.
Prix : 695 000 \$
(418) 682-2776

STE-AGATHE
Route 117
Entrée de Ste-Agathe
Restaurant de 72 places tout équipé
Prêt à opérer
Grandes possibilités
Vente directe
Raymond Vary (819) 326-5913

AGENCE DE VOYAGE
Sur la Rive-Sud: sa localisation, sa visibilité et son prix en font une occasion à ne pas manquer!
Inf. (514) 678-3178

Entreprise d'entretien commercial à vendre.
Très bien établie avec clientèle (contrats) et équipements.
(514) 968-1820

Côte Nord
Boutique de cadeaux et décorations solidement établie.
Pour info, après 18h (418) 962-6669

LAVAL
Atelier de carrosserie incluant terrain, immeuble, salle de peinture, flotte de voitures de courtoisie; excellente opportunité, chiffre d'affaires de plus d'un million de \$, courtiers protégés.
Pierre Jacques (514) 435-1199

BOUTIQUE DE SPORT
Rive Nord. Basses Laurentides. Disponible avec ou sans inventaire. Bail avantageux. 8 ans d'existence. Dans un centre commercial.
(514) 623-4606

L'Assomption (Repentigny)
Excellente occasion d'affaires. Maison d'appartements (8 x 4 1/2) et dépanneur à vendre en bloc. Prix demandé 550 000 \$ plus stocks. Raison: retraite. Pas d'intermédiaire.
Contactez Émile (514) 589-5910

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES
Auberge style B & B, région de Québec, grand cottage près du fleuve 60 000 pi ca., 20 minutes de Québec. Aussi, chalet à vendre 809 M.C.
Après 19h Philippe (514) 768-0679 (514) 631-2182
Jeanine: après 19h (418) 886-2319

BOUTIQUE DE JEUX ET JOUETS
Banlieue ouest de Montréal. Avec ou sans inventaire.
(514) 455-5911

SHERBROOKE EST / FRONTENAC MTL
Bureaux principaux d'administration à partager
Édifice de qualité supérieure
Tout confort.
Ambiance paisible.
Sur rendez-vous seulement Renseignements (514) 522-7053 Mme Dubeau

LONGUEUIL boul. Ste-Foy
3 étages, 10 000 pi. ca. / étage, ascenseur, air clim., gicleurs, stationnement, disponible Avril 96.
Jean-Claude ou Yvon Robert Jour (514) 651-0900 soir (514) 679-6878 ou (514) 651-4074

Bar laitier à vendre
Bâtisse et terrain. Clientèle établie. Bonne affaire. Secteur St-Jérôme. Opportunité rare.
(514) 431-3339 (514) 431-1155

B & B LAURENTIDES
Aux limites de Saint-Sauveur, meublé champêtre. 30 pi x 60 pi. 10 pces, 4 s. bains, 1 s. d'eau. Terrain très boisé 64 000 pi ca. À proximité de ski, vélo, parc linéaire + accès à la rivière à Simon.
(514) 226-1322

BAR LAITIER
- Aménagé
- Tout équipé
- Montréal
- Prix très accessible
Informations (514) 973-1737

Occasion d'affaires Lanauillère
Resto-bar 70 places, dépanneur avec essence, relais moto-neige. Bon chiffre d'affaires. Gros potentiel. Maison neuve. Prix demandé 300 000 \$. Échange possible.
Pour info: Jean-Guy (514) 882-2966

VENTE AUTORISÉE PAR LES CRÉANCIERS GARANTIS

LES DAUPHINS SUR-LE-PARC
AUBAINE EXCEPTIONNELLE
9 CONDOS COMMERCIAUX À VENDRE AU REZ-DE-CHAUSSEE.
Idéal pour commerces/bureaux. Tout béton, air climatisé, plancher marbres, aménagements divers, stat. int./ext. disponibles. Édifice de 27 étages avec 417 condominiums.

EXEMPLES DE PRIX
27 500 \$ pour 2 000 pi ca.
49 500 \$ pour 930 pi ca.
49 500 \$ pour 1 420 pi ca.
selon les aménagements en place
superficie de 500 à 3 630 pi ca.

EXCELLENT INVESTISSEMENT
POUR AUSSI PEU QU'UN LOYER !
VISITE SUR RENDEZ-VOUS
FAITES VITE! - PREMIER ARRIVÉ PREMIER SERVI !
(514) 524-7587 & (514) 442-2284
GROUPE IMMOBILIER METSA INC.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

À VENDRE À VENDRE À VENDRE
Ville Saint-Laurent, Boul DÉCARIE, Secteur commercial achalandé, 11 070 pi ca. rénové en 1988, occasion unique.
Ville de Saint-Hubert boul. Grande Allée, 6000 pi ca. 25 000 pi ca de terrain, bâtisse seule ou bâtisse et fonds de commerce (quincaillerie Rona)
François Deslauriers, Royal Lepage, courtier imm. agréé (514) 923-4612

Drummondville
Bureau de professionnel, sur même plancher 4000 pi ca. avec grand stationnement, dans secteur résidentiel situé au 2070 St-Georges, près du Blvd Lemire. Vente & occupation rapide.
Infos C. Rivest (514) 499-1616 cell. (514) 946-7287

IMMEUBLE COMMERCIAL
9 000 pi ca., avec 15 acres de terrain. Situé dans le parc industriel de Gatineau.
(800) 265-5658 demander Yvan

BELOEIL
SITE COMMERCIAL de 100 000 pi ca. avec édifice commercial de 30 000 pi ca et entrepôt de 10 000 pi ca. situé sur un des meilleurs emplacements.
Habitat, courtier immobilier agréé, Jean-Claude Cadieux (514) 771-1818

Vente ou échange
Centre commercial Rive Nord. Bon rendement sur équité. Locataires stables. Préférence terrains résidentiels.
Info: Ronald Belisle, agent imm. agréé, Jean-Louis Bérard, agent imm. affilié
(514) 491-1441
Les Immeubles Gestibel Itée, courtier immobilier agréé

À LIQUIDER 599 000 \$
Pointe-aux-Trembles
Éval. mun. 1 147 800 \$
Bâtisse commerciale
1985 2 étages. 6 300 pi ca disponibles au r-d-c + 6 890 au 2e. Faites offre.
Pauline Fiset (514) 661-6810
Re/Max Immo-Contact, ctr. imm. agréé

LAVAL
Vente par propriétaire, immeuble (1 étage) 82 pi x 33 pi par 14 pi 9 po de haut. Situation stratégique, visibilité de l'auto-route 15. Idéal pour tout genre de commerce.
(514) 628-4011

À VENDRE
(Locataire Lebeau Vitre d'autos)
Montérégie, immeuble commercial neuf, avec un bail triple net de 10 ans ferme. Locataire AAA. 395 000 \$.
Raynald Joyal (514) 551-7548 (819) 474-7824

QUÉBEC
QUARTIER MONTCALM
Très bel immeuble commercial comprenant: 1 restaurant "déli", 1 local pour restaurant, 3 logements et 1 grand stationnement. 1 150 000 \$. Fonds de commerce seul: 175 000 \$. Très bel investissement. Vente rapide.
Evelyn Peladeau Groupe Sutton Plus Courtier immobilier agréé (418) 694-2026 (418) 622-2398

Reprise (P.-A.-T.)
Semi-commercial. Revenus de 49 920 \$. Prix demandé: 314 000 \$. LES BONNES OCCASIONS PASSENT VITE!
Gilles Lemire Re/Max de la Pointe Inc. (514) 644-0000 (514) 654-9000

◆ Immeuble commercial

◆ Gestion immobilière

HARNOIS + LAVERGNE
Gestion Immobilière

NOTRE
SPÉCIALITÉ
«L'IMMOBILIER»

8550 boul. Pie-IX
Bureau 410
Montréal (Québec)
H1Z 4G2

Tél.: (514) 374-1609
Fax: (514) 374-3312

TRUSTCAN
SERVICES IMMOBILIERS

785, rue Plymouth, bureau 124, Ville Mont-Royal (Québec) H4P 1B3
Télécopieur: (514) 739-3696
Téléphone: (514) 739-2948

La gestion immobilière: notre profession

Le magazine de la plaisance au Québec!

VOILE ABONNEMENT
QUEBEC VAULTING
MOTEUR

1 an (6 numéros) 15,78\$
2 ans (12 numéros) 24,65\$

(514) 392-2090 1-800-361-7215

GESTION IMMOBILIÈRE JULIEN PORTARIA INC.
10 ANS D'EXPÉRIENCE

Condos - Bureaux
Résidentiels - Industriels
Commerciaux
Résidences personnes âgées

Julien Portaria **ADMA** imm
Bureau (514) 974-9393
Accès total - fax (514) 869-6053

Gestion immobilière Nord-Américaine

- Condominium
- Résidentiel
- Régie du logement
- Analyse pré-acquisition
- Étude de marché
- Développement de projet
- Renovations

(514) 944-5125

◆ Espaces commerciaux à louer

MOTEL INDUSTRIEL À louer
VILLE DE COWANSVILLE

Une superficie d'environ 11 000 pi ca. est disponible. Intérieur aménagé dans un édifice neuf. Prix très compétitif. Situé dans le Parc industriel. Veuillez vous adresser à l'Hôtel de Ville de Cowansville 220, Place Municipale de Cowansville.
Tél.: (514) 263-0141

LE CHERRIER SUR LE PARC

Montréal, espace à bureaux, 800 à 2 500 pi ca., moderne, coin Cherrier et Lafontaine, près du parc, près du métro, restaurant au rez-de-chaussée.
(514) 528-8201

RUE CARTIER À QUÉBEC

Local et bureau à louer.
141, chemin Ste-Foy.
(418) 524-4848
Nicolas

◆ Terrains

SHERBROOKE

Terrain à vendre, jonction autoroutes 10 & 55, boul. Industriel, très beau site commercial avec résidence, terrain 200 X 400 pi, directement du propriétaire.
(819) 563-5419

Longueuil

Terrain commercial à vendre 250 x 150 pi. Site idéal pour centre médical ou autre. Près du tunnel Louis Hippolyte Lafontaine.
(514) 679-9901

◆ Immeuble résidentiel

◆ Domaines

Panorama Mont-Tremblant
SITE EXCLUSIF
VUE SPECTACULAIRE DU MONT TREMBLANT
A 7 km des pistes de ski
Venez choisir votre terrain dans la région qui reçoit les plus importants investissements touristiques du Nord-Est.
Nombre limité de terrains pour maison unifamiliale offerts à 50 cents le pi ca...
Investissez maintenant à un prix plus abordable dans une région en pleine croissance.
Renseignements, visites, rendez-vous.
J.P. Ranger 465-4877

Super domaine style érablière, possibilité de 700 entailles. Très privé 4 1/2 acres. Possibilité d'un petit lac d'ensemencement. Paysagé avec arbres adultes. Maison avec toit cathédrale, 1 s.b. cuisine complète, salon 16' x 24'. Appartement de 16' X 24' servant de cabane à sucre rattaché à la maison. Équipement complet de cabane à sucre, garage double et tracteur inclus. À Situé à 5 min. de Drummondville et aqueduc.
Prix demandé 260 000 \$.
Renseignements (819) 477-6611

Calme et paix au Pic Dur
Domaine de 220 acres à partager en six. Chemin & lac privé. Six spectaculaires promontoires face au lac pour y ériger votre havre de paix. À 1 h de Montréal (Ste-Béatrix).
Jean-Pierre Ranger
(514) 465-4877

◆ Fermes

CENTRE ÉQUESTRE 1992
Rive-Sud, 35 arpents. Ecurie de 46 boxes avec nettoyeur à fumier, douche pour chevaux, système de ventilation, chauffage, dortoir, manège intérieur de 84 x 230 pi avec estrade et chauffage. Restaurant complet pour 113 personnes, boutique, 3 grands manèges extérieurs en sable avec estrade et 2 grands manèges en gazon avec 4 parcours de sauts, plusieurs pâturages, Bungalow 1972. 675 000 \$.
(514) 583-3300 Demandez René Deslauriers

RÉGION D'HEMMINGFORD
Moderne, maison de prestige, 12 pièces, en brique et aluminium, foyer, garage double, 45 acres avec vue sur Montréal. Érablière, cabane à sucre, pipeline, ferme en toile isolée ainsi qu'atelier, étang. Bon revenu découlant du sirop d'érable, bois de charpente ainsi que bois de chauffage disponibles. Vente privée. Idéal pour chevaux ou moutons. Prix sous évaluation: 295 000\$.
Demandes sérieuses seulement
(514) 247-3533

RÉGION DE LANAUDIÈRE
FERME, zonage agricole, 114,47 acres, propriété et bâtiments impeccables, érablières, machineries, compagnie d'entreposage. Idéal pour élevage chevaux, boeufs, cultures maraichères.
Le Courtier intact inc. courtier imm. agréé
Micheline Lamontagne, agent imm. agréé
(514) 644-1844

Verger 46 acres drainé, tout équipé, haut rendement.
(514) 347-8137

Centre Équestre Hemmingford
L'une des plus belles écuries et l'un des plus grand manège intérieur du Québec (30 000 pi.ca.) Construit par des Autrichiens en 1984 (1 million \$); l'écurie KALBAS d'Hemmingford, 34 box, salle de réception/monte/écan, grange, manèges extérieurs, parcours, pâturages et pistes, sur 76 acres de terrains en culture et en boisé. Une bonne affaire pour un amant ou pour groupe d'amants des chevaux. Disponible en Mai '96.
Pour rendez-vous: J.P. Ranger 465-4877

RÉGION DE JOLIETTE
Ferme de 110 arpents, piste d'entraînement de 1/2 mille. Bâtiment, 20 box, clos clôturé. Prix demandé: 255 000\$.
Mario
(514) 834-3459

◆ Hors frontières

Possibilité jusqu'à un an de loyer gratuit sur achat de maison neuve
FLORIDE

- Vous désirez LOUER
- Vous désirez INVESTIR
- Vous désirez ACHETER

Le SUMMUM des parcs de maisons pré-usinées pour QUEBÉCOIS

- T.V. française
- Environnement sécuritaire
- Location + plage + aéroport
- Propriété des résidents
- 98 % francophone.

Sans frais
1-800-310-7647 **La paloma**
Tél.: (407) 732-1306 • Fax: (407) 736-7945

COSTA RICA
Face à la plage, accès direct, superbe terrain 2 500 000 pi.ca. Permis construction multiple, maison, hôtel, casino, etc. Titres clairs. Liquidation cause: décès. Conditions favorables, acheteurs qualifiés.
Vincent Bellotto agent affilié
Courtier Québec (1992) inc.
(418) 658-2979

PARIS
À vendre, appartement de 2 pièces renové, métro Victor-Hugo, s.b. et cuisine complètes.
(514) 737-7276

Floride
Possède terrain en Floride prêt à construire condos pour vente ou location.
Cherchez investisseur - contracteur ou promoteur.
(514) 272-6188
(514) 651-5066

NASSAU, BAHAMAS (paradis fiscal)
Route d'appareils d'amusement (vidéo poker, vidéo fruit)
Rentable, clé en main, potentiel de développement.
INFO: (418) 338-5133

◆ Propriété à revenus

Nader Attara, B.Sc. Eng
Membre à F.I.A.B.C.I.
(Fédération internationale des professions immobilières)
Cellulaire: (514) 941-7565
Bureau: (514) 744-0575
ROYAL LEPAGE Courtier immobilier agréé

Saint-Lambert
Prestigieux immeuble en béton, const. 1989. 45 apts. style condo, 22 x 4 1/2, 23 x 3 1/2. Rev. 315 000 \$ (cold flats). Prix: 2 600 000 \$.

Centre ville de Montréal, St-Denis.
Excellente bâtisse commerciale rénovée au complet en 1990 (coût 750 000 \$) avec un prestigieux restaurant gastronomique établi depuis 18 ans. 2e et 3e étage disponibles à l'investisseur. Prix 975 000 \$.

Lasalle
Luxueux immeuble rénové 1994. 45 apts. Revenus 287 000 \$. Financement par le propriétaire.

Brossard:
Construction 1986, style condo, 24 apts (16 x 5 1/2), (8 x 4 1/2). Terrain 35 000 pi ca. Chauffé par locataires. Revenu 154 000 \$. Prix 1 150 000 \$.

Domaine à Saint-Sauveur

Maison de pièces située à Saint-Sauveur. Un domaine de 75 000 pi ca. avec vue splendide sur les montagnes, 3 s. bains, 2 c.c., garage intérieur, spa, bain tourbillon, etc...Prix demandé 249 000 \$. Offrez-vous une visite.
(514) 681-1330
(514) 473-4569
(514) 497-7726

ILE D'ORLEANS domaine ancestral
Superbe maison historique complètement rénovée. Cachet d'époque, âtre central, terrain 55 000 pi ca. clôturé & ceinturé d'arbres, grange 20' X 50'.
(418) 829-3097

◆ Cantons de l'Est

CÔTÉ EST LAC MEMPHRÉMAGOG

- 100 pi. de façade - 2,5 acres
- 140 pi. de façade - 6 c.c., 3 s. bains, 10 min. de la ville.
- 175 pi de façade - résidence de luxe, très privé

Dunham
Victorienne néo-gothique. Bed & breakfast, le plus recherché en région. Terrain 1 1/2 acre, 285 000 \$. Vous en aurez plein la vue.
Lucie Bernier, agent affilié
Dunham L.I.B.B. courtier agréé
(514) 266-1455

Domaine Boisé Papineau Duvernay Laval
Maison de prestige 1986. Décor naturel. Aucun voisin à l'arrière. Aire ouverte. 3 c.c., 2 s. bains, foyer pierre, superbe fenestration, garage double, piscine creusée. Par le propriétaire.
(514) 663-6255

Drummondville
Grande maison spacieuse 2800 pi.ca, 4 c.c., 4 s.b., 2 foyers, garage double, piscine creusée, paysagement. Terrain +20000 pi.ca., constr. 1989. Confort & Raffinement.
Pas d'agent SVP
(514) 353-9987

Mont-Tremblant Pinoteau
Magnifiques condos 1 c.c. et 2 c.c., meublés, foyer, face au lac. 1 km de la montagne.
Jour-semaine
(514) 387-8725

◆ Condos à vendre

MONT STE-ANNE
Prix de l'hypothèque: 59 000\$, situé au pied du mont, condo meublé, 2 c.c., foyer, piscine.
jour (418) 834-2233 ou (418) 833-7884

RIVE SUD QUÉBEC
Lévis: projet 82 logements, construction récente près d'un bassin d'emploi très important, loué à 100%. Un investissement rentable. Agents s'abstenir.
(418) 655-4394
(418) 833-2009

ST-LAMBERT
Luxueux condo, vue sur golf, 2 c.c., 2 stationnements, décoration professionnelle, prix demandé 134 900\$
(514) 659-6772

◆ Appartements de luxe à louer

Centre-ville Montréal
Grands 3 1/2 - 4 1/2 meublés de luxe. Court et long termes.
Habitat Montréal
Carole Guilbault
(514) 949-4969

◆ Cantons de l'Est

TERRAIN BORD DE L'EAU
Situé à Piopolis (lac Mégantic), semi-boisé avec droit de construction, 4 395 m ca. approx. Évaluation mun.: 125 000 \$
Prix demandé: 110 000\$.
(819) 583-3424

CÔTÉ OUEST LAC MEMPHÉMAGOG
- 155 pi. de façade - Rustique, rénovée '86, vue sur Owl's Head, privé.
- 100 pi. de façade - Const. '94, au pied d'Owl's Head, remise à bateau.
DANIEL LEBLANC
(819) 868-5000
Groupe immobilier Jacinthe Dubé
Courtier immobilier agréé

N.-D. de la Merci
Au Lac Sauvage, site privé, maison à vendre ou à louer. 3 c.c. 2 s. bains. 159 000 \$ nég.
(514) 964-4139

BLAINVILLE

Maison de haut prestige. 4 chambres à coucher, piscine creusée, située dans un quartier. Beaucoup d'extra. Possibilité d'occupation immédiate. Prix 219 000 \$.
(514) 437-1054

Résidence de luxe à louer
Morin Heights. 4 c.c., vue spectaculaire au sommet de la montagne, piscine, 4 foyers, etc. Non meublée, 1 900 \$ / mois. Personne sérieuse seulement.
Marie-Andrée Dupras
(514) 227-2611
agent affilié, Immeubles Léger courtier.

L'Héritage - Île Paton
Unique Penthouse sur 2 étages. 2 immenses terrasses sur le toit. Plafond de 9 pi. de hauteur. Prix: 299 000\$
Halina Nantel, courtier Max Immo
(514) 990-4666

◆ Terrains résidentiels

À ST-SAUVEUR à 35 min. de Montréal
Dans un domaine de maisons Viceroy, terrains boisés avec accès au lac, lots à partir de 18 000 \$. Nous sommes entrepreneurs généraux accrédités par l'APCHQ. Catalogue et vidéos disponibles sur demande (léger dépôt).
Pour plus d'information:
(514) 227-0515
(514) 226-6666

À vendre Orford
Jolie villa, 3 c.c., Domaine Chéribourg, près du Parc Orford (ski, golf, tennis, vélo).
Donald Dumas
(819) 868-5000
Agent immobilier affilié Groupe immobilier Jacinthe Dubé courtier agréé

Domaine Montreuil, Ste-Barbe
Luxueux cottage 1988 à aire ouverte 7912 pi ca. Pisc. cr. 1992. Garage double 8 stationnements ext. Foyer à double face pour salon et s. fam. S. à manger 20 x13. Panneaux de murs fenestrés. Escalier circulaire de chêne blanchi. Idéal pour bureau professionnel. Plusieurs extra - À VOIR.
P. Fiset (514) 661-6810, Re/Max Immo-Contact, ctr

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) 392-7782

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Associés demandés

Robert Landry & Associés Consultants en entreprises

1. Ontario et Québec, Usines d'acier spécialisés (2).
Volume 12 millions \$. Profit 1,5 millions et plus
recherche partenaire (ingénieur) avec mise de fond
Minimum de 300 000 \$

Nous avons plusieurs clients, avec comptant de 500 000 \$ à 5 millions
18 ans d'expérience à votre service. Dossier confidentiel.
BUR (514) 446-0222, Mtl (514) 990-5805
Une approche différente, et provincialement reconnue.

NATIONAL FRANCHISE CONSULTANTS

Recherche associé au Québec pour développer un concept rentable de consultation en franchise. Revenu illimité, heures flexibles, travail chez soi, investissement nécessaire, formation complète et soutien.

**Veillez appeler
André Champagne au
(905) 892-8404**

◆ Distributeurs demandés

OCCASION D'AFFAIRE EN OR

Une des meilleures occasions d'affaires depuis de nombreuses années. Le marché des cafés spécialisés connaît un essor fulgurant. Espresso, cappuccino, café au lait, etc. fraîchement moulus - 40 millions de tasses par jour.

Les premières distributrices automatiques à café fraîchement moulu sont arrivées. Le marché-test indiquait un revenu brut de 50 \$ à 250 \$ par machine, par jour. Distributeurs recherchés pour le Québec. Investissement de 19 899 \$.
Appelez au (514) 633-2467. Revenus immédiats.

◆ Investisseurs demandés

Joignez-vous aux gagnants

Avec le franchiseur le plus en demande au Québec.



Manufacturier de distributrices automatiques.

Services offerts

- Emplacements fournis (Sodisav)
- Plan d'affaires
- Formation complète
- Présentation au financement
- Comptant requis 11 800 \$
- 35 000 \$ et plus, installé

Régions

- Bas St-Laurent
- Bois-Francs
- Estric
- Lac St-Jean
- Région de Montréal
- Saguenay

1-800-859-7242

ASSOCIÉ DEMANDÉ

Pour l'ouverture d'un bureau régional spécialisé en financement corporatif au soutien à l'exportation et au commerce international.
(819) 563-1040

STE-AGATHE SUD

Recherche associé pour projet de construction, bord de l'eau, 4 km du nouveau centre de ski. Investissement nécessaire.
(514) 594-1960

RECHERCHE CHEF CUISINIER/ASSOCIÉ SÉRIEUX

Pour démarrer petit restaurant sur site enchanteur: banlieue de Québec.
**Contactez Sylvie Rousseau
(418) 653-4748 (après 17h)**

CARRIÈRE DANS L'ALIMENTATION

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS À TRAVERS LE QUÉBEC
Avez-vous de l'expérience dans la vente directe ?
Avez-vous de l'expérience pour gérer 5 à 10 vendeurs ?
Avez-vous de l'expérience pour recruter, former ?
Vous pouvez appointer...
Nous vous offrons en retour:
- Formation aux frais de la cie
- Possibilité de 100 000 \$ et plus + beaucoup d'autres avantages.
**Communiquez avec M. Claude Descoteaux
1-800-665-6333**

◆ À vendre - divers

OCCASION INCROYABLE / GAGNEZ 183 300 \$!!!

Règlement judiciaire. ÉCRANS À CRISTAUX LIQUIDES pour acétates électroniques. Performance extraordinaire et professionnelle pour les présentations sur vidéos et ordinateurs. Produit par Davis Technologies inc. Garantie 1 an.

- 18 unités, Multishade 28 - (500 \$/unité); détail 1 500 \$
- 54 unités, STN Color DS - (1 200 \$/unité); détail 2 500 \$
- 26 unités, Microcolor 24 - (2 500 \$/unité); détail 4 000 \$
- 33 unités, Multicolor 24 - (3 300 \$/unité); détail 5 000 \$

Prix de liquidation total: 247 700 \$ Prix détail/Utilisateur final: 431 000 \$

Disponibles à l'unité
Informations? Appelez:
1-800-263-9995 ou 1-800-463-6258 (fax)

MAINTENANT AU QUÉBEC PROFITS TRÈS ÉLEVÉS

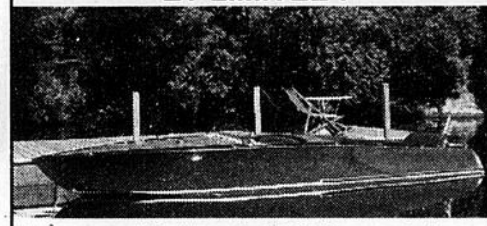
DEVENEZ CONCESSIONNAIRE EXCLUSIF DANS VOTRE RÉGION

1. THERMO 2000, revêtement élastomérique sans joint qui scelle hermétiquement le toit et le protège contre les éléments. Inutile de changer les bardeaux. Réduit de moitié les coûts de réfection du toit. Garantie 15 ans.
2. THERMO 2000, revêtement céramique liquide qui isole, protège, imperméabilise et embellit le métal, le béton, les murs et les autres surfaces. 1001 couleurs.
3. THERMO 2000, territoire exclusif protégé. Investissement 12 950 \$ comprenant stock, formation et soutien de mise en marché.

Pour plus d'information.

APPELEZ AUJOURD'HUI (514) 981-5880
Offre de durée limitée.

UNE OFFRE EXCEPTIONNELLE ET LIMITÉE !



Voire capacité d'investir 50 000\$ comptant vous accorde la possibilité d'acquérir, avec seulement quelques personnes, une part d'entreprise manufacturière d'exportation dans un nouveau marché très prometteur et en plein développement. Notre entreprise qui sera localisée sur la rive sud de Montréal, produira, en série, bateaux de style classique de haute performance, grâce à la remarquable technologie de dernier cri que nous avons développée. Ces bateaux au style des années 50 répondent à une demande vertigineuse du marché américain. Notre technologie exclusive, notre expérience, nos coûts de production très bas, notre "overhead" minimum sont un gage de succès assuré. Les projections de performance prévoient un retour annuel au-delà de 50 000 \$ sur votre investissement, avec également, un vaste potentiel d'accroissement de profits.
Al Gates (514) 447-6447

Actionnaires demandés pour développement d'un réseau de franchises. Concept unique en Amérique du Nord, potentiel énorme, rendement très intéressant. Déjà 6 franchises en opération et 3 autres signées. Minimum requis entre 200 000\$ et 300 000\$.

**Pour renseignements,
Pierre Caron
(819) 563-0032**

Québec & International
Entreprise de distribution recherche distributeurs/investisseurs pour produits de haute technologie disponibles dans Internet.
**Demandez Pierre
(514) 796-5316,
(514) 796-4405 ou
(514) 771-7953**

AUTRUCHES ET ÉMEUS
De tout âge. Reproducteurs à partir de 12 000 \$. Service de pension-incubation. Aide au démarrage et suivi après-vente. Bienvenue investisseurs, revenu garanti 10 % minimum.
**Roxton Falls, Edmond
Quellat (819) 858-2302
Simon Lafontaine
(514) 548-2709**

Entreprise internationale depuis plus de 10 ans recherche investisseurs pour 1 million par tranches de 50 000 \$. Rendement: excellent et garanti à 100% par des actifs.
**M. Lajoie
(514) 848-7027
(418) 871-8299**

DÉMARRER VOTRE ENTREPRISE

906 programmes d'aide et de subventions.
Annuaire des subventions au Québec.
**19,95 \$
1-800-301-8093
(514) 672-6041**

◆ Entreprises

à vendre

ENTREPRISE À VENDRE

Recherche associé actif dans compagnie de climatisation/chauffage avec profit.
Cause de vente: santé.
**(819) 478-8439
après 18h**

Fabrique de bougies par-

fumées. Etablie depuis 15 ans, désire vendre en tout ou en partie. Occasion privilégiée pour personne sérieuse désirant gérer sa propre entreprise.
**Communiquez au
(514) 292-2784**

QUÉBEC

Atelier usinage très rentable, comptant requis 300 000 \$.
Auberges et Motels avec ou sans Bar + Resto.
Résidences pour aînés 12 à 50 chambres. À voir.
Recherche entreprises rentables pour clients sérieux.
**Clément Olivier, C.M.A.
Comptable en Management Acc.
Courtier Immobilier Agréé
(418) 658-2979**

AFFAIRES PAYANTES

Devenez propriétaire de présentoirs de parfum placés dans boutiques. Pas de vente. Pas de patron. + de 3000 \$ par mois. Investissement à partir de 12 995 \$.
Faut voir !
**(514) 685-1400
1-800-685-4066**

◆ Entreprises à vendre

HÔTELS - AUBERGES

Royal LePage, par le Groupe Hôtelier, offre une variété d'entreprises du secteur récréo-touristique telles que hôtels, motels, auberges, relais de motoneiges, bases de plein air, pourvoires, restaurants, galls, etc. dans l'ensemble du Québec au Canada et aux États-Unis.

L'équipe du Groupe Hôtelier, en plus d'assurer, par une présence directe, la mise en marché des entreprises québécoises en Europe, offre un service complet au propriétaire, à l'acheteur et à l'investisseur en matière d'évaluation et de financement.

Confidentialité assurée

LE GROUPE **Normand Choinière**
HÔTELIER Agent immobilier affilié
(514) 841-3802

ROYAL LePAGE

Courtier immobilier agréé



LAVALTRIE, RÔTISSERIE AVEC COMPTOIR POUR EMPORTER ET LIVRAISON

Maison ancestrale entièrement rénovée avec 140 places de restaurant plus 45 places sur la terrasse et permis d'alcool. Réputé avec revenu élevé et clientèle fidèle dans une région en développement, grand stationnement, logement pour le propriétaire.
**François Therrien (514) 933-4870
Les Investissements CEGO Ltée
Courtier immobilier agréé**

HOTEL * AUBERGE * RESTAURANT

Pour une analyse discrète de vente ou d'achat de relogement ou d'expansion plus de 20 ans d'expérience en opération à tous les niveaux de l'industrie de l'hospitalité à votre service.
**François Therrien (514) 933-4870
Les Investissements CEGO Ltée
Courtier immobilier agréé**

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter.

Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

Produits exclusifs sur le marché depuis 15 ans

Usine relocalisée à l'extérieur offre la continuité de distribution & d'installation de son produit. Inclus: équipement de publicité, local, camion, outils, etc.

**Ecrire à: Groupe
Tuile Europe Inc
4025-C Boul. Lemans
Laval (Qc) H7E 1A2**

◆ Entreprises

à vendre

FORMATION PROFESSIONNELLE

société établie, 4 000 clients actifs, potentiel énorme, expérience requise.
COMPAGNIE GESTION IMMOBILIÈRE
achèterait compétiteur stable et rentable.
RÉSIDENCE D'AÎNÉS - C.H.S.L.D.
Est Mtl, capacité 52 lits, établie et rentable, comptant requis 200 000 \$ Prix réduit pour vente rapide
**DANIEL CHARTRAND & ASSOCIÉS
COURTIERS EN ENTREPRISES
(514) 923-3535 / (514) 990-0192**

POURVOIRE AVEC AUBERGE

9 chambres, 9 bachelors, 38 terrains de roulettes, relais de motoneige, services d'eau, d'égouts et d'électricité.
**(819) 737-2271 ou
(819) 755-4020**

Occasion d'affaires à Montréal

Commerce d'excellente réputation spécialisé en traduction. Très bon chiffre d'affaires assuré, avec personnel qualifié et clientèle internationale. Toute entreprise ou personne intéressée, veuillez écrire:
**Journal Les Affaires
de réf.: 1587, 1100,
René-Lévesque Q, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9**

DANS LE PLASTIQUE

Partenaire(s) pour distribution d'une gamme de nouveaux jouets à l'échelle mondiale. Brevet en instance. Potentiel qualifié d'exceptionnel.
Tél.: (514) 692-3685

◆ Entreprises

à vendre

À LOUER OU À VENDRE

Atelier de nettoyage au jet de sable. Réparation et application de peinture (camions et machinerie lourde).
Situé dans un parc industriel sur la rive sud de Montréal.
Site idéal pour la vente ou location d'équipement.
**Ecrire à: Journal Les Affaires
No. de référence: 1588
1100, René-Lévesque Ouest,
24e étage
Montréal (Qc) H3B 4X9**

Recherche associé(s)

actif(s) ou passif(s) pour prendre une participation dans une entreprise reliée à l'exploitation d'une tourbière.
**Tél.: (418) 722-7342
Fax (418) 723-5612**

◆ Offre

d'emploi

EN 1996, OUBLIEZ LE 9 À 5

*TRAVAILLEZ À VOTRE COMPTE ET PARTAGEZ LA SANTÉ.
Entreprise internationale connaissant le succès depuis 15 ans. Investissement minimum de 200 \$, aucune expérience requise. Formation complète.
**Pierre Rivest,
Appeler sans tarder
POUR RENDEZ-VOUS:
(514) 769-5748**

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Collège privé cherche investisseur(s) pour développement et expansion.
**Communiquez avec
Robert St-Onge, C.A
(514) 498-2131
fax (514) 498-8216**

◆ Équipement

de bureau à vendre

BUREAU EXPRESS

COMME NEUF

SURPLUS D'ÉQUIPEMENT DE BUREAU

- Chaise 20.00 \$
- Bureau 35.00 \$
- Classeur 49.00 \$
- Pitney-Bowes B-100
- Traitement de courrier 2500.00 \$
- 3M Lecteur/Reproducteur M7540 MFB 2500.00 \$

DEUX ENTREPÔTS

Sherbrooke, 45 rue Cate
Longueuil, 352 Guimond

◆ Offre

d'emploi

Osez rêver votre vie... et passer à l'action

Si vous recherchez:
- Défi personnel
- Environnement positif
- Voyages internationaux
- Autonomie financière
À temps partiel ou temps plein.
**Contactez-moi maintenant
(514) 441-5965**

«Green Card U.S.»

Investisseur(s) demandé(s) pour joindre acheteurs de banques en Floride. Possibilité d'obtenir permis/visa de travail.
**Info en anglais
tél. (407) 736-9790
ou fax (407) 736-9790**

◆ Entreprises demandées

AGENT REPRÉSENTANT AON

Notre compagnie est distributeur exclusif au Québec des produits **AAON**.
Les produits **AAON** sont fabriqués afin de gérer efficacement l'énergie en chauffage, climatisation et ventilation commerciale et industrielle selon les normes du code du bâtiment.
Les compagnies déjà établies intéressées à remanier la gestion efficace de l'énergie et d'obtenir une agence des produits **AAON**, sont priées de communiquer avec nous sans tarder.
**GROUPE GESTION ENERGIE INC.
2775 Morin, St-Hyacinthe, Qc J2S 2H5
514-771-2119**

PME DEMANDÉES

Région Mtl, rentables, Volume 1 M\$ + Fabrication, distribution, service. Consultez des spécialistes ayant une banque de clients qualifiés. Achat, vente, fusion. Financement, partenariat. Dossier confidentiel.
**DANIEL CHARTRAND & ASS.
Courtiers en entreprises
(514) 923-3535
(514) 990-0192**

◆ Offre

de services

Représentant Quincallierie

Recherche nouveau produit ou produit déjà existant à vendre. Territoire: le Québec & N.-Brunswick.
**André Boulet
(418) 723-8211**



SOCIÉTÉ POUR LES ENFANTS HANDICAPÉS DU QUÉBEC

Pour placer une annonce : (514) 392-7782

NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

◆ Occasions d'affaires

◆ Services spécialisés

TRANFERT DE TECHNOLOGIE ÉQUIPEMENTS

Suite à nos démarches commerciales effectuées en Afrique notamment au Sénégal, au Ghana et au Cameroun, nous disposons d'entreprises intéressées à acquérir des équipements usagés ainsi que de nouvelles technologies. Si votre entreprise oeuvre dans un des secteurs suivants et que vous avez de l'équipement à disposer ou une technologie à commercialiser, nous aimerions vous connaître: Imprimerie; textile; productions audio-visuelles; agro-alimentaire; climatisation résidentielle et industrielle; équipements forestiers; moulures décoratives; planchers et marqueterie

Faites parvenir vos propositions à:
GROUPE CONCEPT CFO Inc.
 1916 Tupper Montréal Qc. H3N 1N5
 cfroy@accent.net Fax: (514) 932-1196

GROUPE GSL
 Notre but: aider les PME à grandir
13 ans d'expérience

- Plan d'affaires/démarrage
- Financement (PPE, M/CR)
- Redressement
- Achat et vente d'entreprise
- Services comptables

Paul Bélanger, c.a.
 Raymond Landry, adm. A. CMC
 Tél: (514) 676-1832
 Fax: (514) 676-4529

Plans d'affaires
 Vous recherchez de l'aide pour la préparation de votre plan d'affaires afin de démarrer votre entreprise ou d'obtenir du financement.

Sonitex
 (514) 232-0709

INCORPORATION
 Provincial 357 \$.
 Fédéral 500 \$.
 Service 100 \$.
 Lindeco Int.
 (514) 951-9852

L'après faillite
 «Est-ce que je peux récupérer des sommes d'argent après la faillite de ma corporation!!!»
 Pour de plus amples informations:
(819) 371-8900
(418) 682-0013

LA BOÎTE DE LA PUBLI
 Rédaction-Infographie
 Du simple feuillet, au gros PAMPHLET, à bon budget!
 5707 av. Desolés box 20,
 Outremont, Québec
 Tél: (514) 277-7915

Concepteur MD
 Inventions, Innovations, Nouvelles Technologies, «Troubleshooting», Idées & Développement.

Industriel & Commercial seulement
 Tél/Fax: 506-344-7790
 Michel Duguay

CURE DE SANTÉ
 Pour professionnels et gens d'affaires. Stress - fatigue - burn out - excès de poids - prévention.
 Demandez notre brochure gratuite.
(514) 229-4357

Marco Baillargeon INFOGRAPHISTE
 - Logo - Dépliants -
 - Papeterie - Affiche -
 - Annonce publicitaire -
 - Emballage de produits -
 - Retouches de photos -
 Tél.: (514) 990-0840

◆ Hors frontières

À COSTA RICA
 Réalisez votre rêve, devenez propriétaire, magnifique villa sur mer Caraïbes avec ou sans rentabilité. Agissez maintenant.
(418) 686-0048

◆ Divers

PASSION & GASTRONOMIE
 Soupers-rencontres exclusivement pour professionnels, cadres et gens d'affaires. Nous vous proposons des soirées animées dans un hôtel prestigieux. Les activités: festin, danse, musique et animation, s'enchaînent à votre rythme. Nous portons une attention particulière à la sélection des invités.

Pour vous laisser convaincre, Johanne
(514) 444-7075

CONTRAT CANADIENS
 Nouveau Forum Section "Le Club". Billet de prestige.
(514) 672-0927

NOUVEAU FORUM
 À partager: une loge d'entreprise de 10 places.
Contact:
M. L. Roy
(514) 842-4874

NOUVEAU FORUM
 Section
 Le Club Canadien
 Finissez la saison au nouveau Forum. 4 billets dès le 16 mars '96.
David
(514) 845-3490

NOUVEAU FORUM
 Section
 Le Club Canadien
 Finissez la saison au nouveau Forum. 4 billets dès le 16 mars '96.
David
(514) 845-3490

PIERRES PRÉCIEUSES avec certificats d'authenticité Valeur 48 000\$, pourrait considérer échange.
(418) 397-6600

SIMULATEURS PAR-T-GOLF À VENDRE
 Excellente condition. Installation et formation incluses. Garantie: 1 an.
Contact:
Jacques Poitras
(418) 688-4653

Contrat Canadiens
 Nouveau Forum, section blancs.
(514) 672-0927

Contrat du Club de Hockey Canadien
 Section Rouge.
(514) 625-6130

NOUVEAU FORUM
 Deux billets de saison, section Rouge.
Renseignements:
André
(514) 661-8808

◆ Services financiers

Bérubé Des Rochers C.G.A.
FINANCEMENT AUX ENTREPRISES
 - Démarrage (50 000 \$)
 - P.P.E. (250 000 \$)
 Honoraires sur acceptation de crédit.
Pierre Bérubé
(514) 381-8106

Vous cherchez un prêt pour votre entreprise? Nous cherchons à investir dans vos projets.
(514) 932-1174

La douleur est réelle
 Fondation canadienne pour l'iléite et la colite

◆ Franchises

La meilleure façon de manger à la maison



LE PLUS GRAND SPÉCIALISTE DU SURGÉLÉ AU QUÉBEC



LA SOLUTION DES ANNÉES 90

- Un concept unique de vente au détail
- Des produits alimentaires surgelés de qualité supérieure
- Des produits adaptés au rythme de vie des consommateurs modernes
- Maintenant 175 succursales prospères au Canada, déjà 12 au Québec
- Gagnant du prix d'excellence 1992 et 1995 de l'Association canadienne des franchisés
- Investissement minimum de 150 000\$
- Formation complète
- Franchises disponibles
- Formule clé en main
- Bientôt 80 succursales au Québec

Paul LaChance
 Tél.: (514) 630-7729
 Téléc.: (514) 630-8126

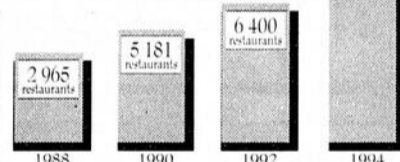


Pour placer une annonce : (514) 392-7782



LA PLUS GRANDE CHAÎNE DE RESTAURANTS DE SANDWICHES ET SALADES AU MONDE

Plus de 11 500 restaurants.
 Déjà 1 000 restaurants au Canada.
 150 dans la province de Québec.



- Investissement minimum : 40 000 \$
- Formation complète
- Concept simple

Franchises disponibles dans votre quartier.
 POUR OBTENIR UN DÉPLIANT COMPOSEZ :
 1-800-888-4848 (USA)
 (514) 939-1171 (Montréal)



Vous désirez voyager et posséder votre propre entreprise.

UNIGLOBE Voyages, la plus grande organisation de franchise d'agence de voyages au monde vous offre cette opportunité.

Pour information, demandez Mme Norma Orsini
(514) 393-8950

Venez apprendre comment devenir propriétaire de votre propre agence de voyages sans expérience antérieure.

Pour rendez-vous, Tél.: **393-8950**



Franchises disponibles partout au Québec. Haute technologie des communications. Cellulaire, interurbain, satellite, internet. Clé en main. Formation.

Joseph (514) 952-8576 Benoit (514) 944-3256
 Daniel (514) 591-6823

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 : **(514) 392-7782**

◆ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles neuves, la rubrique Carrefour de l'auto rejoint 265 000 lecteurs chaque semaine !
 Pour information : **(514) 392-7782**



NOUS ACCEPTONS VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS

Le milieu de l'immobilier se prononce : Bouchard doit couper, et vite

La situation actuelle freine l'économie

Stéphane
Labrèche

Les gens d'affaires qui oeuvrent dans l'immobilier sont d'accord avec leurs collègues des autres milieux : **Lucien Bouchard** doit s'attaquer au plus vite aux finances publiques.

Selon eux, la situation est à ce point critique que le Québec se pénalise par rapport aux autres provinces.

Et lorsqu'on ajoute l'incertitude politique, le mélange de-

vient explosif.

Malaise généralisé chez les investisseurs

En fait, tous les gens d'affaires contactés ont laissé entendre que la situation actuelle constituait un frein économique.

Et tous ont constaté un malaise chez les investisseurs. Voici les priorités que devrait avoir Lucien Bouchard selon certains intervenants du milieu immobilier.

Hervé Pomerleau, président du **Groupe Pomerleau** :

1. Diminuer la charge fiscale des entreprises. « Il ne faut pas seulement couper, mais aussi créer un climat de confiance pour les entreprises. »

2. Oublier l'idéologie politique pour un certain temps.

3. Légiférer pour faire place aux jeunes dans les entreprises. « On est en train de bloquer notre futur parce que les jeunes ne peuvent pas prendre leur place dans les entrepri-

ses. Ils ne peuvent pas acquérir l'expérience nécessaire pour réussir en affaires. »

Paul Massicotte, président du **Groupe Alexis Nihon** :

1. Assainir les finances publiques.

« Pour y arriver, le gouvernement a deux options : couper dans l'éducation et/ou dans le système de sécurité sociale. »

« L'augmentation des frais de scolarité doit être sérieusement considérée et le contrôle des abus du système social

doit être renforcé. »

2. Convaincre les étrangers et les Québécois que le Québec est une société moderne. « Il faut que les gens sachent qu'ils sont libres de faire des affaires ici. »

3. Régler le problème politique, et idéalement s'éloigner de l'option souverainiste.

Jean Martineau, président de la **Société immobilière Martineau** :

1. Sabrer les dépenses comme en Ontario et en Alberta.

2. Rassurer les communautés ethniques : elles ont un rôle à jouer au Québec.

3. Régler le problème constitutionnel qui cause tellement de tort.

Ouvrir les décrets de conventions collectives

Daniel Dorey, président de **Koral** :

1. Ouvrir les décrets de conventions collectives pour alléger l'appareil gouvernemental. « Et cela est aussi vrai pour les autres paliers gouvernementaux. »

2. Régler le conflit avec le Canada une fois pour toutes. « Le Québec baigne dans un climat d'incertitude qui nuit énormément aux affaires; il faut que cela cesse. »

3. Éliminer les taxes aux entreprises. « Avec toutes les autres taxes directes et indirectes, les entreprises paient leur juste part. Cette mesure favoriserait les investissements au Québec. »

Réorienter l'éducation vers des écoles de métiers

Marcel Adams, président

des **Développements Iberville** :

1. Favoriser la création d'emplois. Marcel Adams voit deux mesures : « Soutien spécial aux entreprises qui créent de nouveaux emplois, peut-être même avec une taxe spéciale » et « réorienter le système d'éducation vers des écoles de métiers. »

Aujourd'hui, il manque de vrais spécialistes et les jeunes apprendraient davantage leur métier. »

2. Diminuer la réglementation et la bureaucratie.

« M. Bouchard doit légiférer pour éliminer la lourdeur du système. »

« Par exemple, pour obtenir un permis de construction, il faut faire le tour de sept bureaux à la ville. Cela n'a aucun bon sens. »

3. Se retirer des entreprises privées. « La Caisse de dépôt a une participation dans **Provigo** et **Métro**... Pourquoi ? »

Fred Corriveau, président et chef de la direction de **Bombardier Immobilier** :

1. Réformer la fiscalité municipale en profondeur.

« Le gouvernement a mis des papiers pour colmater les brèches, mais le sang continue de couler. Par exemple, la *taxe de bienvenue* est une aberration, de même que la taxe sur les terrains vagues. »

2. Équilibrer le budget. « Il ne faut pas avoir peur de couper et il ne faut pas attendre la réaction du public. M. Bouchard doit mettre ses culottes et couper partout de façon unilatérale. »

3. Oublier son rêve politique (souveraineté-indépendance du Québec) pour quelques années : il faut relancer l'économie. ■

Construction résidentielle : baisse de 36 % au Québec

Le Québec a enregistré une baisse des mises en chantier moins importante que prévue. Selon les statistiques de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL)**, le recul de la construction résidentielle pour l'ensemble de la province en 1995 est de 36 % par rapport à 1994.

Baisse de 10 % en régions

Les régions rurales ont, en-

tre autres, connu une baisse de 10 %, contre une diminution de 42 % dans les centres urbains. Incidemment, le poids des régions rurales dans l'activité de la construction résidentielle est passé de 20 % à 28 %.

Baisse de 28 % au Canada

Au total, il s'est construit 21 885 unités en 1995, comparativement à 34 154 en 1994. Au Canada, la cons-

Mises en chantier, province de Québec

Régions	1994	1995	Variation
Montréal	13 157	7 468	- 43 %
Québec	4 677	2 405	- 49 %
Hull	2 128	1 208	- 43 %
Chicoutimi/Jonq.	606	311	- 49 %
Trois-Rivières	938	519	- 45 %
Sherbrooke	983	582	- 41 %
Centres urbains (10 000 et plus)	27 198	15 657	- 42 %
Régions rurales	6 956	6 247	- 10 %
Total	34 154	21 885	- 36 %

Source : SCHL

Tableau : Les Affaires

truction domiciliaire a diminué de 28 % en 1995, à 110 933 unités, contre 154 057 en 1994. (SL) ■



LA SOUS-LOCATION
Transcontinentale
12 900 BOUL MÉTROPOLITAIN EST, MONTRÉAL
près des boulevards Henri-Bourassa et Tricentenaire



Une occasion unique dans le parc industriel régional

Usine : 60 000 pi. ca. (+ -) (Hauteur libre : 31 pieds)
Bureaux : 12 000 pi.ca. (+ -) • Terrain : 249 000 pi. ca. (+ -)
Visibilité : Face à la Route 40 à Pointe-aux-Trembles
TERME DE LA SOUS-LOCATION : au 31 MAI 2005
POSSIBILITÉS D'ACHAT ET D'AGRANDISSEMENT

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :
RODNEY BIRRELL & ASSOCIÉS
systèmes de marketing immobilier
Tél. : (514) 458-1028
Fax : (514) 458-1029
Courtiers protégés



Richard F. Grant
Conseiller en traitement et refroidissement de l'air

Votre maison indispose-t-elle ses occupants ?

SÉLECTIONNER LE GENRE de ventilation qui convient à nos besoins.

L'installation d'un système de ventilation de type échangeur d'air récupérateur de chaleur permet d'extraire l'air pollué saturé de CO² de votre maison et de le remplacer par du bon air frais contenant plein d'oxygène provenant de l'extérieur.

Vous vous sentirez plus confortable, vous dormirez mieux, et vous serez plus à l'aise.

Pour plus d'information et obtenir une étude gratuite de vos besoins, contactez-moi sans tarder.

VENTILATION QUATRE-SAISONS
Montréal: (514) 990-3604
Québec: (418) 990-0399
Régions: 1-800-808-0496

Avec le détecteur de polluants, on pourra

MAL AUX VENTES?

PRENEZ DU



EN AFFAIRES, ON CONNAIT AUSSI "LA MUSIQUE"

MONTREAL
CITE
107,3 FM
ROCK • DÉTENTE
(514) 845-2483

QUÉBEC
CITF
107,5 FM
ROCK • DÉTENTE
(418) 525-4545

HULL
CIMF
94,9 FM
ROCK • DÉTENTE
(819) 770-2463

CHICOUTIMI
CFIX
96,9 FM
ROCK • DÉTENTE
(418) 543-9797

SHERBROOKE
CITE
102,7 FM
ROCK • DÉTENTE
(819) 566-6655

TROIS-RIVIÈRES
CHEY
94,7 FM
ROCK • DÉTENTE
(819) 374-3556

ABITIBI
CHOA
96,5 • 103,5 FM
ROCK • DÉTENTE
(819) 762-0741

« La fusion renforce la solidité de la Compagnie. Tant mieux!




Mais qu'est-ce que cela m'apporte? »

Pensez à tout l'argent que vous allez gagner dans votre vie. Avec un peu d'aide, vous pourriez employer une partie de cet argent pour vous préparer une retraite aisée. Bien sûr, tout le monde n'a pas les mêmes besoins en matière de retraite. La Financière Manuvie le sait bien.

*La Financière Manuvie et
La Nord-américaine s'occupent de
votre avenir, pour vous permettre
de mieux profiter du présent.*

Elle dispose aujourd'hui d'une gamme encore plus grande de produits et services financiers, suffisamment souples pour s'adapter à vos besoins. Prenons les REER, par exemple... Nous offrons un grand choix de placements à rendement fixe ou variable. Nous vous montrerons en particulier comment mettre à profit Puissance Deux^{MD}, un concept unique qui vous permet de bénéficier du rendement élevé à long terme des fonds de placement traditionnels tout en garantissant votre capital.

Mieux encore, vous verrez que les taux de nos prêts REER sont très concurrentiels. Et comme l'approbation de ces prêts est automatique, vous commencerez immédiatement à épargner en vue de la retraite. Voilà pourquoi vous devriez vous adresser à nous pour tout produit ou service financier - qu'il s'agisse de REER, d'assurance-vie, de prêts hypothécaires, de rentes, de fonds communs de placement ou de CPG. Parlez-en à un conseiller financier indépendant. Ou téléphonez au 1 800 432-4152 pour connaître le bureau Manuvie le plus près de chez vous.

 **Financière Manuvie**

Canada • États-Unis • Hong Kong • Singapour • Taiwan • Philippines • Indonésie • Corée du Sud • Bermudes • Allemagne
La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers