

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTÉE



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

Semaine du 11 au 17 juillet 1998

Vol. LXX No 28

56 pages

1,95 \$

Téléphonie

Sérieuse avancée des Américains au Canada

Avec l'achat de **Fonorola**, **Call-Net** accroît l'influence des Américains dans les télécommunications au pays p. 29



Télévision spécialisée

Canal en économie : Radio-Canada et TVA s'affrontent

p. 16

Industrie du rail *Dossier spécial*

Le train renaît

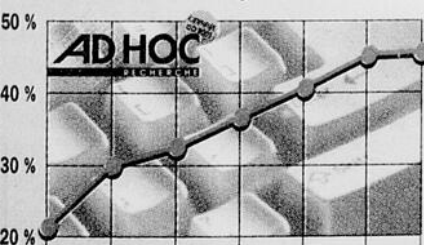
En reprenant les lignes délaissées par les géants, les chemins de fer d'intérêt local donnent un nouveau souffle au rail p. 23 à 28



Coup d'oeil

Internet plafonne

Le pourcentage de Québécois ayant accès à Internet commence à stagner p. 8



Jeunes professionnels

Votre carrière

Comment lui donner de l'allant

- Six règles d'or pour que votre employeur ne puisse plus se passer de vous p. 3
- Les jeunes loups comptent trop sur leurs seules compétences p. 3
- Le leadership, une qualité essentielle pour séduire son employeur p. 4

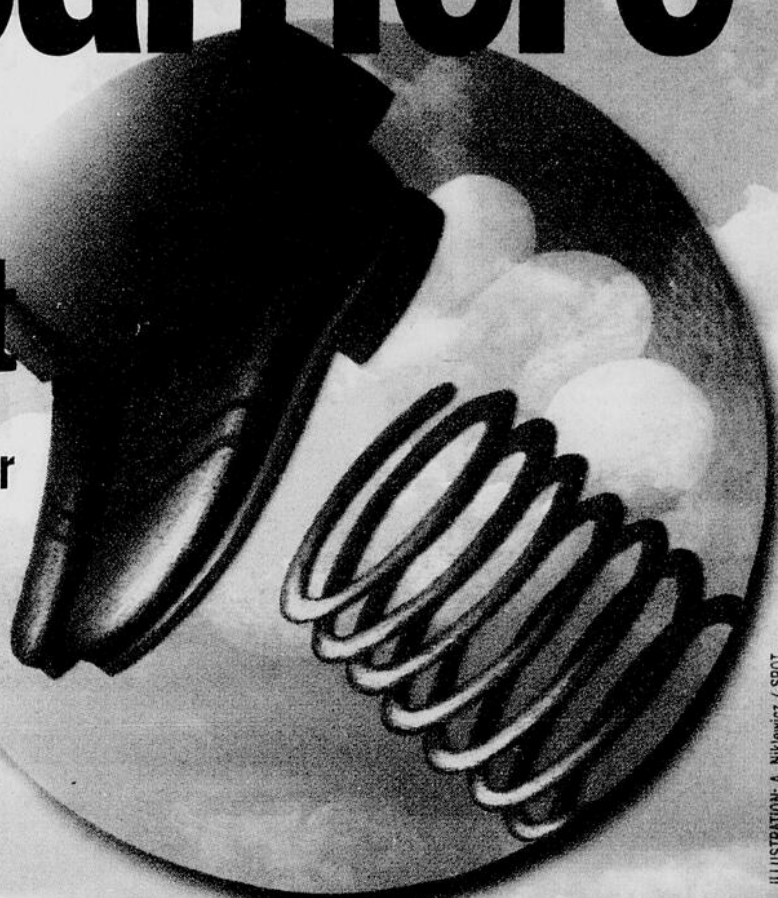


ILLUSTRATION: A. NIKIEWICZ / SPOT

Télévision

Branle-bas chez Coscient

- La table semble mise pour l'arrivée de **Guy Crevier**, ex-président de **Vidéotron** et de **TVA**, à la tête de **Coscient** p. 31



Cinéma

On s'arrache les films à succès

- Les géants font la vie très dure aux cinémas indépendants p. 5

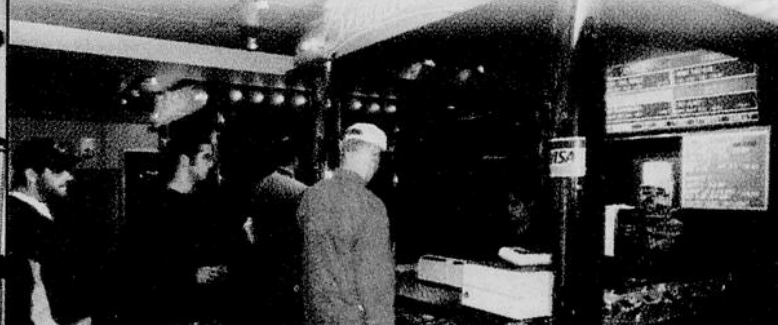


PHOTO: Jean Guy Paradis / LES AFFAIRES



Les Services Affaires PME

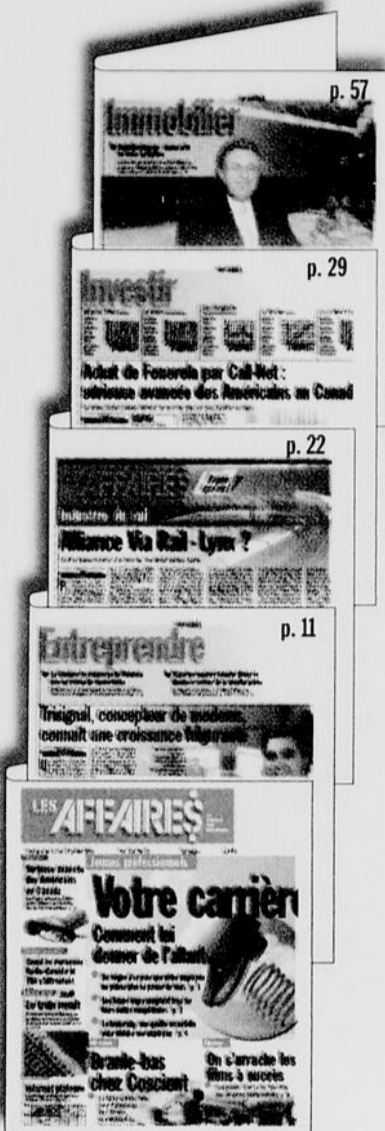
Nous avons des solutions intéressantes pour la PME

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



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

CETTE SEMAINE



Sommaire

3 L'actualité

Éditorial

Grève à GM : l'usine de Boisbriand menacée. La sous-productivité au coeur du conflit p. 6

Point de vue

Avant de crier haro sur Bombardier, nos élus devront regarder les intérêts fondamentaux à long terme de la province et du pays p. 6

Travail au noir : Rita Dionne-Marsolais répond à Rodrigue Tremblay p. 7

L'accès à Internet commence à plafonner au Québec p. 8

Stratégem s'associe à Carat, leader mondial du placement média. Jacques Dorion détient 51 % de la nouvelle entité p. 9



9

11 Entreprendre

Trisignal Communications connaît une croissance fulgurante. Avec 35 employés ingénieurs, l'entreprise devance la concurrence p. 11

Labplas : dans le plastique de père en fille. Danielle Lafond en est aujourd'hui l'unique actionnaire p. 15



15

Canal spécialisé en économie: TVA et R-C s'affrontent tandis que cinq joueurs majeurs s'apprentent à déposer 18 mémoires pour une chaîne spécialisée devant le CRTC p. 16

Intellia et Socom ne forment plus qu'un, devenant l'une des plus importantes sociétés spécialisées en communication d'entreprise p. 17

Clause de non-concurrence : cadres, vendeurs et chercheurs sont visés. Pour protéger leurs secrets, les entreprises ont de plus en plus recours au contrat de confidentialité p. 20



23

Industrie du rail p. 23

Via Rail et Lynx seront-elles promises l'une à l'autre ? Le partenariat proposé donnerait naissance à un TGV Montréal-Toronto p. 31

Union Pacific demande à Canac de la dépêtrer p. 25

29 Investir

Exploration minière : vers une meilleure divulgation de l'information p. 34

Domtar : nouvelles débentures convertibles en actions p. 49

51 Immobilier

Rénovations de 15 M\$ à l'hôtel du Complexe Desjardins p. 51

Rubriques

ADRESSES INTERNET	17
BAROMÈTRE	34
BOURSES	42 À 48
CARRIÈRES	35
DE BONNE SOURCE	7
FONDS MUTUELS	37 À 39
GAGNANTS/PERDANTS	42
INVESTISSEMENTS	12
LES AFFAIRES ET LA LOI	19
LE MONDE DU TRAVAIL	22
MARKETING	16
OPINIONS	6
POULS DE L'ÉCONOMIE	10
RELEVÉ	15
RÉSULTATS FINANCIERS	50
RESSOURCES HUMAINES	20
RESSOURCES NATURELLES	33-34
REVUE DES MARCHÉS	41
TAUX D'INTÉRÊT	40
TECHNOLOGIE	17-18
TRANSACTIONS D'INITIÉS	36
VOTRE ARGENT	32

La semaine prochaine : Commerce inter-provincial : un marché de 160 milliards où le Québec est déficitaire

LES COMPAGNIES DONT ON PARLE

Abitibi-Consolidated	33	Carat	29	Mondo Saks	55	SLP Automotive	12
Agra-Monenco	23	CCR	28	MultiHexa	18	SMIC	9
Air Canada	25	Centre de Renovation R. Boies	12	Multipro Group	35	SNC-Lavalin	23
Alex Film	5	CF Québec Sud	27	New Brunswick Southern Railway	26	Socom	17
Alistom AMF	27	CF Québec/Gatineau	27	Norfolk Southern	24	Sony	9
Alto design	14	Chaises Sylco	12	Norske Skog	33	Southern Pacific	25
Amazon.com	42	Chemins de fer du Québec	28	Nouveler	18	Sprint Canada	29
APG Solutions & Technologies	18	Ciment Saint-Laurent	28	Patriot	51	Statour	9
Astral	5	Astral	5	Plan-Carrière	4	Stora Enso	33
Axor	23	Cinéma Guzzo	5	Pratt & Whitney	14	Stratégem	8
Bell Canada	8	Cinéma Odéon	5	Produits Freddy	12	Tecsuit	18
Bombardier	6, 23	Coaching des gestion	4	Progress Rail	27	Tecsuit Eduplus	18
Bourse de Montréal	34	Cominar	54	Quebec Central Railway	28	Téléystème	31
Bourse de Toronto	34	Conrail	24	Quebecor Multimédia	17	Tembec	12
Bre-X Minerals	34	Coscient (Groupe)	31	Radio-Canada	16	Trans Litho	12
Buena Vista	5	CSX	24	Radiomutuel	16, 50	Transportacion Ferroviaria Mexicana	24
Bunyip Information Systems	12	Daubois (Groupe)	14	Radio-Nord	16	Tridimax	9
Burlington Northern & Sante Fe	24	Delaware & Hudson	26	Riôtel Hospitalité (Groupe)	12	Trisignal Communications	11
Call-Net	29	DKW Systems	18	RTP Pharma	12	TVA	16
Canac international	25	Domtar	49	Saint-Laurent & Hudson	26, 27	Uni-Select	35
Canadian American Railway	26	Edimag	19	SDM	17	Union Pacific	24, 25
Canadien National	23, 24	Ellis Don	23	Services de recherches Sylvie Vernier	3, 4	Via Rail	23
Canadien National	25, 28	Energie F.E.I.	12	Shanghai Hansol Potential	33	Vidéotron (Groupe)	8, 50
Canadien Pacifique	23, 26, 28	Express Marco	28	Shinho	33	Warner Brothers	5
Cantrax (Groupe)	3	Famic	18	SITQ	55	WTT	9
		Famous Players	5	Sleeman	25	Yahoo!	42

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

PROFITEZ DE NOTRE PRÊT AUTO CIBC.

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

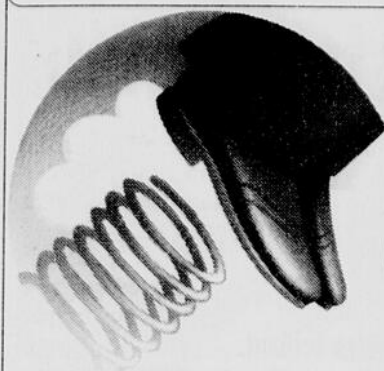
1 800 465-CIBC (2422) www.cibc.com/francais/



VOIR LOIN... UNE TRADITION™

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

Le point



Devenir indispensable à votre employeur, cela s'apprend

Six règles d'or pour que votre employeur ne puisse plus se passer de vous

Michel
De Smet

Nul n'est indispensable, nous apprend un célèbre adage. Soit, mais la maxime populaire s'applique-t-elle avec la même rigueur dans un environnement professionnel ?

Yvon Sauvageau ne le croit pas. Sa société, **Yvon Sauvageau et Associés**, se spécialise dans l'élaboration de programmes d'aide aux employés en difficultés personnelles ou en milieu de travail. « Malgré mes longues années de pratique, je suis encore étonné de constater les sommes importantes que certains employeurs sont prêts à investir pour venir en aide à un ou plusieurs salariés qu'ils ne peuvent se résigner à perdre en raison de ces problèmes personnels qu'ils souhaitent temporaires. »

M. Sauvageau y voit le si-



■ **Sylvie Vernier :**
« Vous devenez indispensable lorsque votre entreprise est prête à acheter vos idées et votre vision. »

Donner de l'allant à sa carrière

✓ Comment séduire votre employeur

Page 4

✓ Comment se prendre en charge pour contrer l'insécurité

Page 4

gne évident que certains travailleurs atteignent, aux yeux de leurs employeurs, un statut proche de l'indispensabilité. Il demeure toutefois convaincu que celui-ci n'est pas directement lié au rang hiérarchique occupé dans l'entreprise.

« Des cadres intermédiaires apparaissent comme plus indispensables à leurs employeurs que des vice-présidents, constate-t-il.

« Certaines personnes s'imposent par leur leadership naturel, leur capacité, reconnue de tous les travailleurs comme de la direction, de contribuer à l'établissement d'un

climat de travail harmonieux dans l'entreprise. »

Six critères

Pour sa part, **Sylvie Vernier**, dont la compagnie se spécialise dans le repérage de professionnels talentueux pour le compte de sociétés de recrutement de cadres de haut niveau, estime que l'indispensabilité ne doit rien au hasard.

Elle suggère même aux jeunes professionnels de se livrer régulièrement, dès le début de leur carrière, à un petit exercice d'autoévaluation.

Selon la présidente de **SerVICES de recherches Sylvie**

Vernier, être indispensable aux yeux de ses employeurs relève de plusieurs critères et les posséder tous vous hisse au rang de travailleur difficilement remplaçable au sein de l'organisation.

Les voici, au nombre de six :

1- Être en mesure de lire correctement les grandes orientations de l'entreprise afin de pouvoir, en tout temps, prendre des décisions qui soient en relation directe avec les objectifs stratégiques de votre employeur.

2- S'assurer que vos collaborateurs, supérieurs et subalternes, partagent une opinion favorable sur l'ensemble de votre travail. Ne pas laisser se développer une sorte de syndrome du talon d'Achille qui aurait pour conséquence que, à côté de qualités unanime-

VISA DE TRAVAIL AMÉRICAIN
Résidence permanente (Green Card)

SONT ADMISSIBLES

CAN-AM
IMMIGRATION SERVICES INC.

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

Tél.: (819) 868-2441
Fax: (819) 843-9014

146, rue Principale Ouest, Magog, (Québec) J1X 2A5
<http://www.canamgroup.com>

ment reconnues, vos collègues puissent vous reprocher des lacunes sérieuses.

3- Tout mettre en oeuvre pour que votre employeur juge vos talents de créativité supérieurs à la moyenne de vos collègues.

4- Disposer d'une grande capacité de communicateur qui mette effectivement vos qualités innovatrices en relief dans l'entreprise.

5- Faire en sorte que vos initiatives créatrices soient, le plus souvent possible, sources de profit pour votre employeur.

6- Développer votre employabilité. En particulier, maintenir vos connaissances technologiques à jour. Montrer votre intérêt pour de nouveaux défis, même s'ils ne constituent pas véritablement une promotion, plutôt que de témoigner d'une volonté trop évidente de gravir rapidement les échelons hiérarchiques. ■

Les jeunes loups manquent d'habiletés politiques

Jeunes loups, jeunes louves, apprenez à rentrer vos crocs et à modérer votre appétit. Quelque remarquables que puissent être vos compétences professionnelles, vos carences politiques risquent de vous faire rapidement trébucher.

Pour **Michèle Poirier**, le succès d'un gestionnaire est directement lié à sa capacité de négocier, de convaincre et de trouver des appuis dans son milieu de travail. La présidente de **Michèle Poirier et Associés**, un cabinet-conseil spécialisé en consolidation d'équipes de gestion du changement et en formation, ne peut toutefois que constater que ce sont là des aptitudes qui font cruellement défaut aux jeunes cadres.

« Cela s'explique aisément : ils viennent d'accéder au marché du travail. Ce qui, dans le contexte actuel, est souvent vécu comme un grand succès, voire même de la chance. Mais en contrepartie, ces jeunes gestionnaires vivent un grand stress : ils veulent préserver leur emploi à tout prix et faire leur marque le plus rapidement possible dans l'entreprise. »

Résultat : ils se concentrent totalement sur la performance et négligent du même coup de développer leur sens politique en entreprise.

« C'est une attitude d'autant plus dangereuse que, lorsque vous prenez de la place, vous en enlevez forcément à d'autres, c'est-à-dire aux cadres plus anciens qui risquent de vous manifester d'emblée leur hostilité », explique M^{me} Poirier.

Il importe donc d'apporter des correctifs pour rétablir l'équilibre. En clair, cela signifie mettre autant d'accent sur le relationnel que sur l'accomplissement de la tâche. Dans le cas contraire, c'est la progression de votre carrière qui s'en trouverait ralentie. À moins que ce ne soient les congédiements successifs et le nomadisme permanent d'une entreprise à une autre.

Le hic, c'est que les jeunes professionnels ne manifestent généralement pas spontanément une grande empathie pour leurs collègues. Il leur est aussi plus difficile que leurs aînés de reconnaître leurs émotions ou encore de différer leurs impulsions du moment.

La solution : le mentorat

« L'hostilité qu'il leur arrive de susciter dans leur environnement de travail n'est pas le seul piège qui les guette. Les jeunes gestionnaires, aveuglés par leur souci quasi obsessionnel de performance, risquent fort d'être incapables de réaliser une lecture correcte de leur entreprise, et notamment, d'iden-



■ **Michèle Poirier :** « La recherche d'un mentor constitue la solution idéale pour pallier les carences en habiletés politiques. »

tifier le siège du vrai pouvoir, formel comme informel », poursuit M^{me} Poirier.

Selon elle, la meilleure manière de pallier une telle lacune consiste à repérer dans l'entreprise un gestionnaire chevronné reconnu pour ses qualités de sage. Ensuite, de tenter d'en faire son mentor.

Inutile de préciser qu'il ne s'agit pas ici de forcer les choses : l'arrimage entre un mentor (ou un tuteur) et son protégé est affaire d'affinités. Souvent même, constate M^{me} Poirier, la relation se crée sur une base inconsciente.

En revanche, le mentorat peut avoir la vie dure et survivre même à la séparation de son lieu de travail : « Il y a des relations qui se poursuivent lorsque protégé et mentor ne travaillent plus pour la même entreprise. En réalité, il n'existe pas de formule canonique du mentorat. Le seul point commun, c'est que le mentor inspire son protégé par son exemple de bon gestionnaire autant qu'il le conseille. » (MDS) ■

NOMINATION



M. Denis Brière, Ing. F., Ph.D.

Le conseil d'administration de Équipement Industriel GBA inc. («GBA») est heureux d'annoncer la nomination de M. Denis Brière au poste de président et chef de la direction de la société.

M. Brière apporte à la société GBA une expérience de gestion diversifiée de plus de 20 ans dans les industries de la foresterie et des scieries, acquise à la fois dans les secteurs privé et public. Ingénieur en foresterie diplômé de l'Université Laval, il détient également un doctorat en foresterie de l'Université de la Colombie-Britannique.

Avant de se joindre à GBA, M. Brière était président et chef de l'exploitation de Produits forestiers Kruger inc. Il a également exercé des fonctions stratégiques au sein de l'Institut canadien de recherche en génie forestier, de la Société d'énergie de la Baie James et du gouvernement de la Colombie-Britannique.

Avec des ventes consolidées de plus de 125 millions \$ et plus de 1 000 employés, GBA est un chef de file dans la fabrication d'équipement industriel destiné aux scieries, papetières, barrages hydroélectriques et alumineries. Par l'entremise de nombreuses filiales, dont Denis Comact, Multimeg et Canmec, la société exploite huit usines au Québec, d'une superficie totale de 360 000 pieds carrés. La société a été acquise en juin 1997 par un groupe d'investissement dirigé par le Fonds Canadien d'acquisitions Schroder II.

Schroders

Pour séduire votre patron, devenez entrepreneur



Michel
De Smet

Orienteurs professionnels, chasseurs de têtes, psychologues industriels et, bien sûr, employeurs vous le diront en chœur : de superbes compétences professionnelles et académiques ne sont plus aujourd'hui garantes absolues d'une brillante carrière.

« Les employeurs recherchent avec une attention particulière du personnel cadre chez lequel ils détectent des qualités de leadership et de communication. Ils veulent des collaborateurs qui sont également capables de développer à l'externe un réseau de contacts qui profitera à leur entreprise », affirme **Dominique Lanctôt**, associée

chez **Matte Groupe Conseil**, société de recrutement de cadres membre du réseau international **IIC Partners**, de Chicago.

Gilles Saint-Pierre, directeur de l'**Institut d'entrepreneuriat de la faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke**, voit dans ces nouvelles exigences patronales une conséquence de la valorisation globale de l'esprit d'entreprise : « Il y a 25 ans, la société québécoise considérait que l'emploi stable était le but ultime, l'objectif à atteindre. Partir en affaires était synonyme de risque extrême, à la limite de marginalité, et ne représentait l'idéal de travail que d'un groupe restreint d'individus. Actuellement, tout au contraire, le contexte économique favorise l'image de l'esprit d'entreprise. »

La valorisation de l'esprit entrepreneurial motive un nombre sans précédent de



PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ **Jacques Besner** : « Il faut apprendre à considérer son patron comme un client à satisfaire et son emploi comme un contrat. »

jeunes à envisager de se lancer en affaires dès la fin de leurs études, ou encore après quelques années de vie professionnelle de salariés.

Mais elle a également pour conséquence d'influencer les employeurs qui recherchent désormais des cadres capables de faire preuve d'esprit novateur au sein de leurs entreprises.

M. Saint-Pierre confie à cet

égard que plusieurs entreprises privées québécoises ont déjà commencé à proposer à leurs cadres de décrocher des contrats à l'externe. Dans ce cas, la démarche se fait, il va de soi, au nom de l'employeur. En contrepartie, une formule d'intéressement financier accompagne généralement une telle proposition si l'initiative de l'employé aboutit.

Outre les qualités intrapreneuriales, les employeurs recherchent également chez les jeunes gestionnaires qu'ils embauchent des aptitudes particulières qui relèvent davantage d'un savoir-être que d'un savoir-faire.

« Il est très à la mode aux États-Unis présentement de parler en milieu de travail de gestion des émotions, du comportement. Les employeurs sont conscients qu'il est possible de former leur personnel à l'utilisation d'un nouveau logiciel en quelques jours », souligne **Jacques Besner**, président de **Plan-Carrière**, centre privé de formation en gestion et en habiletés personnelles.

« En revanche, ils ne parviendront peut-être jamais, quelles que soient les ressources déployées, à inculquer à ces mêmes employés des qualités moins tangibles, mais essentielles, comme le leader-

ship et les talents de communicateur et de motivateur. »

Cette opinion est partagée par **Sylvie Vernier**. Sa société, les **Services de recherches Sylvie Vernier**, se spécialise dans le repérage de professionnels de haut niveau pour le compte de chasseurs de têtes. Selon elle, les

chefs d'entreprise recherchent particulièrement des jeunes cadres qu'ils estiment capables de décrypter rapidement la culture et les objectifs stratégiques de leur compagnie.

« Ils sont intéressés par les candidatures de jeunes professionnels qui démontrent des prédispositions naturelles de leadership; en particulier, d'une forme de leadership de type participatif qui permet à celui qui le pratique de mettre en commun ses connaissances avec celles de ses collaborateurs. »

Les compétences dans tout cela?

Il ne faudrait pas pour autant déduire que les employeurs n'accordent qu'une importance secondaire aux compétences professionnelles de leurs travailleurs.

« Disons qu'à égalité de

connaissances, un candidat possédant des qualités évidentes de savoir-être sera nettement avantagé, estime M. Besner. De toute manière, les

jeunes qui rentrent sur le marché du travail avec des connaissances technologiques pointues prendront immédiatement conscience que

leur savoir théorique va rapidement s'évaporer s'il n'est pas très régulièrement mis à jour. »

Il cite les cas des jeunes ingénieurs ou informaticiens qui perdent entre un tiers, voire même la moitié de leurs connaissances acquises dans les 12 premiers mois qui suivent leur entrée dans le monde du travail.

« Le piège, poursuit M. Besner, c'est de se lancer dans une course d'accumulation des diplômes dans le but de consolider sa position à l'intérieur de l'entreprise. Il faut rappeler que les spécialistes de la formation estiment que 50 % de nos connaissances professionnelles s'acquerraient par l'expérience, 30 % par des événements marquants vécus sur son lieu de travail. Il ne reste donc qu'un maigre 20 % pour la formation traditionnelle. » ■

■
Vous êtes brillant. Ce n'est pas suffisant. Votre employeur vous veut aussi proactif.

BANQUE LAURENTIENNE



Suzanne Masson

M. Henri-Paul Rousseau, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne, est heureux d'annoncer la nomination de Me Suzanne Masson au poste de première vice-présidente, Secrétariat et Affaires juridiques.

Avant de se joindre à la Banque Laurentienne, Me Masson a occupé différents postes de direction supérieure dans une institution financière ayant des activités internationales et au gouvernement du Québec.

Fondée en 1846, la Banque Laurentienne vient au septième rang des banques à charte canadienne (Annexe I) avec un actif de plus de 12 milliards de \$. Au cours de la dernière décennie, la Banque a connu une croissance qui lui a permis de quasiment tripler ses actifs propres et de décupler ses actifs sous gestion. Elle répond à l'ensemble des besoins bancaires et financiers des particuliers et des entreprises, grâce à une gamme complète de produits hautement concurrentiels et à un service de qualité supérieure.

Insécurité et responsabilité vont de pair

De prime abord, rien ne rapproche professionnellement **Marielle Chagnon** et **Simon Grégoire**.

Assistante à la réalisation à **Radio-Canada**, titulaire d'un baccalauréat en communication, M^{me} Chagnon, 30 ans, évolue depuis quatre ans dans le contexte de travail précaire de l'université télévisuelle. Elle accumule les contrats avec l'espoir, un jour, d'atteindre une forme de permanence qui lui garantira un revenu annuel raisonnable.

M. Grégoire, au contraire, après avoir travaillé sept ans dans l'environnement feutré d'un cabinet d'avocat, semble désormais promis, à 34 ans, à une irrésistible ascension professionnelle à titre de vice-président du contentieux d'une très importante société de construction immobilière internationale.

À mieux y regarder toutefois, on note plus de points communs entre ces deux jeunes professionnels qu'il n'y paraît à première vue. Ainsi, par exemple, tous deux estiment jusqu'à présent s'être pliés à des horaires de travail infernaux, « au point de nuire à ma qualité de vie », déclare M. Grégoire.

Ou encore, M^{me} Chagnon a notamment dû rentrer au travail pour une urgence imprévue un 25 décembre à six heures du matin, après une nuit de réveillon : « Tu n'as pas vraiment la possibilité de dire non. Je fais un boulot qui fonctionne à l'adrénaline. Je me surprends moi-même à être toujours aussi passionnée par mon travail. Parfois, je me demande avec appréhension comment je réagirais si je perdais ce feu sacré. »

Prendre les commandes

Alors que leurs aînés privilégiaient une vision du travail basée sur la permanence, la sécurité et une forme d'attentisme par rapport à ce que la vie professionnelle pouvait leur réserver, M^{me} Chagnon et M. Grégoire ont délibérément choisi de valoriser l'auto-prise en charge de leur avenir professionnel.

Une décision qui ne va pas sans risque. Mécontent de son emploi d'avocat qu'il jugeait trop routinier et bureaucratique, M. Grégoire a opté pour une réorientation de carrière qui suppose l'accomplissement de tâches pour lesquelles il n'est pas nécessairement préparé.

« Comme avocat, ma performance pouvait se définir comme

très individuelle. Dans ma nouvelle fonction, je me trouve à être étroitement lié aux stratégies de mon employeur. J'ai confiance, car j'ai appris à le connaître et à l'apprécier alors qu'il était mon client. Toutefois, je dois maintenant endosser le rôle de gestionnaire au sein d'une grande entreprise, ce qui est tout nouveau pour moi. »

C'est le même saut dans l'incertitude pour M^{me} Chagnon. Après des années passées à la production de diverses émissions pour le **Réseau de l'information (RDI)**, elle vient tout récemment de passer à la maison mère : « Des nouvelles, je passe à la production de publicités. Ce n'est pas une promotion, mais une sorte de transfert latéral. J'ai signé pour six mois, sans certitude absolue de renouvellement ou de réembauche à RDI, le cas échéant. »

Finalement, ces deux jeunes professionnels se disent motivés en premier lieu par le défi. Tous deux cependant, même si le sort de M. Grégoire paraît, pour l'heure, plutôt confortable, expriment un soupçon d'ambivalence sans doute attribuable à l'importance des choix qu'ils viennent de poser : « J'ai l'impression, sans en avoir la certitude absolue, d'avoir fait le bon choix. Si je me rends compte plus tard que je me suis trompé, je poursuivrai ma carrière d'avocat, même si, entre-temps, j'aurai perdu l'essentiel de ma clientèle d'autrefois. »

Pour M^{me} Chagnon, les perspectives paraissent plus floues : « Je me pose à peine la question du bon choix. De toute manière, l'environnement actuel du marché du travail fait en sorte que, dans mon domaine, les emplois permanents sont une rareté. Dans de telles conditions, je me dis qu'il faut au moins que je prenne du plaisir à ce que je fais. »

Sans compter qu'elle a une certitude : elle se dit que tous ses mandats antérieurs vont accroître sa polyvalence ainsi que sa visibilité dans le monde de l'industrie télévisuelle. (MDS) ■



Marielle Chagnon

Films à succès : les cinémas se font la vie dure

Les indépendants doivent se débattre contre les géants tels que Cinéplex Odéon et Famous Players

Jacinthe
Tremblay

Lethal Weapon IV sera le film à succès du week-end. Depuis la mi-juin, un nouveau blockbuster (film à grand succès aux guichets) prend l'affiche chaque semaine.

Sorti sur 84 écrans le 1^{er} juillet, *Armageddon* avait engrangé des recettes de 1 M\$ cinq jours plus tard. Il a relégué au second rang *Dr Doolittle*, sorti le 26 juin et premier dès la semaine qui a suivi. Ce film avait éclipsé *Aux Frontières du réel*, sorti le 19 juin et vainqueur il y a deux semaines.

« Le succès des films d'action se joue au premier week-end. Une semaine plus tard, les recettes baissent de 40 % », note **Carole Boudreault**, présidente d'**Alex Film**, la maison qui compile les entrées en salle au Québec.

Lethal Weapon 4, c'est également *l'Arme fatale* avec laquelle les **Cinéma Guzzo** ouvriront le *Cinéma des Sources*, à Dollard-des-Ormeaux, le 10 juillet. Le film, qui met en vedette **Mel Gibson**, sera présenté sur 6 des 10 écrans du nouveau complexe. « **Warner Brothers** est le seul distributeur à avoir, à ce jour, accepté de présenter un *blockbuster* dans ce complexe. Les autres réservent les meilleurs vendeurs pour **Cinéplex Odéon** et **Famous Players** », indique **Vin-**



■ **Les blockbusters : ces films américains à grand succès aux guichets ont la vie de plus en plus courte. Dr Doolittle, ci-haut, numéro un du début de l'été, s'est rapidement fait damer le pion par Armageddon.**

enzo Guzzo pour expliquer l'omniprésence de ce titre dans sa programmation. **Columbia** accepte d'y présenter *Madeline* mais refuse de céder *Le masque de Zorro*, qui sortira le 17 juillet.

En juin, les distributeurs **Buena Vista** et **Fox** ont refusé aux cinémas **Guzzo** l'accès à *Mulan* et *Aux frontières du réel*. Début juillet, **Motion International** disait non pour *Small Soldiers* (sortie 10 juillet) et *Il faut sauver le soldat Ryan* (24 juillet).

C'est la goutte qui a fait déborder le vase. L'entreprise a logé une plainte contre ce distributeur devant le **Bureau fédéral de la concurrence** pour refus de fournir un produit. Elle a logé une deuxième plainte, pour collusion,

contre **Famous Players** et **Cinéplex Odéon**. Ces chaînes comptent 40 établissements et 261 écrans au Québec. Les indépendants possèdent 103 cinémas et 328 écrans.

Invoquant l'urgence de la situation, les cinémas **Guzzo** ont également déposé en Cour supérieure une demande d'injonction visant à forcer **Motion International** à lui fournir les deux films convoités. Au moment d'écrire ces lignes, les résultats de la démarche n'étaient pas encore connus. Il restait donc trois salles orphelines.

Les petits contre les grands

L'enjeu est énorme pour **Guzzo**. En plus du **Cinéma**

des **Sources**, la chaîne indépendante prévoit ouvrir en septembre deux cinémas totalisant 32 salles à Laval et **Greenfield Park**. Ces trois complexes représentent un investissement de 12 M\$. Ils sont tous situés sur des territoires déjà occupés par **Famous Players** ou **Cinéplex Odéon**.

Selon **Vincenzo Guzzo**, les deux entreprises tolèrent les indépendants, à la condition qu'ils n'empiètent pas sur leurs plates-bandes. « J'ai accès aux films que je désire dans mes cinémas de **Terrebonne** et de **Saint-Thérèse**. Je veux avoir droit aux mêmes conditions dans l'ouest de l'île, à Laval et sur la **Rive-Sud** », dit le vice-président des **Cinéma Guzzo**.

Son entreprise gère cinq cinémas regroupant 46 salles. Leur nombre grimpera à 78 avec les trois nouveaux cinémas. En 1997, le chiffre d'affaires de l'entreprise était de 15 M\$.

« L'accès aux films à succès, c'est la condition *sine qua non* pour faire de l'argent et investir dans l'amélioration de nos salles. Le public, et non les grandes chaînes, doit pouvoir choisir son film et sa salle de cinéma », explique **M. Guzzo**.

Jusqu'en janvier dernier, l'entreprise exploitait ses cinémas sous la bannière **Cinéplex Odéon**. « Depuis le début des années 1980, nous versions 300 000 \$ par année à cette chaîne pour présenter

des nouveautés dans nos salles. En d'autres mots, nous devions payer pour avoir accès à ces produits. Nous avons mis fin à cette entente que nous jugions illégale. Nous sommes capables de choisir nos films sans eux. »

M. Guzzo estime qu'il faut

dra au moins un an avant qu'une décision ne soit rendue par le **Bureau** de la concurrence. D'ici là, bien des *blockbusters* risquent de passer sous les ponts. **Cinéplex Odéon** menace, de son côté, de poursuivre **Guzzo** pour libelle. ■

Engouement des Québécois pour le cinéma en salle

« Il y a une dizaine d'années, les grands studios américains sortaient leurs films à succès principalement en été et pendant la période des Fêtes. Maintenant, ils les sortent durant toute l'année », fait remarquer **Dominique Jutras**, chargé de projets à la **Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)**.

Résultat : en novembre 1997, le taux d'occupation des cinémas, à 19,5 %, était légèrement supérieur à celui de juillet, à 19,2 %. Octobre suivait de près, avec un taux de 18,3 %. Décembre demeurait le mois où le taux d'occupation, à 24,6 %, et les recettes, à 14,8 M\$, étaient les plus élevés.

Selon **M. Jutras**, en 1998, le succès phénoménal de *Titanic* devrait contribuer à rétrécir l'écart entre les périodes traditionnelles d'affluence au cinéma et le reste de l'année. Depuis sa sortie, à la mi-décembre 1997, le film de **James Cameron** a récolté des revenus de 16,1 M\$ au Québec, du jamais vu. « *Titanic* accapare 33 % des entrées depuis le début de l'année, suivi du film québécois *Les Boys*, avec 13 % », indique **Carole Boudreault**, d'**Alex Film**.

« 1998 sera une année record », prédit **Denis Chalifour**, du **Bureau de la statistique du Québec**. Entre janvier et avril 1998, les entrées en salle dans les cinémas québécois ont atteint 44,9 M\$, comparativement à 33 M\$ l'année précédente. La tendance s'est maintenue en avril, avec une hausse de 14,2 % des recettes au guichet. 1997 avait pourtant été une année excellente avec des revenus aux guichets de 117,8 M\$, soit 28 M\$ de plus qu'en 1996. L'an dernier, 83,4 % de ces recettes ont été réalisées par des films américains. (JT) ■

Volvo S70 GTA

299 \$

par mois avec bail de 36 mois.
Acompte de 7960 \$ ou échange
(incluant transport et préparation)

Conditions de location flexibles

Mensualités	Acompte ou échange (incluant transport et préparation)
395 \$	4740 \$
514 \$	745 \$

Taux du bail 4,8%

Ensemble d'équipement
spécial offert pour
un temps limité.

VOLVO

SÉCURITÉ, INTÉGRITÉ ET ABORDABILITÉ INCLUENT MAINTENANT
L'INTÉRIEUR EN CUIR, LE LECTEUR CD ET LES ROUES EN ALLIAGE.



L'OFFRE PREND FIN LE 31 JUILLET 1998. SÉCURITÉ AVANT TOUT.

le groupe
VOLVO

Montréal
UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré
(514) 737-6666

Saint-Hyacinthe
AUTOMOBILES
CHICOINE INC.
855, rue Johnson
(514) 771-2305

Sainte-Agathe
GARAGE FRANKE INC.
180, rue Principale
(819) 326-4775

Laval
LES AUTOMOBILES
BOUL. ST-MARTIN
1430, boul. St-Martin
(514) 667-4960

Saint-Léonard
JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4330, rue Larry Est
(514) 725-9394

Brossard
VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
(514) 659-6688

Offre temporaire valable jusqu'au 31 juillet 1998. Livraison requise au plus tard le 7 août 1998. L'offre de location à long terme est disponible par l'entremise des détaillants Volvo participants et des Services financiers Volvo sur approbation du crédit aux clients au détail admissibles seulement et ne peut être combinée avec aucune autre offre. Location à long terme de la berline Volvo S70 GTA 1998 spécialement équipée basée sur 36 mensualités de 299 \$/395 \$/514 \$ totalisant 10 764 \$/14 220 \$/18 504 \$. Le bail prévoit une allocation de 19 200 km/année (0,10 \$ par kilomètre excédentaire). Acompte (incluant transport et préparation) ou échange équivalent de 7960 \$/4740 \$/745 \$ requis. Taxes, immatriculation et assurance en plus. Première mensualité et dépôt de sécurité aussi requis. Option d'achat du véhicule à la fin du bail pour 23 553 \$, plus frais d'administration de 200 \$. Le détaillant peut vendre ou louer moins cher. Voyez un détaillant Volvo pour de plus amples renseignements. ©1998 Volvo Canada Ltée. "Sécurité avant tout" est une marque de commerce de Volvo Canada Ltée. N'oubliez pas de boucler votre ceinture. Caractéristiques techniques disponibles sur l'Internet au www.volvocanada.com.

Opinions

EDITORIAL

Grève à GM : l'usine de Boisbriand menacée

Le conflit en cours chez General Motors aura des répercussions majeures et il est possible que l'usine de Boisbriand y passe. Commencé il y a un mois par une grève dans deux usines de pièces de Flint, Michigan, ce conflit a entraîné la fermeture de 26 des 29 usines d'assemblage et de plus de 100 usines de pièces de GM en Amérique du Nord; 163 000 de ses 224 000 travailleurs ont été mis à pied.

L'usine d'estampillage de Flint perd 50 M\$ par année à cause de son organisation du travail, qui permet de payer un travailleur pour huit heures même s'il fait son quota de production en moins de temps.

GM en est à sa 13^e grève en trois ans. Le cœur du conflit est la sous-productivité de GM, un géant aux pieds d'argile. De 1977 à 1997, sa part du marché américain de l'automobile est passée de 46 % à 32,5 %. Elle était récemment de 31 %. Dans le même temps, celle de Ford est passée de 23 % à 19 % et celle de Chrysler, de 12 % à 9 %. Dans les camions, la part de marché de GM est passée de 41 % à 28,8 %, celle de Ford, de 33 % à 31 %, et celle de Chrysler, de 13 % à 22 %.

GM domine toujours le marché américain, mais elle a fait moins de profit que Ford l'an dernier. GM a trop d'usines d'assemblage (50 % de plus que Ford) et de salariés. Son inefficacité ajoute 440 \$ au coût moyen de ses voitures, comparativement à celui de Ford. En 1996, il fallait à GM 44 heures de travail pour assembler une voiture, par rapport à 40 pour Ford, 38 pour Chrysler et 31 pour Nissan. GM a augmenté le nombre de ses cadres supérieurs de 47 % depuis 1992; Ford a réduit les siens de 37 %.

Parmi les trois grands, c'est GM qui sous-traite le moins, ce qui la rend moins efficace et plus vulnérable face aux **United Auto Workers** (UAW). **Detroit Diesel** perdait 30 M\$ par mois lorsque GM l'a vendue en 1988; deux ans après, elle distribuait une partie de ses profits aux employés; elle a fait un bénéfice de 30 M\$ en 1997. **American Axle** avait perdu 250 M\$ en cinq ans sous GM; depuis sa vente, elle a fait un profit de 433 M\$ en trois ans.

GM est malmenée par les UAW, qui l'utilisent pour faire des percées. La méfiance règne

entre les parties. Chez Ford, le président rencontre régulièrement le vice-président des relations de travail des UAW. Quand Ford a fermé son usine de *Thunderbird* en Ohio en 1997, une entente avait été négociée pour le transfert des employés au Kentucky. Chrysler et les UAW se parlent davantage depuis la quasi-faillite de la société au début des années 1980. Le moment de vérité est arrivé pour GM, qui doit fermer des usines, diminuer son effectif de 40 000-50 000 salariés (déjà réduit de 60 000 depuis 1992), sous-traiter davantage et abandonner des modèles.

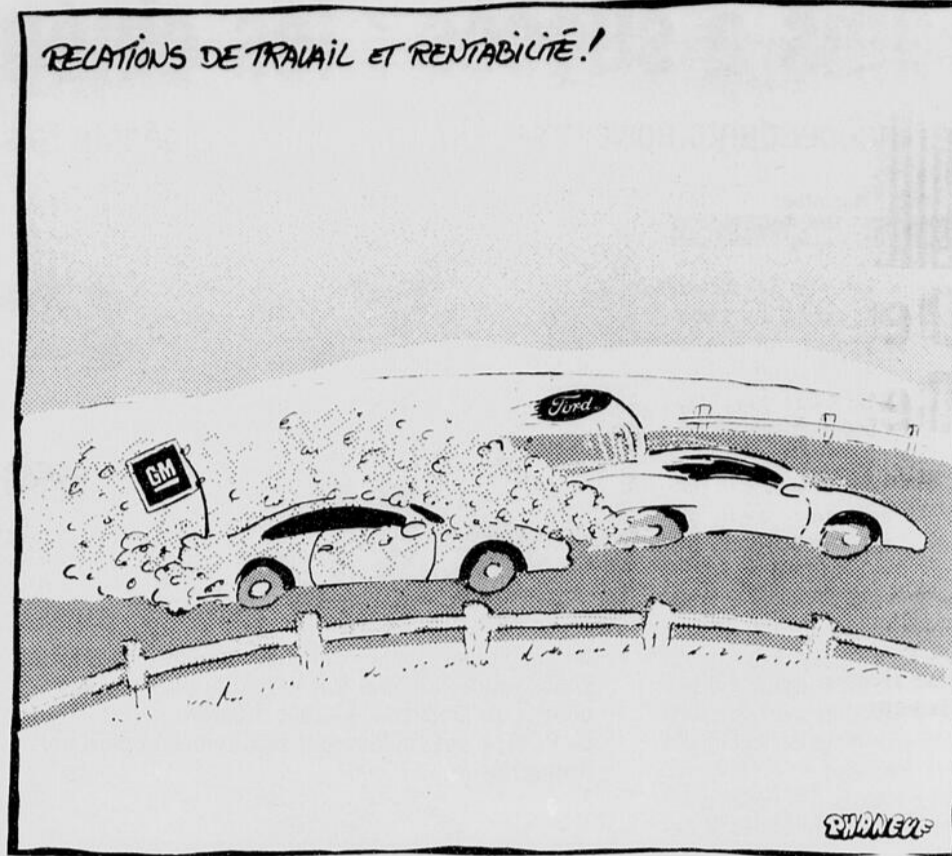
Chaque fois que des nouvelles émanent de Détroit depuis plusieurs mois, l'usine de Boisbriand apparaît au premier plan des usines à fermer. Les *Camaro* et les *Firebird* qu'on y assemble sont des modèles désuets; GM n'a vendu que 55 973 *Camaro* en 1997, en baisse de 52 % depuis 1994. L'usine a un mandat de production jusqu'en 2001, mais aucun modèle de relève n'est prévu.

Compte tenu du contexte, il est sûr que la survie de cette usine est menacée. Le syndicat local ne s'inquiète pas trop puisqu'il compte encore une fois sur l'argent des contribuables pour amadouer GM. Lors de la crise de 1987, Ottawa et Québec lui ont prêté 220 M\$ sans intérêt pour une nouvelle usine de peinture.

Les généreuses subventions qui ont été versées à **Kenworth** et **Lantic**, qui menaçaient de fermer leur usine, sont de mauvais augure. GM pourrait de nouveau faire chanter les gouvernements, à moins qu'elle ne fasse comme **Boeing**, qui a annoncé sans discussion, récemment, la fermeture en 1999 de son usine de Mississauga, qui compte 2 000 salariés. Le gouvernement **Harris**, qui est contre les subventions aux « entreprises parasites », a pris acte de la fermeture. ■



Jean-Paul Gagné



POINT DE VUE

Crier haro sur Bombardier, c'est s'autoflageller !

Depuis des mois, **Bombardier** est au centre de controverses suscitées par l'ampleur de ses succès au Canada et à l'étranger. On l'accuse de bénéficier de faveurs d'Ottawa dans l'octroi de contrats et de financement.

Or, ses ventes aux gouvernements du Canada ne représentent que 2 % de l'ensemble de ses revenus, soit 200 M\$ sur un total de 8,5 milliards de dollars pour l'exercice terminé le 31 janvier 1998. C'est infime. Les achats et les contributions des gouvernements nationaux de **Boeing**, **Embraer**, **British Aerospace** et **Aérospatiale** représentent 20 à 40 % de leurs revenus.

Les prêts remboursables du fédéral relatifs à la recherche et au développement ne représentent que 312 M\$ des investissements de 5,2 milliards effectués par Bombardier depuis son entrée dans l'aéronautique en 1986.

Quatre éléments de réponses peuvent expliquer la campagne anti-Bombardier :

1- Le succès d'une force politique régionale comme le **Parti réformiste**, son accession au statut d'opposition officielle à la **Chambre des Communes** et son biais anti-Québec en font le principal véhicule d'attaque contre Bombardier. Sa clientèle étant ultra-conservatrice et son caucus n'émanant que de l'Ouest, les réformistes s'en donnent à cœur joie chaque fois qu'ils peuvent casser du sucre sur le dos d'une entreprise du Québec. Surtout si on peut la taxer d'être favorisée par un gouvernement central contrôlé par des Québécois qui ramènent la manne fédérale chez eux.

2- L'apparition prochaine sur le marché d'un nouveau quotidien d'envergure nationale contrôlé par **Conrad Black** fait frémir les salles de rédaction des autres médias du Canada anglais. Déjà, on sent une radicalisation et un nivellement par le bas. Pour plaire aux bas instincts du lectorat, un petit plat de *mange-québécois*, ça se sert bien ! Quoi de plus symboliquement québécois que Bombardier ?

3- Quand on devient leader mondial, on dérange énormément les concurrents étrangers qui disposent de poches profondes et d'experts en communications et en lobbying. Quand on

est dans les ligues majeures comme Bombardier, nos ennemis sont aussi majeurs. Le débat entre Embraer du Brésil et Bombardier nécessitera toute la force politique du Canada pour soumettre le différend sur les subventions à l'**Organisation mondiale du commerce**. Le programme de subvention des taux d'intérêt, appelé **PROEX**, offert aux clients d'Embraer coûte des ventes et des emplois au Canada.

4- Les gouvernements et les compagnies devront être plus transparents dans leurs affaires conjointes. Les contribuables ont réalisé, avec la lutte aux déficits, que l'argent des gouvernements était leur argent. Ils n'acceptent plus que l'on donne des cadeaux avec leurs taxes, mais ils appuient les investissements stratégiques. Il faudra toutefois en faire la démonstration chaque fois pour avoir l'appui du public.

Crier haro sur Bombardier, c'est s'autoflageller ! Plus de 20 000 personnes au Canada travaillent pour cette compagnie, plus de 3 000 fournisseurs lui vendent et emploient eux aussi des milliers de salariés. La balance commerciale du Canada profite de ses exportations.

Il ne faut pas laisser de vils intérêts régionaux, partisans ou autres prendre le contrôle de l'agenda. Il faut être vigilants car la concurrence est féroce et les intérêts sont énormes. Nos élus devront dépasser leurs préoccupations à court terme pour regarder les intérêts fondamentaux à long terme de la province et du pays. Les **Arrow**, de **Haviland** et **Canadair** nous ont coûté très cher sous contrôle étatique. Bombardier répare les bourdes du passé, elle mérite notre appui informé ! ■



Jean

Lapierre

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Transcontinental
EDITION



De bonne source

Dominique Beauchamp



Francis Vailles

Deux analystes de Lévesque Beaubien parmi les meilleurs

Ken Croft et Michael Fowler, de la firme de courtage Lévesque Beaubien Geoffrion, se sont classés parmi les cinq meilleurs de leur catégorie dans le *Wall Street Journal's 1998 All-Star Analysts*, palmarès des meilleurs analystes financiers des États-Unis.

Ce sont les deux seuls analystes de Lévesque Beaubien que la firme Zacks Investment Research, de Chicago, a inclus dans son répertoire de 1997. Aucun autre analyste canadien et aucune autre firme de courtage canadienne ne sont mentionnés dans le répertoire des meilleurs analystes de 1997.

Dans le secteur aurifère, M. Fowler s'est classé 5^e, sur 10 analystes répertoriés, pour la précision des prévisions de bénéfice des producteurs d'or. Il s'agit de sa deuxième mention dans le palmarès du *Wall Street Journal* depuis le début de sa publication en 1993.

« En 1997, j'ai fait plusieurs recommandations de vente sur les titres aurifères et le secteur a connu une très mauvaise performance. Je crois qu'il faut demeurer prudent dans ce secteur », dit M. Fowler.

M. Croft, de son côté, s'est classé 5^e, sur 36 analystes, pour le rendement moyen de ses recommandations d'achat sur les titres des producteurs de pétrole et de gaz naturel. Un portefeuille comportant l'ensemble des titres qu'il a recommandés aurait donné un rendement moyen (gain en capital et dividendes) de 4 % en 1997, comparativement au rendement médian de - 7 % pour les 36 analystes, et à un rendement de 25 % pour le meilleur analyste de sa catégorie.

... mais le courtier perd son codirecteur, études financières

Kevin Choquette, codirecteur, études financières, chez Lévesque Beaubien Geoffrion, a quitté son poste le 6 juillet pour se joindre à l'équipe de recherche de ScotiaMcLeod. M. Choquette a amené avec lui quelques proches collaborateurs.

Patrice Simard, directeur du bureau de Montréal de Samson Bélair

Patrice Simard, associé et directeur des services de fiscalité de Samson Bélair/Deloitte & Touche à Montréal, vient d'accepter de diriger le bureau de Montréal de la société de services comptables. Il sera à ce titre responsable de toutes les activités (développement, revenus, etc.) de la société pour l'île de Montréal, Laval et la Rive-Sud.

Il s'agit du deuxième plus important bureau de Deloitte & Touche au Canada après celui de Toronto.

M. Simard prendra graduellement la relève de Paul-André Michaud, qui restera avec la firme quelque temps pour assurer une transition en douceur.

Patrice Simard, F.C.A., 49 ans, qui détient une maîtrise en comptabilité de l'Université de Sherbrooke, a fait carrière en consultation fiscale et financière. Au sein de sa profession, il s'est surtout fait connaître comme conférencier et rédacteur de nombreux articles dans le domaine de la fiscalité. Au chapitre de ses activités paraprofessionnelles, il a occupé plusieurs postes, dont ceux de président de la Chambre de commerce de Sherbrooke et de président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

François Thouin quitte Le Devoir pour Quebecor

François Thouin quitte son poste de vice-président, Finances et administration, au Devoir pour prendre la direction de Quebecor Pérou, imprimerie de Lima appartenant à Quebecor Sudamerica, filiale du géant québécois. M. Thouin s'envole dès la première semaine d'août. Il prendra quelques semaines pour se familiariser avec les produits Quebecor en Amérique latine. L'usine de Lima, l'une des plus importantes imprimeries du groupe dans la région, est en développement.

Deux jobs pour André Sormany

Nouveau vice-président des communications du Fonds de solidarité des travailleurs (FTQ), André Sormany demeurera associé actif au sein de l'agence de relations publiques Concordia. « C'était une condition », affirme le remplaçant de Jean-Yves Duthel, rendu à la Société générale de financement.

André Sormany entre au Fonds à 7 h, mange un sandwich dans son auto en se rendant chez Concordia à 14 h, où il reste jusqu'à 19 h-21 h.

M. Sormany, ex-journaliste de Radio-Canada dans les années 1960, associé-fondateur de Bazin, Dupré, Dumas, Sormany de 1982 à 1990, a fondé, il y a cinq ans, Concordia, qui compte aujourd'hui 48 employés. Il ne croit pas se trouver en conflit d'intérêts, mais, si cela se produisait, l'important, dit-il, serait « d'en aviser les deux parties ». Il fera alors le choix qui s'impose. ■

Travail au noir : Rita Dionne-Marsolais répond à Rodrigue Tremblay

Dans un billet publié dans l'édition du 4 juillet du journal LES AFFAIRES, Rodrigue Tremblay défend un point de vue largement répandu, selon lequel l'économie souterraine serait une réaction au fardeau fiscal trop élevé.

Cette affirmation mérite d'être nuancée, notamment à la lumière de l'ampleur de l'économie souterraine aux États-Unis. Malgré une fiscalité beaucoup plus légère, cela n'empêche pas l'économie au noir de compter pour plus de 20 % de la production intérieure brute américaine, soit cinq fois le ratio enregistré au Québec.

Notre système fiscal est basé sur l'autocotisation des contribuables qui sont responsables de déclarer l'ensemble de leurs revenus. Bon an mal an, l'État québécois tire 97 % de ses revenus ainsi. Une minorité de contribuables et de mandataires se soustraient à leur obligation de contribuer au financement des services publics et reflètent la facture aux honnêtes citoyens qui respectent les lois fiscales. Face à ce comportement antisocial, l'État a le devoir de récupérer les sommes dues au nom du principe de l'équité fiscale.

L'an dernier, le ministère du Revenu du Québec a récupéré 1,276 milliard de dollars dans le cadre de ses programmes de vérification régulière et de lutte contre l'évasion fiscale. La somme récupérée correspond à la totalité du budget du ministère de la Famille et de l'Enfance. Sur les 1,276 milliard récupérés, 164 M\$ proviennent d'entreprises qui n'avaient pas versé à l'État les retenues à la source prélevées auprès de leurs employés.

Au-delà des sommes récupérées en ayant notamment recours au couplage de données approuvé par la Commission d'accès à l'information, la campagne gouvernementale de lutte contre le travail au noir et l'évasion fiscale a incité de nombreux contribuables à régulariser leur situation fiscale. Dans l'industrie du vêtement, on a enregistré en 1997 une hausse de 8 % de la masse salariale déclarée.

Dans le secteur de la construction, le nombre d'heures de travail déclarées par million de dollars investi a augmenté de 25 %, générant en 1997 des rentrées fiscales supplémentaires de 85 M\$ pour l'État québécois. Dans le secteur de la restauration, les pourboires autodéclarés sont passés de 61 M\$ qu'ils étaient en 1995 à 87 M\$ en 1996 et à 114 M\$ en 1997, soit une hausse de 87 % en

deux ans.

La campagne de récupération fiscale menée par le gouvernement du Québec est au coeur de notre effort de redressement des finances publiques en vue d'atteindre le déficit zéro en l'an 2000.

Quant à l'efficacité des mesures de récupération fiscale, les chiffres parlent d'eux-mêmes. Avec des crédits additionnels de 60 M\$ pour des résultats de 440 M\$ dans le cadre de notre programme spécifique de lutte contre l'évasion fiscale, chaque dollar additionnel investi en 1997-98 a rapporté 7,33 \$.

Par ailleurs, l'ensemble des mesures gouvernementales pour contrer l'économie au noir a permis de réduire l'ampleur de ce phénomène qui mine le pacte québécois de solidarité sociale. En effet, les pertes fiscales, estimées à 1,9 milliard en 1994, auraient crû jusqu'à 2,1 milliards en 1997 sans les mesures prises par notre gouvernement. Ces pertes fiscales ont en fait été ramenées à 1,6 milliard en 1997.

Rita Dionne-Marsolais
Ministre déléguée
au Revenu
3 juillet 1998

Le Fonds de solidarité, la FTQ et la sous-traitance...

Dans son édition de la semaine dernière, le journal LES AFFAIRES affirmait que « la FTQ plaide en faveur de la sous-traitance et de la productivité ». Permettez-nous de rétablir certains faits.

Pour étayer son affirmation, le journal s'appuie sur un article du professeur Pierre-André Julien, de l'UQTR, portant sur l'impact de la sous-traitance dans l'économie québécoise. Cet article a été publié récemment dans *La Minute de l'emploi*, publication mensuelle du Fonds de solidarité (FTQ).

Le journal a conclu un peu rapidement que la vision du professeur Julien, telle qu'exprimée dans un bulletin du Fonds de solidarité, représentait fidèlement la position officielle de la FTQ sur la question. Bien pire, l'analyse du professeur Julien serait même devenue un *plaidoyer* de la FTQ en faveur de la sous-traitance !

La Minute de l'emploi est une publication présentant diverses analyses de spécialistes d'ici et d'ailleurs sur différents aspects du marché du travail. Elle se veut une publication d'idées et d'opinions dont l'objectif est de susciter débats et discussions.

Il eût été préférable que le journal tienne compte de la mise en garde contenue dans chaque édition, à savoir que « le contenu des articles signés et publiés dans *La minute de l'emploi* n'engage que leurs auteurs ».

Il eût été préférable également que le journal communique directement avec le Fonds de solidarité ou la FTQ. Cela aurait évité ce malentendu regrettable.

Hugo Séguin
Conseiller aux communications et
éditeur adjoint de *La Minute de l'emploi*
Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec (FTQ)

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Il n'existe aucune corrélation manifeste entre le degré de concentration bancaire (d'un pays) et l'écart entre les taux de crédit et les coûts d'emprunt. Le secteur bancaire canadien, en dépit de son degré de concentration, fournit des services aux consommateurs à un coût considérablement inférieur à celui du secteur bancaire américain, dont le ratio de concentration est moins élevé. »

Edward P. Neufeld, Ph. D., économiste, étude préparée pour l'Association des banquiers canadiens, mars 1998

AVIS DE DIVIDENDES



Le 24 juin 1998, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes trimestriels suivants, payables aux porteurs de ses actions à la fermeture des bureaux aux dates de référence indiquées :

Dividende No.	Dividende		Date de référence
	Montant	Payable le	
Par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif rachetable :			
• Série Q	11	0,43125 \$	1 ^{er} septembre 1998
• Série U	5	0,34625 \$	1 ^{er} septembre 1998
• Série W	4	0,340625 \$	1 ^{er} septembre 1998
• Série Y	3	0,2875 \$	1 ^{er} septembre 1998

Marc J. Ryan

Vice-président, chef associé du service juridique et secrétaire de la Société BCE Inc.

MERCEDES-BENZ Classe C 1998

Possédez une toute nouvelle Mercedes-Benz C230 Classique pour seulement



38 170 \$

ou
399 \$* par mois



Automobiles Silver Star Rive-Sud inc.

4844, boul. Taschereau, Greenfield Park

Mercedes-Benz (514) 879-9253 Mtl ou (450) 672-2720 Rive-Sud

* Le prix de vente inclut l'intérieur en MB. Tax, transport et préparation. Taxes en sus. Location de 27 mois avec comptant de 7 500 \$ plus taxes ou échange équivalent. 38 000 km inclus. 156 km excédentaires. 1^{er} versement et dépôt de sécurité équivalent exigés lors de la livraison. Valeur résiduelle garantie.

L'ACTUALITÉ

L'accès à Internet commence à plafonner au Québec

40 % des Québécois ont déjà surfé sur le Net

Stéphane
Labrèche

Surprise : le nombre de Québécois qui utilisent Internet commence à plafonner. C'est ce que révèle le dernier sondage **Ad hoc recherche** LES AFFAIRES.

Effectué entre le 12 et le 31 mai, le sondage indique que 4 personnes sur 10 ont déjà surfé sur le Net. C'est sensiblement la même proportion qu'il y a quatre mois.

Les chiffres ne mentent pas. Que se soit en termes d'âge, de langue, de revenu, de sexe ou de scolarité, l'accès à Internet n'a pratiquement pas bougé depuis quatre mois alors qu'il avait constamment progressé auparavant (voir graphique à la une du journal).

Par contre, les Québécois sont plus nombreux à se brancher à la maison, notamment dans les régions de Montréal et de Québec.

Dans la métropole, presque 5 personnes sur 10 ont affirmé avoir accès à Internet à la maison comparativement à 4 personnes sur 10 en février dernier. À Québec, la hausse

est encore plus remarquable : 4 personnes sur 10 étaient branchées à la maison en mai comparativement à 2 sur 10 en février dernier.

Les Québécois non francophones ont aussi enregistré une forte progression à ce chapitre, accentuant ainsi l'écart qui les sépare des francophones. Plus de 63 % des répondants non francophones qui ont accès à Internet sont branchés à la maison. Du côté des francophones, la proportion est de 35 %.

Par ailleurs, la grande majorité des répondants utilisent Internet jusqu'à quatre heures par semaine. En fait, un peu plus de 25 % d'entre eux naviguent moins d'une heure, alors que près de 40 % des répondants sont branchés entre une et quatre heures par semaine.

Pour la plupart, c'est gratuit

Il est par ailleurs intéressant de noter que 84 % des répon-

dants utilisent Internet gratuitement. Ils naviguent soit au travail, chez un ami, ou encore à l'université. Bref, seulement 16 % paient leur accès. Il s'agit quand même d'une faible hausse de 3 % par rapport à il y a quatre mois.

Encore ici, les répondants non francophones sont plus nombreux à payer eux-mêmes leur branchement : 33 % par rapport à 13 % pour les francophones.

Dans les régions de Montréal et de Québec, **Vidéotron** (23 % et 26 %) est le fournisseur le plus populaire, suivi de **Bell Canada** (16 % et 17 %) par l'entremise de son service **Sympatico**. Bell est toutefois, et de loin, le plus important fournisseur d'accès dans les autres régions du Québec, avec plus de 40 % du marché.

Enfin, le sondage indique clairement que les Québécois ne semblent pas encore prêts à effectuer des achats sur le Web. En fait, seulement 3 % des répondants (2 % en fé-

vrier dernier) ont affirmé avoir acheté un produit en ligne.

Les personnes possédant un

diplôme universitaire sont toutefois plus enclines à faire du commerce électronique puisque près de 6 % des ré-

pondants de ce groupe ont acheté un produit via Internet. C'était la même proportion en février 1998. ■

AD HOC
RECHERCHE

Stratégem s'associe à Carat

En s'associant à **Carat**, leader mondial du placement média, **Stratégem** aspire aux ligues majeures.

La plus importante agence média indépendante au Québec commençait à trouver le plafond bas et le marché bien petit. « Ça nous permet d'accéder à un tremplin plus large », dit **Jacques Dorion**, président fondateur de **Carat Stratégem**, qui demeure à son poste et conserve 51 % des actions. Le reste est détenu par Carat, qui a racheté la participation de **Monique Lamoureux** et d'**Alain Villemare**. Ceux-ci ne sont plus actionnaires, mais ils demeurent employés de l'entreprise. Carat voulait faire affaire avec un seul partenaire.

« Après 19 ans d'existence, on était rendu à maturité, poursuit M. Dorion. Stratégem, c'est un peu le **St-Hubert** du placement média. On avait un client important dans chaque catégorie, **Rona**, **Hydro-Québec**, la **Banque Nationale**. On ne voyait plus comment on pouvait grossir. »

Le groupe Carat a une facturation annuelle qui oscille autour de huit milliards de dollars US et est une propriété de **Aegis Group plc**, dont le siège social est situé à Londres. Le groupe a 65 bureaux répartis dans 31 pays, et plus de 2 300 employés.

Il a pour principaux clients internationaux

des géants comme **American Express**, **Coca-Cola**, **Chanel**, **Danone**, **Pernod Ricard**, **Philip Morris**, **Volkswagen** ainsi que **Walt Disney**.

L'appartenance au groupe disposant d'une expertise et d'un rayonnement international profitera à Stratégem. « Les décideurs de ces multinationales ne sont pas à Montréal, mais à Toronto ou aux États-Unis. »

Première acquisition au Canada

Stratégem est une première acquisition pour Carat au Canada, un marché qu'il convoite. « Montréal, c'est le même pays que Toronto, dit M. Dorion. Et nous avons une proximité culturelle avec l'Europe. »

M. Dorion dit avoir tenté des partenariats avec des agences de Toronto, mais il a vite renoncé. « C'est une relation de colonisés. Les partages ne sont jamais à notre goût. Carat a une vision plus macro économique des marchés : le groupe cherche des cerceaux médias. »

M. Dorion parle d'oxygène, de nouveaux horizons pour les 40 employés de sa boîte. « À partir du moment où des gens de l'extérieur doivent penser avec nous, et pas nécessairement comme nous, ça ouvre des horizons. » (MT) ■

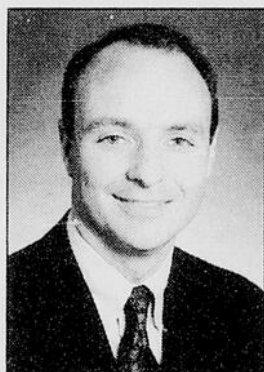
RJR-MACDONALD INC.



Michel A. Poirier



Nancy J. Marcus



Derek Wallace

Povl van Deurs Jensen, chef de la direction et président-directeur général de RJR-Macdonald Inc., a le plaisir d'annoncer les nominations suivantes :

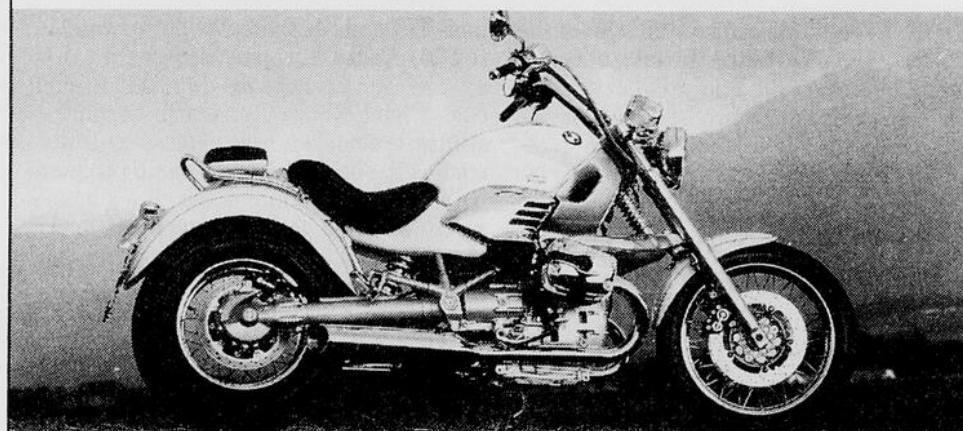
Michel A. Poirier, au poste de vice-président des ventes de RJR-Macdonald Inc. M. Poirier possède plusieurs années d'expérience dans l'industrie des produits grand public. Récemment, il était vice-président des ventes chez Revlon Canada Inc., après avoir occupé le même poste auprès de Johnson et Johnson Inc., Division des produits grand public.

Nancy J. Marcus, au poste de vice-présidente du marketing de RJR-Macdonald Inc., et de coordonnatrice régionale du marketing - les Amériques. Tout dernièrement, M^{me} Marcus occupait le poste de directrice du marketing - Export « A ». Avant de se joindre à RJR-Macdonald Inc., en 1996, M^{me} Marcus a occupé plusieurs postes de direction au sein du marketing chez Cadbury Beverages Canada Inc., dont notamment ceux de directrice commerciale, développement du produit, et de chef de service, marques principales.

Derek Wallace, au poste de vice-président des finances de RJR-Macdonald Inc., et de directeur financier régional - les Amériques. Depuis son arrivée au sein de RJR-Macdonald Inc., en 1985, M. Wallace a occupé diverses fonctions de direction financière au Canada et à l'étranger. Tout récemment, il était directeur des finances, Russie et Baltique, auprès du bureau de Saint-Petersbourg de RJR.

RJR-Macdonald Inc., fondée en 1858, fabrique une grande variété de produits dont les familles de cigarettes Export « A », Vantage, Macdonald Special et Macdonald Select, ainsi que les cigares Tueros, El Producto et Napoleon. Le siège social de l'entreprise est situé à Toronto et son usine de fabrication, à Montréal.

Après 75 ans de passion, BMW vous offre trois mois de lune de miel.*



Les vacances estivales selon BMW. Unissez votre destinée à la BMW R1200C, pure merveille technologique et chef-d'œuvre de style aux lignes indémodables. A l'occasion de notre 75^e anniversaire, nous vous invitons à prendre le large sur les chemins d'été... et nous prenons soin de vos mensualités jusqu'au 30 septembre 1998.

MOTO INTERNATIONAL INC.

(514) 483-6686 Montréal

MONETTE SPORTS

(450) 668-6466 Laval



Le plaisir de conduire.^{MC}

*BMW Canada Inc. remboursera aux clients admissibles une somme équivalente aux mensualités échues entre le 1^{er} juillet et le 30 septembre 1998, jusqu'à concurrence de 400 \$ par mois. L'offre est en vigueur seulement chez les concessionnaires motos BMW pour les modèles neufs et les modèles de démonstration K1200RS et R1200C 1998, achetés et livrés entre le 1^{er} juillet et le 31 août 1998. Sous réserve des disponibilités. Tous les détails chez votre concessionnaire.

Découvrez le plaisir de conduire à l'adresse bmw.ca

Ski : Bromont demeure la propriété des Desourdy

Jean-François
Gagnon

La Station de ski Bromont demeurera la propriété de la famille Desourdy. Récemment, après un an de négociation, la Banque CIBC a finalement accepté son offre d'achat, de presque 2,7 M\$.

La famille Desourdy est propriétaire de la station de loisirs des Cantons de l'Est depuis les années 1960. Jusqu'à la fin juin 1998, c'était par le biais de sa société en commandite Station de ski Bromont qu'elle l'exploitait. Cette dernière entreprise a cependant officiellement fait faillite le 26 juin dernier. Elle traînait une dette d'environ 9 M\$, résultat d'investissements mal planifiés au cours des années 1980.

Désormais, la nouvelle société en commandite Statour verra à la bonne marche du centre de loisirs, exploitant été comme hiver. Son président-directeur général est Charles Desourdy. Il était aussi, auparavant, à la tête de l'entreprise Station de ski Bromont.

Dans l'entente avec la

CIBC, il est stipulé que Statour doit investir 500 000 \$ dans les installations de la montagne d'ici le 31 décembre 1998. Cet argent devrait entre autres permettre l'achat de canons à neige supplémentaires, la mise en place d'un nouveau télésiège double et la création d'une nouvelle piste pour planchistes. On voudrait, au surplus, rénover le bar et le restaurant du centre.

« Nous prévoyons réinvestir systématiquement nos profits dans nos installations », a confié M. Desourdy. Il y aurait notamment un projet de développement du versant est de la montagne principale de la station, inexploité jusqu'ici, auquel s'ajouteraient la création de nouvelles pistes de vélo de montagne. Afin de

faire de la Station de ski Bromont une affaire rentable, M. Desourdy soutient qu'on tentera de ramener les jeunes à la pratique du ski alpin. On misera par ailleurs beaucoup sur l'initiation de nouveaux adeptes, quel que soit leur âge.

L'hiver dernier, le centre avait malgré tout enregistré une hausse de 10 % de l'achalandage par rapport à la saison hivernale précédente. On avait alors cumulé un total de 180 000 visites de skieurs.

Mentionnons que le centre emploie une soixantaine de permanents. Toutefois, en période de pointe, l'hiver, le nombre de ses employés peut grimper à 350. Et, l'été, à 300. Cela en fait certes un des principaux employeurs de la région de Bromont. ■

Sainte-Thérèse moins dépendante de GM

Comme l'indique notre tableau, la municipalité régionale de comté (MRC) Thérèse-De Blainville a considérablement réduit sa dépendance envers l'usine de General Motors, à Boisbriand.

Alors que le fabricant d'automobiles représentait 38,2 % des emplois manufacturiers de la MRC en 1988, ce pourcentage n'est plus que de 19,1. Ce pourcentage sera encore plus bas l'an prochain, lorsque Kenworth aura rappelé de 600 à 700 travailleurs. (DF) ■

Emplois dans les entreprises manufacturières

	Total	GM	%
1988	9 199	3 511	38,2
1990	10 123	3 870	38,2
1992	8 127	2 800	34,5
1994	9 774	3 574	36,6
1996	8 977	2 018	22,5
1998	8 727	1 667	19,1

Source : Société de développement économique Thérèse-De Blainville
Tableau : LES AFFAIRES

Hightide perce le marché européen

La société Hightide, de Laval, vient de conclure une entente avec le groupe français SMIC pour le transfert de sa technologie. Elle a mis au point un logiciel permettant la création d'images lenticulaires (images en trois dimension imprimées sur du plastique). Ces produits sont notamment utilisés comme outils de promotion et de prévention de la contrefaçon.

« La société française Tridimax utilise déjà notre technologie dans le secteur de la santé », dit Luc Gastonguay, président. Ces images serviront à reproduire les meilleurs moments de la Coupe du monde de soccer, qui a lieu actuellement en France.

Hightide pourrait par ailleurs participer au programme de prévention de contrefaçon de disques compacts de Sony Music.

Grâce à ces développements, l'entreprise affirme avoir largement dépassé ses objectifs de vente pour son deuxième trimestre se terminant le 30 juin. (SL) ■

Les relationnistes à la défense de National

La SRQ en colère contre les propos de Yves Dupré

La Société des relationnistes du Québec (SRQ) juge inadmissibles les propos tenus par Yves Dupré, président de BDDS, dans LES AFFAIRES la semaine dernière.

Ce dernier accusait la firme National d'avoir manqué à l'éthique dans la facturation de son contrat avec le gouvernement québécois et Hydro-Québec pour l'organisation d'une conférence de presse au Labrador.

M. Dupré y affirmait, entre autres, que la SRQ n'était qu'un club social où il n'était jamais question des grands enjeux de la profession.

« Ces propos m'ont vraiment étonné », dit Michel Dufour, administrateur à la SRQ et associé chez Communications Dufour Radmanovich.

Un comité stratégique a été formé, il y a de cela plusieurs années, à la SRQ pour se pencher justement sur les défis de la profession, dit-il. Les discussions, nombreuses, ont abouti sur un plan d'action qui évolue sans cesse et sur un code d'éthique qui donne certaines balises aux membres de la profession.

Ce code, dit M. Dufour, n'entre pas dans des détails pointus comme la facturation. « Celle-ci relève de la relation entre un

client et une firme. »

Mais ce code, ajoute-t-il, stipule bien qu'un relationniste ne doit pas ternir la réputation d'un concurrent. « Nous nous posons des questions sur les motivations de M. Dupré. »

Plusieurs relationnistes ont aussi fait valoir que l'intervention de M. Dupré n'était pas pertinente.

« Si son but était de donner de la crédibilité à notre profession, c'est raté, dit Richard Douin, président de Douin, Alexandre et associés. Je me pose de sérieuses questions sur ses intentions. » Il qualifie l'attitude de M. Dupré de « pharissienne ».

De son côté, Jacques Lefebvre, président de Démosthène et les autres, se demande « s'il ne s'agit pas d'une manoeuvre pour ternir l'image d'un concurrent. » Pourquoi discréditer tout le milieu et la SRQ pour dénoncer la pratique de facturation d'un concurrent ? « Que BDDS en ait une différente, soit. Mais que cette dernière veuille l'imposer à toute l'industrie, c'est autre chose. Ce n'est pas un code d'éthique que recherche M. Dupré, c'est un code de procédure et pourquoi pas, une politique nationale de la facturation ! » (MT) ■

LA SOLUTION À VOS PROBLÈMES DE CHEMINS NON PAVÉS.



L'ABAT-POUSSIÈRE ÉCOLOGIQUE

est un produit :

- très économique,
- sanctionné par le ministère de l'Environnement du Québec,
- non corrosif et non toxique.

1-800-861-6646
ou (450) 755-6646

Site internet : <http://www.bourget.qc.ca>

LES ENTREPRISES
BOURGET
INC.

L'expérience a sa valeur. Quand ça compte.

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

Jonathan Chevreau, Smart Funds 1998

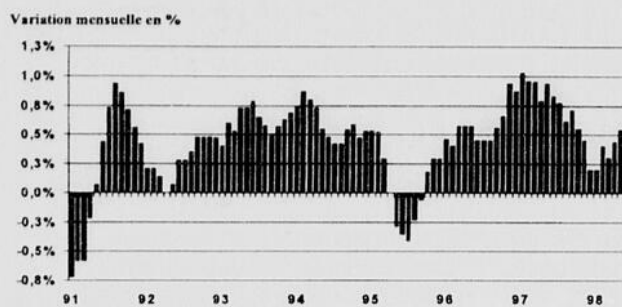
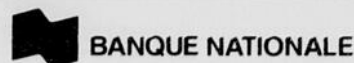
STRATÉGIE
GLOBALE
FONDS DE PLACEMENT

Renseignez-vous sur le
Fonds de perspectives canadiennes
de John Sartz.
Appelez-nous au 1-800-661-2179.



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

Indicateur composite avancé - Canada



Source : Statistique Canada
Le redressement de l'indicateur composite avancé de Statistique Canada s'est poursuivi en mai dernier. La bonne tenue des ventes au détail et du marché boursier a favorisé son essor, tandis que le secteur de la fabrication l'a plutôt freiné. À 0,5 %, son rythme de croissance est toutefois demeuré nettement sous la moyenne observée en 1997.

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % ³
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	
États-Unis				
Ventes au détail	mai	0,9	0,7	6,6
Nouvelles commandes	avril	1,2	0,2	4,5
Commandes en carnet	avril	0,4	-0,8	3,6
Mises en chantier (000)	mai	1,530	1,541	1,402
Production industrielle	mai	0,5	0,3	4,4
Balance commerciale (M\$)	avril	-20,503	-19,113	-13,811
Prix à la consommation	mai	0,3	0,2	1,7
Prix à la production	mai	0,2	0,2	-0,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mai	4,3	4,3	4,8
Revenu personnel	mai	0,5	0,4	5,9
Indicateur avancé US	avril	0,1	0,2	1,7

Canada

Indicateur avancé (Stat. Canada)	mai	0,5	0,4	6,1
----------------------------------	-----	-----	-----	-----

Demande intérieure

1. Ventes au détail	avril	1,0	0,3	5,7
Ventes de voitures (000)	avril	2,6	0,6	6,7
2. Livraisons manufacturières	avril	-0,6	1,0	4,2
Nouvelles commandes	avril	-0,3	1,0	0,2
dont : biens durables	avril	0,0	0,9	-0,7
3. Inventaires manuf. (M\$)	avril	0,3	0,0	4,5
Ratio stocks/expéditions	avril	1,29	1,28	1,29
4. Mises en chantier (000)	mai	146,3	159,5	143,3

Production

Produit intérieur réel	avril	0,0	0,4	3,5
Production industrielle	avril	-0,5	1,4	3,6
dont : manufacturière	avril	-0,7	1,5	5,6
Construction	avril	0,0	-1,0	5,9
Services	avril	0,2	0,2	3,4

Secteur extérieur

Exportations de marchandises	avril	0,1	-1,0	6,4
Importations de marchandises	avril	2,6	-1,3	11,7
Balance commerciale (M\$)	avril	1 201,6	1 807,1	2 230,6

Inflation

Prix à la consommation ⁴	mai	0,4	-0,1	1,1
Prix industriels ⁴	mai	0,7	-1,1	-0,8

Marché du travail

		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	mai	8,4	8,4	9,4
- Québec	mai	10,5	10,5	12,0
Rémunération hebdomadaire	mars	0,1	0,1	1,7

Statistiques trimestrielles

	Variation (base annuelle)			
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA †	I-98	3,7	2,8	3,7
Investissements †	I-98	-1,3	1,3	14,1
Revenu personnel disponible †	I-98	7,2	0,0	-0,7
Profits des entreprises †	I-98	-23,8	14,8	16,2
% d'utilisation des capacités industri.	I-98	85,6	85,3	84,0
PIB ÉTATS-UNIS †	I-98	5,4	3,5	3,8

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

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

Les ventes au détail augmentent à un faible rythme au Québec

Le secteur de l'automobile largement responsable de cette contre-performance

Selon les dernières données publiées par Statistique Canada, les ventes au détail ont rebondi de 1,0 % en rythme mensuel en avril. Face à la léthargie de leurs ventes depuis l'automne 1997, les concessionnaires d'automobiles ont accordé des stimulants, ce qui a gonflé leurs ventes; mais pour combien de temps ?

Alors que les ventes augmentaient dans toutes les autres provinces en avril, elles diminuaient au Québec. Il faut cependant noter que la reprise des ventes au détail au Québec a devancé de six mois celle des autres provinces. Les mouvements cycliques sont en effet plus prononcés au Québec que dans les autres régions du pays.

Mais la baisse des ventes au détail au Québec ne laisse pas de préoccuper. Depuis un an, la croissance des ventes au détail au Québec ne s'est chiffrée qu'à 3,2 %, alors qu'elle s'établissait à 5,7 % dans l'ensemble du Canada. Et l'on connaît toute l'importance des ventes au détail

comme moteur de la croissance économique.

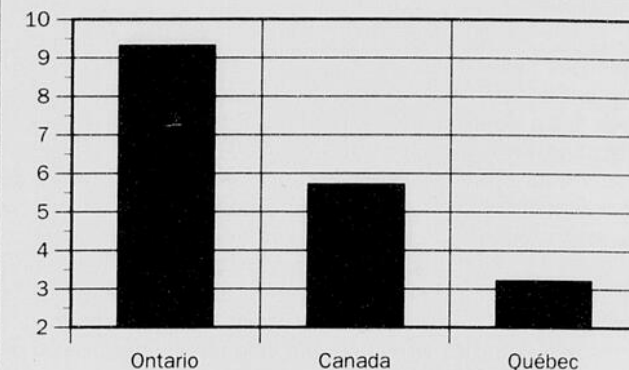
Les locomotives

Les deux tiers de la hausse des ventes au détail en avril sont imputables au secteur de l'automobile. En rythme mensuel, elles ont rebondi de 2,6 % en avril. Les concessionnaires ont en effet mis sur pied des incitatifs pour relancer leurs ventes. Mais en dépit de ces mesures, les stocks des concessionnaires ont continué de se gonfler.

Selon des données provisoires fournies par Statistique Canada, les ventes d'automobiles n'auraient augmenté que légèrement en mai. Cela signifie que l'ensemble des ventes au détail n'aurait crû que faiblement en mai, compte tenu de l'importance du secteur de l'automobile dans leurs fluctuations mensuelles.

Les ventes enregistrées par les pharmacies ont également augmenté fortement en avril (0,7 %). Le secteur pharmaceutique avait connu une pause au chapitre de ses ventes

Croissance des ventes au détail au Québec (en %, avril 1997 à avril 1998)



Source : Statistique Canada

Graphique : LES AFFAIRES

entre l'automne 1996 et le printemps 1997. Mais depuis, les ventes vont bon train.

Preuve également que l'économie canadienne est toujours vigoureuse, les ventes des supermarchés d'alimentation ont progressé rapidement en avril. En fait, les ventes des magasins d'alimentation sont en augmentation depuis le printemps de 1996.

Les secteurs qui régressent

Les données de Statistique Canada révèlent par ailleurs que les magasins de spiritueux, de vin et de bière ont affichés la plus forte baisse de leurs ventes. En taux mensuel, cette baisse s'est en effet chiffrée à 6,8 %. Il est vrai que cette décroissance faisait suite à trois excellents mois consécutifs de ventes.

On remarque également que les ventes des magasins de meubles ont diminué en avril. Il ne faut cependant pas y voir le début d'une tendance à la baisse dans ce secteur car les ventes sont en reprise depuis le printemps de 1996.

Les mises en chantier ont toutefois diminué en mai. Cela pourrait signaler un infléchissement de la croissance des ventes de meubles au cours des prochains mois, sans qu'il y ait de baisse toutefois.

Le Québec à la queue

Les ventes au détail furent très décevantes dans les provinces de l'Ouest au premier trimestre de 1998. Mais une forte reprise s'est manifestée en avril, notamment en Alberta et en Colombie-Britannique.

Du côté des provinces de l'Est, la poussée des ventes au détail s'est poursuivie. En

effet, le premier trimestre avait été reluisant au chapitre des ventes au détail. Terre-Neuve est cependant à la traîne au plan des ventes au détail.

L'Ontario est nettement avantagé par la bonne performance du secteur de l'automobile. Ses ventes au détail ont gonflé de 9,3 % depuis un an. Un tel taux n'est dépassé que par l'Île-du-Prince-Édouard.

Le Québec ne partage pas cependant la prospérité de son voisin ontarien en matière de ventes au détail, car elles n'ont crû que de 3,2 % depuis un an. Les ventes au détail ont même baissé en avril.

Grosso modo, les ventes au détail traînent de la patte au Québec en raison du ralentissement de la croissance dans le secteur de l'automobile.

Tributaires de l'emploi

Les coupes effectuées par le gouvernement du Québec ont sans doute également beaucoup à voir dans le piètement des ventes au détail. En effet, elles se traduisent par des ponctions très importantes d'argent frais dans l'économie. Les ventes au détail ne peuvent qu'en subir les contre-coups.

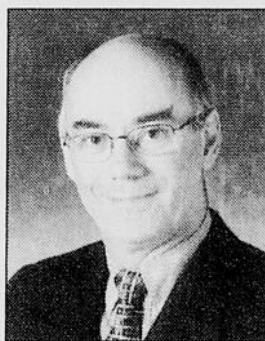
La progression des ventes au détail est fortement conditionnée par l'évolution des revenus, donc de l'emploi. Or, les dernières statistiques à ce sujet ne sont pas des plus reluisantes. ■



Raymond

Théoret

Raymond Théoret, Ph.D., est professeur d'administration à l'UQAM.



Jacques Daoust

Les membres du Conseil d'administration ainsi que l'Honorable Thomas A. Hockin, président et chef de la direction, de l'Institut des Fonds d'Investissement du Canada (IFIC), ont le plaisir d'annoncer la nomination de M. Jacques Daoust au poste de président du Conseil d'administration. M. Daoust est vice-président exécutif Services financiers aux particuliers à la Banque Laurentienne du Canada. Il est également président du Trust La Laurentienne et président du Conseil de Placements Banque Laurentienne. La Banque Laurentienne vient au septième rang des banques à charte canadienne avec un actif de plus de 12 milliards de dollars, au-delà de 230 succursales et 3 500 employés.

Détenteur de baccalauréats de l'Université de Montréal et de l'École des Hautes Études Commerciales, d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Laval et du Brevet de l'Institut des banquiers canadiens, M. Daoust est également reconnu comme gestionnaire de portefeuille de la commission des valeurs mobilières du Québec et représentant de plein exercice de l'ACCOVAM.

Au cours de ses 26 années de carrière, M. Daoust a occupé divers postes de direction supérieure, notamment à la Banque Nationale du Canada, chez SNC-Lavalin, aux Industries Valcartier et à la Défense Nationale. L'Institut des Fonds d'Investissement du Canada est l'association du secteur des fonds communs de placement au Canada, dont les fonds membres gèrent 329,7 milliards de dollars en actifs à l'intérieur de quelque 38,8 millions de comptes.

Entreprendre

● La vague de fusions se poursuit au Québec

Intellia et Socom dans le secteur des communications, MultiHexa et MLLA ainsi que Famic et Tecult dans la formation et les technologies de l'information. L'heure est à la consolidation p. 17-18

● Clauses de non-concurrence : cadres, vendeurs et chercheurs sont visés

Ce sont ces trois catégories d'employés qui détiennent les vrais secrets de l'entreprise. Or, souvent les employeurs font l'erreur de viser trop large avec leurs clauses de non-concurrence p. 20

Un
bail
commercial ?

Obtenez-en un modèle
par fax en 5 minutes!

JURIFAX
L'INFORMATION SUR DEMANDE

50 modèles de contrats, seulement 29⁹⁹...

Pour la liste gratuite :

1-888-JURIFAX

http://www.jurifax.ca

Trisignal, concepteur de modems, connaît une croissance fulgurante

Dominique
Froment

Une société québécoise fournissant aux fabricants de modems l'intelligence qui fait fonctionner ceux-ci voit ses revenus exploser avec le développement des télécommunications et d'Internet.

Pour assurer la poursuite de sa croissance, **Trisignal Communications** développe un modem combiné qui permettra de communiquer autant à partir du bureau (ligne numérique) que de la maison ou de l'hôtel (ligne analogique). Également en développement dans les laboratoires de la société de Ville Mont-Royal, à l'ouest de Montréal : un modem pour la transmission sans fil, une technologie beaucoup plus complexe qu'avec des fils.

En outre, Trisignal prépare un modem de type *embedded* (enchâssé) qui ajoutera une fonction de communication aux microprocesseurs d'appareils qui en sont privés actuellement, comme les agendas et les caméras électroniques. « Ce marché est très intéressant pour nous parce qu'il y a de plus en plus d'appareils qui ont besoin de communiquer », explique **Gad Elmoznino**, président de Trisignal.

Comme dans le domaine des télécommunications, les technologies ne peuvent être brevetées, toutes les entreprises peuvent faire la même chose. Le nerf de la guerre, c'est de le faire avant les autres. Et Trisignal s'est donné les moyens d'être la première

re : 35 de ses 40 employés sont ingénieurs. Ce qui explique en partie qu'elle ait reçu le dernier *Mercur* de la recherche et du développement, catégorie PME, de la **Chambre de commerce du Québec**.

Naissance dans le scotch

L'histoire de l'entreprise commence dans un bar d'Édimbourg, en Écosse. Gad Elmoznino et **Daniel Robidoux** trouvèrent dans quelques scotchs le courage de quitter leur emploi et de se lancer en affaires.

Trisignal, fruit de cette *cuite*, grandit à la vitesse grand V depuis quelques années : 4 M\$ de revenus en 1997, 11 M\$ prévus cette année. Et avec ça, une marge de profit nette qui se maintiendra au-dessus de 40 %.

Trisignal vend de la technologie, pas des produits. La PME conçoit l'intelligence des microprocesseurs de modems et fait le schéma électrique des modems. Environ 99 % de ses revenus proviennent de l'étranger : 50 % d'Asie, 35 % des États-Unis et 14 % d'Europe. Ses clients sont des multinationales comme **Philips**, **Motorola**, **NEC**, **Casio** et **Siemens**, auxquelles elle vend des licences non exclusives.

Diplômés en génie électrique de l'**École Polytechnique**, MM. Elmoznino et Robidoux se sont tous deux retrouvés à l'emploi de **MuxLab** (maintenant **NHC Communications**) après

■ **Gad Elmoznino** : « On reçoit régulièrement des offres d'acquisition de fabricants de microprocesseurs et de modems. »

leurs études. M. Robidoux, 37 ans, était responsable du groupe chargé de concevoir des modems et par le fait même patron de M. Elmoznino, 34 ans.

Jusqu'au jour où MuxLab a vendu ses activités liées aux modems à une société britannique. Les deux acolytes ont dû passer quatre mois là-bas pour assurer le transfert de technologie.

« On a fait un petit voyage en Écosse. Un soir, assis dans un pub devant un scotch, Daniel et moi on s'est demandé pourquoi on faisait tout ça pour les autres, raconte M. Elmoznino, né au Maroc et arrivé au Québec à l'âge de deux ans. D'autant plus que MuxLab n'allait pas très bien à cette époque. Quinze minutes après avoir posé la question, on avait la réponse. »

Deux semaines plus tard, les deux jeunes hommes étaient de retour à Montréal pour remettre leur démission à MuxLab. Deux semaines de vacances à Cuba pour concevoir un plan d'affaires qu'ils n'ont évidemment pas suivi, et Trisignal était née, en 1989.

Les deux nouveaux associés n'ont eu besoin de d'un prêt de 20 000 \$ d'une **Caisse populaire Desjardins** pour compléter le portrait. « C'est la seule fois où l'on a em-

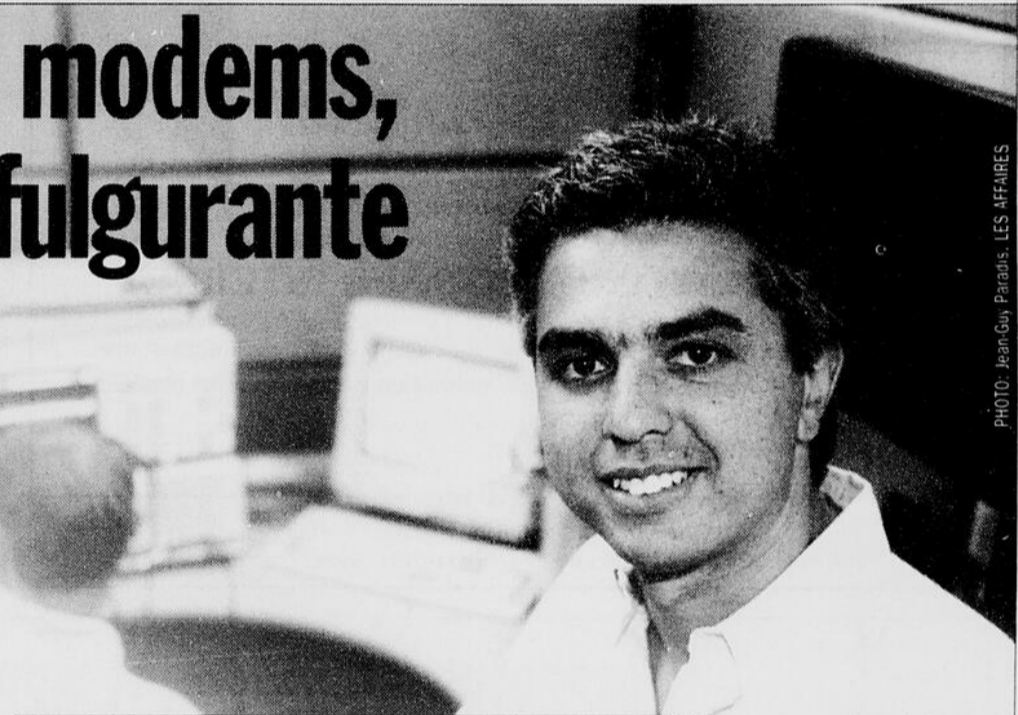


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Trisignal en un coup d'oeil

Activité	conception de l'intelligence des microprocesseurs des modems
Siège social	Mont-Royal
Employés	40
Chiffre d'affaires	11 M\$ en 1998
Marché	international
Actionnaires	Gad Elmoznino (40 %), Daniel Robidoux (40 %) et Richard Poirier (20 %)
Année de fondation	1989

prunté de l'argent », précise M. Elmoznino.

De plus en plus vite

La première technologie de Trisignal alimentait un modem de 9 600 bits par seconde, une vitesse impressionnante pour l'époque. Son premier client a été **ATI Technologies**, de Toronto.

« ATI voulait se lancer dans la fabrication de modems mais ne voulait pas perdre de longs mois à développer une technologie que nous pouvions lui fournir immédiatement », explique M. Elmoznino, qui partage avec son associé Robidoux (vice-président recherche et développement) la passion des bateaux et des

autos téléguidés. « Des fois, le midi, on s'en va sur un lac près de Montréal et on fait des courses. »

Ce premier modem a mis Trisignal en vedette, plusieurs revues spécialisées en ayant fait l'éloge. Après, la PME a lancé un autre modem pour lignes téléphoniques numériques, une technologie qui permet d'accélérer l'échange de données. Son modem atteint maintenant la vitesse de 256 000 bits et d'ici 18 mois, il atteindra un million de bits.

Toutefois, Trisignal continue de concevoir des modems pour lignes analogiques (56 000 bits) parce que les lignes numériques sont rares dans les résidences, à cause de leur coût élevé. Mais avec

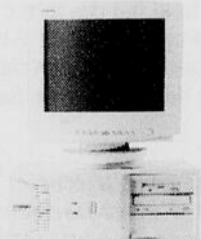
le temps, ce coût va baisser et ouvrir un marché encore plus vaste à Trisignal.

En attendant, pour pallier la lenteur de l'analogique, elle vient de lancer un modem qui permet de doubler la vitesse à 112 000 bits dans une résidence qui possède deux lignes téléphoniques analogiques.

Environ 99 % d'exportations

Au sujet d'Internet, marché très porteur pour Trisignal, deux philosophies s'affrontent : les partisans de la ligne téléphonique et ceux du câble. Même si le câble permet actuellement de transmettre des données plus rapidement (500 000 bits) qu'avec une ligne téléphonique, M. Elmoznino croit qu'il n'a pas d'avenir dans le marché d'Internet.

« Plus il y a d'abonnés sur le câble, plus la vitesse de transmission diminue. Ce qui n'est pas le cas avec le téléphone. Comme le nombre d'abonnés à Internet croît sans cesse, le téléphone va finir par s'imposer. » ■



Les prix commencent à
1450 \$*

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



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

COMPAQ

SLP Automotive : 15 M\$ pour la fabrication d'un véhicule sport biplace

Dominique
Froment

SLP Automotive Canada investira 15 M\$ à LaSalle, et se lancera dans la fabrication d'un véhicule sport biplace muni d'un moteur Ford. Cet investissement créera 15 emplois. SLP, dont

le propriétaire majoritaire est le Québécois Terry Maxwell, emploie 165 personnes. L'entreprise fabrique l'option Super Sport pour les modèles Camaro et Firebird de General Motors, pour les rendre plus performants. Depuis 1993, SLP a ainsi modifié 16 000 voitures. SLP exploite

des usines à Lachine, LaSalle et Montréal. ■

Témiscaming Tembec • 15 M\$

La papetière Tembec investira 15 M\$ à ses installations de Témiscaming pour améliorer son

système de traitement des effluents. Les travaux seront complétés d'ici la fin de 1998. ■

Verdun RTP Pharma • 14,6 M\$

Plusieurs partenaires, dont Sofinov, la Société générale de financement du Québec, BioCapital et Innovatech du Grand Montréal investissent 14,6 M\$ dans RTP Pharma. Cette société pharmaceutique développe de nouvelles formulations de médicaments insolubles ou peu solubles dans l'eau. ■

Saint-Hyacinthe Freddy • 4,5 M\$

Les Produits Freddy investissent 4,5 M\$ afin de doubler la superficie de l'usine et acheter de nouveaux équipements. L'entreprise, qui emploie 125 personnes, a depuis 15 ans un contrat avec l'Armée canadienne pour lui fournir des mets emballés

sous vide individuellement. ■

Gaspésie Riôtel • 3 M\$

Le Groupe Riôtel Hospitalité investira 3 M\$ dans ses quatre hôtels situés à Matane, Sainte-Anne-des-Monts, Bonaventure et Percé. À lui seul, l'établissement de Percé bénéficiera des deux tiers de cette somme pour l'ajout de 48 chambres aux 12 actuelles. ■

Montréal Bunyip • 2,24 M\$

Innovatech investit 2,24 M\$ dans Bunyip Information Systems, de Montréal, pour lui permettre de réorienter sa stratégie. Bunyip, qui n'offrait jusqu'à récemment que des services, veut maintenant mettre en marché des produits spécialisés pour la publication de contenu Internet. ■

Laurentides Parc du Mont- Tremblant • 1,7 M\$

Le gouvernement du Qué-

bec investira 1,7 M\$ pour améliorer le parc du Mont-Tremblant, dont 900 000 \$ dans la partie comprise dans la région de Lanaudière. Cet investissement s'inscrit dans le plan de relance des parcs du Québec, qui prévoit des investissements de 35 M\$ sur trois ans. ■

Blainville Jointfor • 1,24 M\$

Jointfor investira 885 000 \$ cette année pour construire une deuxième usine de laminage du bois (13 700 pi²) et un séchoir à bois (5 000 pi²). L'entreprise spécialisée dans le laminage et le jointage du bois prévoit en plus construire une troisième usine de laminage dans deux ans, au coût de 350 000 \$. Jointfor appartient à Renald Cossette, de la famille bien connue dans l'industrie du bois. ■

Joliette Logiform • 1 M\$

L'Imprimerie Logiform investit 1 M\$ pour acquérir des équipements et doubler la superficie de son usine. La PME, qui imprime des formules d'affaires en continu à petit tirage, veut maintenant se lancer dans le grand tirage. Logiform appartient aux frères André, Mario et Yves Lanctôt. ■

Boisbriand Trans Litho • 750 000 \$

L'imprimeur Trans Litho, de Boisbriand, investit 750 000 \$ pour faire l'acquisition d'une machine qui lui permet de passer directement de l'ordinateur à la plaque, sans avoir à faire de films. L'entreprise, qui emploie 70 personnes, se spécialise dans l'impression de documents corporatifs. ■

Saint-Pie Sylco • 500 000 \$

Chaises Sylco, de Saint-Pie, près de Saint-Hyacinthe, investira 500 000 \$ pour tripler à 31 000 pi² la superficie de l'usine. Sylco fabrique environ 700 chaises de bureau par semaine.

La PME de 35 employés appartient à Sylvain Lacasse, fils de Réal, un des frères Lacasse propriétaires du Groupe Lacasse, un important fabricant de meubles de Saint-Pie. ■

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

Cyber Cat inc.



Nous offrons des solutions globales de gestion de produits et de leurs composantes par l'informatique. Nous avons des solutions pour les PME autant que pour les grandes entreprises. Avec nos solutions "Web Object" (TM), le développement de solutions complexes est rendu plus facile et flexible. De plus, Louis-Marie Garant y est personnellement impliqué.



VENDEZ VOS PRODUITS SUR INTERNET

- Spécialités:**
- Gestion de produits et de leurs composantes par informatique
 - Catalogues électroniques publiés en intranet, internet et cédérom
 - Hébergement internet
 - Développeur Web Object

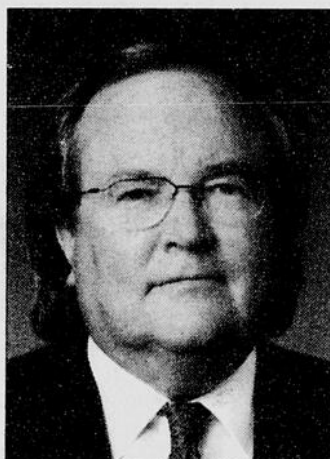
Cyber Cat inc.

3107, des Hôtels, Ste-Foy (Québec) G1W 4W5

Tél. : (418) 654-9388 Télécopie : (418) 654-0481 www.cybercat.qc.ca

Bell Canada Avis de nomination

Bell Canada a récemment annoncé la nomination de MM. Richard J. Currie, Thomas E. Kierans et J. Edward Newall au sein de son conseil d'administration.



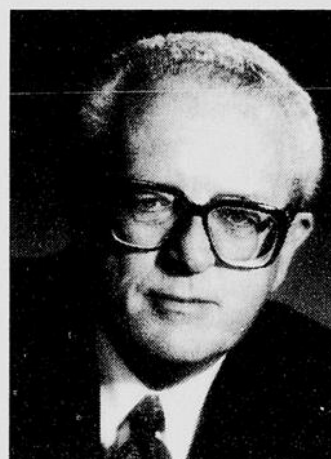
Richard J. Currie

M. Currie est président de George Weston Limited et des Compagnies Loblaw Limitée – la plus grande et la plus prospère des entreprises de distribution alimentaire au Canada. Il est également membre du conseil d'administration de BCE Inc., des Compagnies Loblaw Limitée, de George Weston Limited et de la Compagnie pétrolière Impériale Ltée, en plus d'être ex-président du Conseil de la Food Marketing Institute (FMI) à Washington.



Thomas E. Kierans

En qualité de président et chef de la direction de l'Institut C.D. Howe, M. Kierans est à la tête du plus grand institut de recherches publiques indépendant du Canada. Il est également président du conseil d'administration de Pétro-Canada, de la Société de valeurs First Marathon Ltée et de la Corporation Moore Limitée, et siège au conseil d'administration de différentes entreprises canadiennes.



J. Edward Newall

M. Newall est président du conseil d'administration de NOVA Corporation, ainsi qu'administrateur de la compagnie. Il est président du Conseil honoraire et membre des comités de direction et des politiques du Conseil des entreprises pour les affaires nationales, ainsi que membre du conseil d'administration de BCE Inc., de Bell Canada International Inc., d'Alcan Aluminium Limitée, de la Banque Royale du Canada et des Aliments Maple Leaf Inc. De plus, M. Newall est président du Conseil des gouverneurs de l'Université de Calgary.



COMPAGNIE MARCONI CANADA



M. W. James Close

M. William I. M. Turner Jr., président du conseil de Compagnie Marconi Canada, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. W. James Close au poste de président et chef de la direction de la Société.

M. Close était président d'AlliedSignal Aerospace Canada Inc., à Toronto, depuis 1996, après avoir occupé divers postes dans les opérations et la direction générale durant huit ans chez AlliedSignal aux États-Unis. Il avait auparavant passé 19 ans de carrière à l'emploi d'Avco/Lycoming et Colt Industries. M. Close détient un baccalauréat en génie industriel de Purdue University, et un M.B.A. de University of Bridgeport.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file international reconnu dans la conception, la fabrication, la vente et le service après-vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

C'était inévitable, nous avons réussi à impressionner l'industrie automobile.

À preuve, les membres de l'Association des Journalistes Automobile du Canada ont décrété que l'Integra Type R était le « meilleur nouveau coupé sport » au pays. Mais nous

nous soucions bien plus

de l'impression que nos

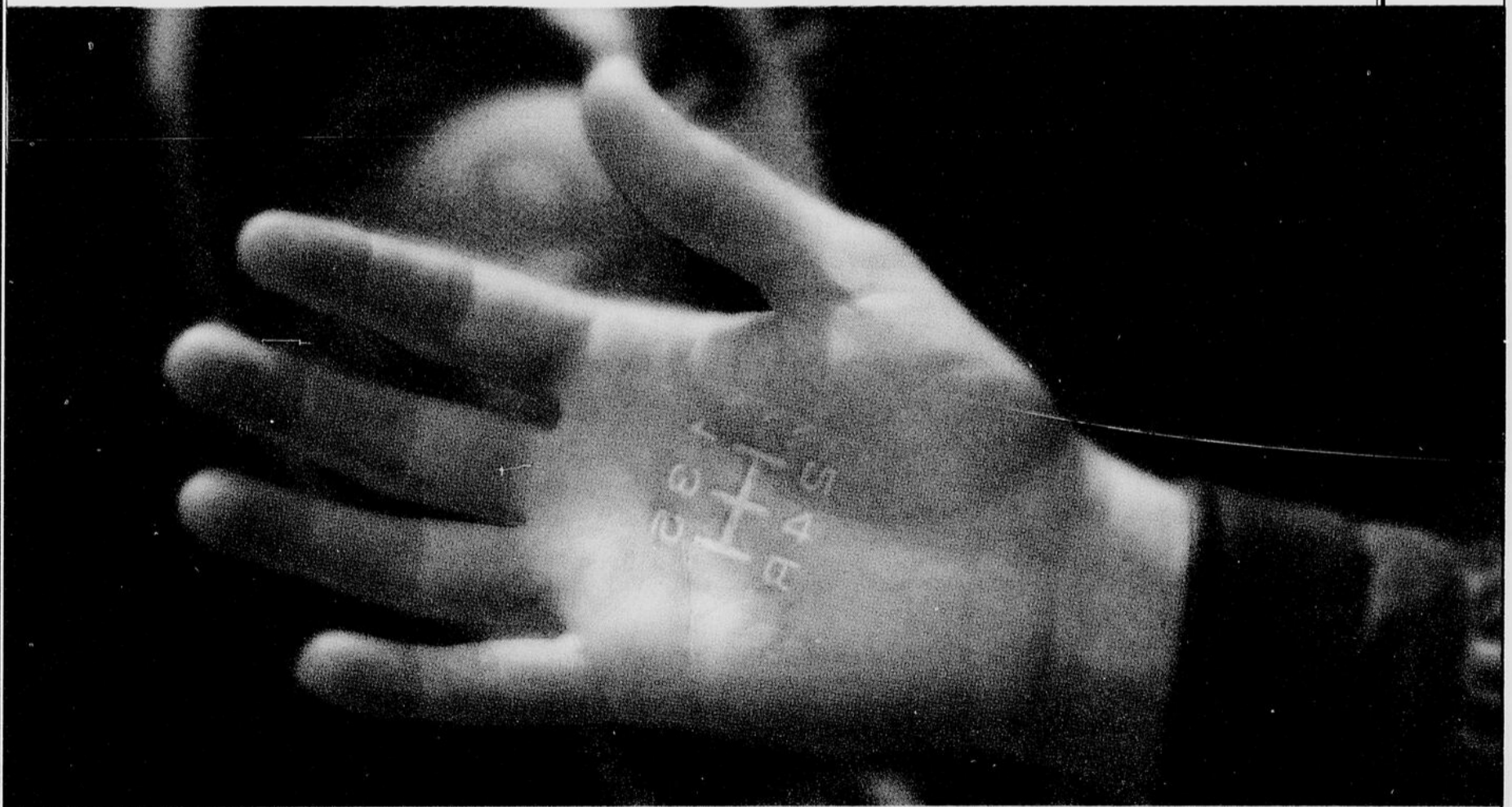


voitures laissent sur leurs pilotes.

L'Integra Type R 1998

C'est pourquoi toutes les Acura mettent à la portée de votre main une technologie qui trouve son origine dans la course automobile. Pour en savoir plus sur n'importe laquelle de nos voitures raffinées, rendez-vous chez un concessionnaire Acura ou composez le 1 888 9-ACURA-9.

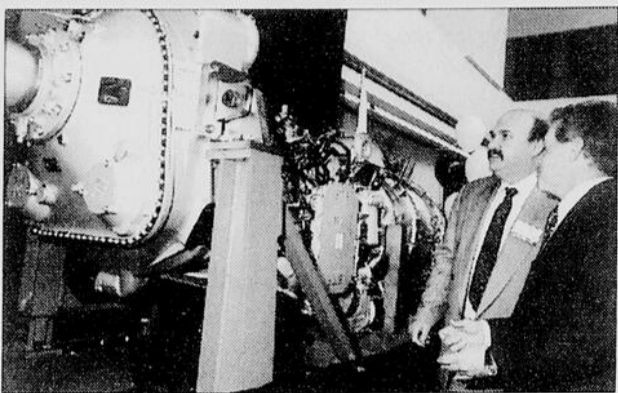
Conduire une Acura, ça laisse toute une impression.



Une vision qui inspire un élan de passion. ACURA

Nouveau moteur de Pratt & Whitney

Gilles Ouimet (à gauche, sur la photo), président et chef de l'exploitation de Pratt & Whitney Canada, remet le premier turbopropulseur PW150A à John Holding, vice-président directeur, Ingénierie et développement des produits de Bombardier Aéronautique. Le nouveau moteur propulsera le Dash 8-400, d'Havilland, appareil de 78 passagers qui sera mis en service en 1999 pour livrer concurrence à l'ATR 72. (NSH) ■



4 000 Woodflame Grill vendus

Dominique Froment

Le Woodflame Grill, barbecue dessiné par le mont-réalais Mario Gagnon,

président d'Alto design, pour le compte du Groupe Daubois, connaît un succès commercial, selon la compagnie.

Fabriqué à Saint-Jean-sur-Richelieu, le grill a séduit 4 000 acheteurs au Québec depuis le début de sa première saison estivale. À 289 \$ pièce, le petit appareil n'est pas donné, mais on peut difficilement comparer cette innovation aux barbecues traditionnels. Le Woodflame Grill utilise la chaleur produite par la combustion d'un simple bloc de bois de deux pouces carrés. Il atteint néanmoins la température de 1 000 degrés Fahrenheit et imprègne les aliments du bouquet unique de l'essence de bois utilisée.

Dix personnes devaient en faire la fabrication, mais le succès du produit est tel que 17 ouvriers ont été embauchés.

Il s'agit d'une diversification de produit originale pour la famille Daubois, qui commercialise du ciment prémélangé en sac. Le Woodflame s'adresse à une clientèle totalement différente de celle qu'elle rejoint présentement.

Enfin, la société pense pouvoir prendre entente prochainement avec des distributeurs américains, néo-zélandais et européens. ■

Mauricie : renaissance de l'Hôtel Sacacomie

L'Hôtel Sacacomie, de Saint-Alexis-des-Monts, en Mauricie, vient de rouvrir ses portes. Dévasté par un incendie en octobre 1996, l'hôtel en bois rond a été reconstruit au coût de 5 M\$ par son propriétaire, Yvon Plante.

L'hôtel compte 53 chambres et huit s'ajouteront prochainement, de même qu'une salle pouvant accueillir 120 personnes. L'établissement emploie 60 personnes. (DF) ■

Matériaux de construction : nouvelle présidente

Lucie Boies a été nommée présidente du conseil d'administration de l'Association des détaillants de matériaux de construction du Québec (ADMACQ), qui regroupe 500 membres.

Âgée de 32 ans, M^{me} Boies est copropriétaire du Centre de Rénovation R. Boies, à Beauré. (DF) ■

À quoi bon avoir une imprimante sans problème si votre toner ne l'est pas?



Nos cartouches de toner LaserJet sont dotées d'un joint étanche breveté prévenant les fuites. Et comme elles contiennent des particules de toner plus fines, les textes et les graphiques sont beaucoup plus précis. Alors, au lieu de revenir du dîner et d'en entendre plusieurs rouspéter, vous pourriez plutôt être accueilli avec de beaux mercis. Pour obtenir de plus amples détails, appelez-nous au 1-800-387-3867.

 **HEWLETT®
PACKARD**
Expanding Possibilities

www.hp.com/go/ljsupplies

La famille Lafond : dans le plastique de père en fille

Labplas fabrique des sacs stériles pour le transport de prélèvements et d'échantillons destinés à l'analyse en laboratoire

**Dominique
Froment**

Lorsque **Danielle Lafond** a acquis l'entreprise fondée par son père six ans plus tôt, **Labplas** ne comptait que six employés. Aujourd'hui, M^{me} Lafond emploie 35 personnes et prévoit créer 12 à 15 emplois d'ici un an.

Labplas, de Sainte-Julie, fabrique des sacs de plastique stériles pour les industries agroalimentaire, de l'environnement, de la biotechnologie et manufacturière. Ces sacs servent à transporter toutes sortes de prélèvements et d'échantillons destinés à l'analyse en laboratoire.

L'année dernière, M^{me} Lafond, 38 ans, a procédé à un investissement de 650 000 \$, excluant le terrain, pour se faire construire une usine de 10 000 pi².

Depuis deux ans, la PME enregistre une solide croissance : une augmentation de 20 % du chiffre d'affaires en 1997-98 (2,2 M\$) et de 30 % l'année précédente. Et cette performance devrait se poursuivre en 1998-99 avec une augmentation des revenus de 20 à 40 %. Plus de 95 % des ventes proviennent de l'extérieur du Canada.

En outre, M^{me} Lafond prévoit doubler la superficie de ses installations d'ici 18 mois.



« Les possibilités sont énormes. De nombreux prélèvements transportés dans des contenants rigides pourraient l'être à moindre coût en utilisant des sacs. Et avec une meilleure assurance de stérilité.

« Ce qui nous limite le plus dans notre expansion, a-t-elle ajouté, ce sont les machines.

Elles n'existent pas. Il faut les développer nous-mêmes. C'est long et les banques n'aiment pas financer cette activité, parce qu'elles ne savent pas si ça va marcher. »

Le père de M^{me} Lafond, **André**, a fondé et préside

toujours **Plastiques Simport**, un fabricant de contenants de plastique rigides pour les laboratoires, à Saint-Mathieu-de-Beloeil. C'est aussi M. Lafond qui a créé Labplas, en 1987, dans l'espoir que sa fille Danielle en prendrait un jour la tête.

Unique actionnaire

En 1989, après son baccalauréat en droit, M^{me} Lafond commence à s'occuper du personnel de Simport. En 1993, quand elle prend la direction de Labplas, celle-ci se résume à peu près à une machine qui fait des travaux en sous-traitance pour Simport.

Pour s'occuper de Labplas, M^{me} Lafond émet la condition

■ **Danielle Lafond, jeune entrepreneure de 1998, catégorie entreprise établie, de la Jeune chambre de commerce du Québec.**

naire. C'est un *patenteux*; la gestion du personnel n'est pas sa force. » Quant à la différence entre elle et son père, M^{me} Lafond affirme qu'elle délègue plus. « C'est peut-être normal, tout est devenu plus

complexe. Je pense aussi que les femmes d'affaires agissent moins par coup de tête que les hommes. Nous recueillons le plus d'informations possible avant de prendre une décision. » ■

de s'en porter acquéreur : « J'ai deux soeurs qui travaillent pour papa. Je ne voulais pas, si j'avais échoué, que mes soeurs en souffrent et me reprochent d'avoir dilapidé le patrimoine familial », raconte cette jeune mère de trois enfants. Même si son mari, **Marc Brouillette**, travaille pour Labplas, elle en est l'unique actionnaire. « Mon mari ne veut pas être action-

POWER CORPORATION DU CANADA



Jacques de Larosière de Champfeu

Power Corporation du Canada a le plaisir d'annoncer l'élection de M. Jacques de Larosière de Champfeu à son conseil d'administration. M. de Larosière de Champfeu était jusqu'à ces derniers mois président de la Banque européenne pour la reconstruction et le développement. Il a aussi été gouverneur de la Banque de France, directeur général du Fonds monétaire international et directeur du Trésor de France.

Power Corporation du Canada est une société de gestion et de portefeuille diversifiée qui détient des participations majeures dans plusieurs entreprises de services financiers et de communications en Amérique du Nord. Par l'entremise de sociétés affiliées, Power a aussi des intérêts importants dans quelques grandes entreprises européennes appartenant aux domaines des communications, de la production industrielle, de l'énergie, des services financiers et de l'alimentation.



Labplast prévoit une augmentation de 20 à 40 % de son chiffre d'affaires pour 1998-99.

Groupe Redbourne



Harry A. Brennan

Les associés du Groupe Redbourne sont heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Harry A. Brennan au poste de Directeur-Location.

M. Brennan apporte au groupe près de 10 années d'expérience en location commerciale. Il sera responsable de la location des immeubles du Groupe qui comprennent entre autres, les Tours à bureaux des Cours Mont-Royal ainsi que d'autres immeubles de bureaux, commerciaux et industriels possédés et/ou gérés par le Groupe Redbourne.

LE 1^{ER} CENTRE D'IMAGERIE NUMÉRIQUE AU QUÉBEC



Nikon Coolpix 300

- Appareil photo numérique pour les gens d'affaires!
- Multimédia • Son, texte, images
- 640 x 480 • 132 images
- Pour Mac et PC

699.99\$

incluant pile, câble étui et logiciel



NOUVEAU !



Nikon Coolpix 900

- Haute résolution
- Écran haute définition
- Posemètre matriciel 64 éléments
- Mise au point précise (945 points)
- Carte "Compact flash™"

1299.99\$

valide jusqu'au 25 juillet 1998



L.L. Lozeau

6224, rue Saint-Hubert
Montréal, Qc, H2S 2M2

274-6577 - 1-800-363-3535

Ouvert
7 jours



Quand la fin est venue, envoyez votre cartouche de toner vers un monde meilleur.

Elle a vécu longtemps et en pleine santé. Elle vous a donné le meilleur d'elle-même. Vous avez maintenant la chance de lui faire les adieux qu'elle mérite avec le nouveau programme de recyclage de cartouches de toner Planet Partners™ de HP - une solution de recyclage facile et gratuite. Les cartouches HP sont converties en matières premières qui sont utilisées dans la fabrication de produits d'usage quotidien. L'emballage et l'affranchissement nécessaires sont fournis, quelle que soit la quantité de cartouches. Appelez au 1-800-387-3867 pour obtenir de plus amples détails. Après tout, pourquoi jeter vos vieilles cartouches de toner quand vous pouvez leur offrir la vie éternelle?

www.ljsupplies.com/planetpartners



* HP. Et tout devient possible.

Canal spécialisé en économie : TVA et Radio-Canada s'affrontent

Dépôt cette semaine de 18 mémoires devant le CRTC

Martine
Turenne

TVA, Radio-Canada et leurs partenaires respectifs ont déposé devant le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) leurs multiples projets de canaux spécialisés. Tous deux réclament une licence pour un canal spécialisé en économie : le Canal Affaires (LCA) pour TVA et le Réseau de l'économie (RDE) pour Radio-Canada.

Le contenu exact des deux projets reste pour l'instant un « secret d'industrie », comme le dit **Raynald Brière**, vice-président des canaux spécialisés au Groupe TVA. Ce n'est que dans 60 jours que le CRTC rendra publiques les demandes des canaux spécialisés francophones, 18 en tout, présentées par cinq principaux acteurs : TVA, Radio-Canada, Astral, Radiomu-



■ Raynald Brière

tuel et Radio-Nord.

Des audiences publiques se tiendront à l'automne. Les décisions finales seront vraisemblablement rendues en février 1999. On s'attend à ce qu'il y ait entre quatre et six licences accordées.

La plupart des mémoires avaient déjà été déposés en septembre dernier devant le

CRTC. Mais l'organisme avait demandé, à la surprise générale, de reporter d'un an la tenue des audiences pour l'étude de ces projets. Le CRTC soutenait que les câblodistributeurs n'étaient pas techniquement prêts à accueillir de nouveaux canaux spécialisés.

Les affaires vs la consommation

Radio-Canada et TVA présentent des projets très différents. Le premier est axé sur la consommation, l'autre, sur les affaires.

LCA veut joindre une clientèle de gens d'affaires avec de l'information sur les investissements, la Bourse, les affaires, etc.

Le projet a subi une transformation majeure ces dernières semaines avec le retrait de **Cancom**. La filiale de communications par satellite de **Western International**

Communications (WIC) s'est en fait retirée de tous ses projets de canaux spécialisés en français. Elle vient aussi de vendre la part de 8,5 % qu'elle détenait dans **ExpressVu**, service de télévision par satellite, filiale de **BCE**.

La nomenclature s'est donc passablement modifiée : TVA et Radio-Nord ont désormais tous deux une participation de 22,6 %, **Publications Transcontinental** et le **Globe and Mail**, 19,9 %, **Fintel (WIC)** et la **Caisse de dépôt et placement**, 10 % et **Sobela IV**, société privée de **Daniel Lamarre**, président et chef de la direction de TVA, 5 %.

« Je pense qu'il s'agit d'un consortium qui a une large expertise dans les affaires », dit M. Brière.

Le projet radio-canadien - en partenariat avec **Bell Satellite** - n'est pas axé sur les affaires, mais sur la consommation et les finances personnelles, dit **Michèle Fortin**,

vice-présidente de la télévision française de Radio-Canada.

« RDE a pour objectif, poursuit-elle, de permettre aux citoyens ordinaires, de plus en plus sollicités, de prendre des décisions éclairées. Ça ne s'adresse donc pas aux gens d'affaires, mais à tout le monde. »

Radio-Canada fait valoir qu'elle a déjà une expertise dans ce domaine, avec le succès d'émissions comme *La Facture* et *Consommateurs avertis*.

RDE n'aura pas de pubs, seulement des redevances du câble.

Mort du projet

De son côté, le projet de **Canal Vox**, la télé des opinions, que TVA présentait conjointement avec Radiomutuel, ancienne boîte de M. Brière, a disparu. « Il fallait faire des choix, dit M. Brière.

On a réalisé que parmi tous les projets, celui-là était moins intéressant. »

Paul-Émile Beaulne, vice-président exécutif à Radiomutuel, confirme que le projet reste sur la table mais que « devant l'étroitesse du marché, il fallait choisir ».

Autre surprise : TVA et Radiomutuel sont en concurrence dans un autre créneau, le voyage. TVA a en effet ajouté dans ses demandes le Canal Évasion, en association avec **Pathé** et **Serdy direct**, qui présentera des émissions de voyages, de tourisme et d'aventure.

Radiomutuel présente un mémoire pour *Télé-Passeport*, en partenariat avec **Astral** (20 %) et **Netstar**. L'accent est mis, dit M. Beaulne, sur les voyages traditionnels, l'information régionale, socio-récréative et culturelle.

Des rapprochements avaient été faits entre les deux diffuseurs, dit M. Beaulne, mais aucun terrain d'entente n'a été trouvé. « C'est une question de multipartenariat, dit-il. Ça devenait trop compliqué. »

Radiomutuel présente aussi un mémoire pour le *Canal Chez moi* (décoration, habitation, rénovation, jardinage), en partenariat avec **Atlantis**, détenteur de la licence de *Home and Garden*.

TVA (en partenariat avec **Cinar** et **Télémedia**) présente une demande similaire avec le *Canal Savoir-faire*, qui se consacre aux conseils pratiques en bricolage, jardinage, etc.

L'histoire en vedette

Astral (qui fait six demandes) est partenaire avec **Alliance Broadcasting Toronto** pour un *Canal Histoire*.

Radio-Canada demande aussi une licence pour un *Réseau de l'Histoire* (RDH), en partenariat avec **Bell Satellite** et l'**Office national du film**.

Bell Satellite, de fait, sera partenaire des trois chaînes spécialisées de Radio-Canada. Un partenariat à la fois technique et financier : **Bell Satellite** exploite actuellement le service de télédiffusion directe par satellite **ExpressVU**, filiale de **BCE**. Il a été créé afin de contribuer à la production et à la diffusion de services de programmation au Canada.

Par ailleurs, **Radio-Nord** présente une demande pour un *Réseau des nouvelles technologies*, en français et en anglais (les demandes se font en septembre dans ce cas). La demande pour un canal technologique présentée conjointement par **Radio-Canada** et **TVA** est remise au printemps 1999. ■

Q45

UN DES PLAISIRS SOUS-ESTIMÉS DE LA VIE.

6 990 \$ d'acompte. Faites le tour et comparez les dépôts exigés par nos concurrents et vous vous demanderez sûrement pourquoi ils s'estiment tant.

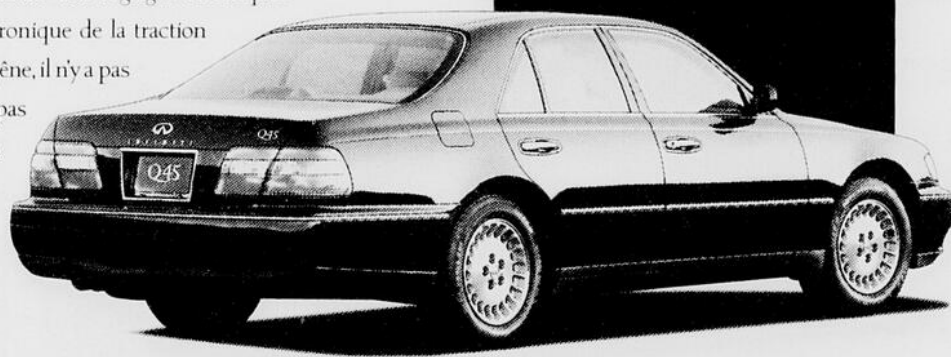
36 mois. Vous accordez une valeur inestimable au fait de rouler avec une voiture neuve? Voilà pourquoi le bail de location de la Q45 est de seulement 36 mois - nettement moins que les 48 mois de nos concurrents.

799 \$/mois. Vous pouvez vous estimer privilégié : nos concurrents exigent beaucoup plus pour une voiture de cette qualité, aussi bien équipée.

Le plaisir sans gêne. Cette sportive berline de luxe Q45 met un moteur V8 haute performance à votre disposition. Mais le plaisir ne s'arrête pas là : sièges avant chauffants en cuir, garnitures similibois, système de sonorisation BoseSM AM/FM de 200 watts avec lecteur de cassettes et changeur de 6 disques compacts, climatiseur avec régulateur automatique de l'air ambiant, nombreuses commandes électriques incluant dix réglages électriques pour les sièges avant, et système de contrôle électronique de la traction pour une sécurité accrue. Et comme là où il y a de la gêne, il n'y a pas de plaisir, nous rajoutons un élément inestimable : pas de dépôt de sécurité, transport et préparation inclus.

INFINITI

Ça ne s'explique pas. Ça se vit.



799\$^{*}/par mois
location de 36 mois

INFINITI LAVAL

305, boul. St-Martin Est, Laval
(450) 382-8550

MÉRIDIEN INFINITI

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

INFINITI QUÉBEC

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

SHERBROOKE INFINITI

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

*Sujet à l'approbation du crédit. Location ferme. Aucuns frais de transport et de préparation. Pas de dépôt de sécurité. Les taxes et l'immatriculation sont en sus. Location bail de 36 mois. D'autres taux et termes peuvent être offerts. Veuillez noter que l'offre d'une durée limitée ne s'applique qu'au nouveau modèle Infiniti Q45 1998. Détails du contrat de location de l'offre complète Infiniti : versement initial ou échange équivalent de 6 990 \$. Limite de 20 000 km/année, 0,08 \$ du kilomètre excédentaire. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails.

Fusion Intellia et Socom

Stéphane
Labrèche

Intellia et Socom, de Montréal, pionniers de la nouvelle économie, spécialistes des communications corporatives et des nouvelles technologies, ont annoncé leur fusion. Elles vont créer l'une des plus importantes sociétés spécialisées en communication corporative, avec un chiffre d'affaires de près de 8 M\$. Et elles entendent procéder à des acquisitions.

« Grâce à cette transaction, nous atteignons une masse critique en termes de revenu et de personnel », déclare Alexandre Taillefer, président de la nouvelle société qui conserve le nom d'Intellia.

« Nous étions deux trop gros pour être petits et trop petits pour être gros », ajoute Martin Le Sauter, vice-président et directeur général.

Un mariage parfait

Les nouveaux partenaires s'accordent pour dire qu'il s'agit d'un mariage parfait, les services offerts par Socom et Intellia étant complémentaires. Selon eux, Intellia nouveau cru continuera de faire le lien entre les services informatiques et les communications, et effectuera davantage de mandats d'analyse.

« Nous devenons un guichet unique, lance M. Taillefer. Nous offrons maintenant toutes les plates-formes de communication sous un même toit, imprimées ou interactives. Nous aurons une approche plurimédia. »

La fusion s'accompagne d'un investissement de 2,1 M\$ de Quebecor Multimédia, actionnaire d'Intellia depuis l'automne 1996. Grâce à cet investissement, Quebecor Multimédia demeure le principal actionnaire de la société, avec 58 % des actions. M. Taillefer et ses associés en détiennent 31 % alors que M. Le Sauter et ses associés en contrôlent 11 %.

De 80 à 200 employés

Les nouveaux partenaires ont un plan de croissance ambitieux. De 80, le nombre d'employés devrait atteindre 200 d'ici deux ans. Pour ce faire, ils comptent sur une forte croissance interne, mais aussi sur l'acquisition d'autres sociétés. Le plan d'affaires prévoit entre 5 M\$ à 15 M\$ à cette fin.

« Nous avons même déjà amorcé des discussions avec certains groupes », souligne M. Le Sauter.

Les secteurs des technologies de l'information (TI) et des communications marke-



■ Alexandre Taillefer et Martin Le Sauter voient grand. D'ici deux ans, Intellia devrait compter 200 employés.

ting sont privilégiés.

Nouvelle filiale

Par ailleurs, Intellia créera prochainement une nouvelle filiale qui s'occupera exclusivement du développement des contenus.

Cette filiale comptera une dizaine d'employés au départ mais devrait prendre elle aussi de l'ampleur assez rapidement.

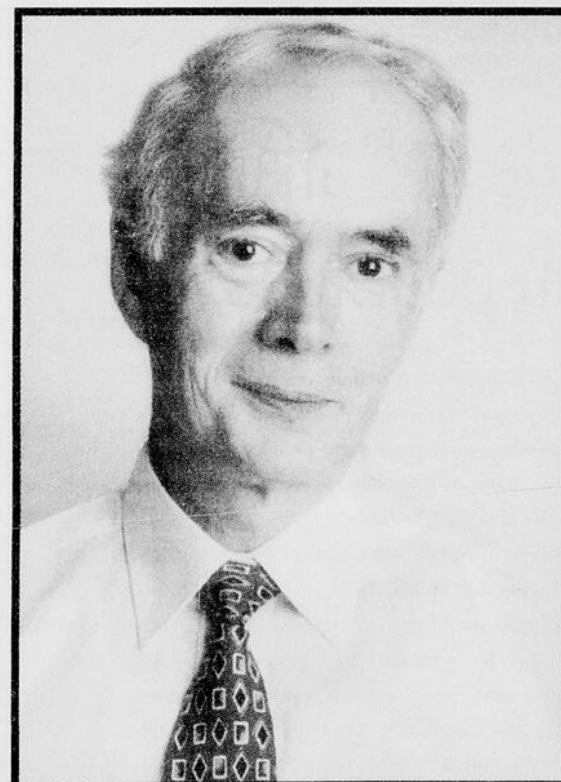
« Le focus d'Intellia est le service aux entreprises alors que la nouvelle société versera plus dans la création. Ce sont deux activités très différentes », souligne le président.

Il va sans dire que l'entreprise aura besoin de plus

d'espace pour accueillir les nouveaux employés. Les locaux actuels seront donc réaménagés et un troisième étage serait ajouté. De plus, Intellia s'assure les emplacements situés à proximité de ses locaux.

« Nous sommes en train d'analyser les différentes options. Une chose est sûre, la société va presque doubler de superficie », indique Pierre-Luc Dumas, directeur du développement à la Société de développement de Montréal (SDM).

En fait, l'entreprise est la première à profiter des avantages offerts par le gouvernement dans le cadre de la *Cité de Multimédia*. ■



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

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

LES AFFAIRES

• FONDS MUTUELS •

COTE 100
Lisez la chronique hebdomadaire : «L'ABC de la bourse»
www.cote100.com

• HAUTE TECHNOLOGIE •

Développement économique Canada Canada Economic Development **Canada**
www.dec-ced.gc.ca

• INTERNET •

CONCEPTION DE SITES WEB
Tél: (514) 842-7628 e-mail: cpf@videotron.ca
<http://pages.infinit.net/cpf/>

INFO CONCEPT JFG
CONCEPTION DE SITES WEB
COURS INFORMATIQUES
Spécialiste internet
Tél: (514) 920-6548
e-mail: info.concept@mlink.net
<http://cnetnet.com/ebb/infocconcept>

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

• RESSOURCES HUMAINES •

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

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

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-7782 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: lemauxl@mail.transcontinental.ca

• RESSOURCES NATURELLES •

Gaz Métropolitain
www.gazmetro.com

• RESTAURANTS •

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

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

• SERVICES MÉTÉOROLOGIQUES •

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

• SERVICES JURIDIQUES •

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

Vous pouvez maintenant consulter...

Carrefour LES AFFAIRES
sur internet
CLIQUEZ À LA BONNE ADRESSE
www.lesaffaires.com
occasions d'affaires

L'expérience a sa valeur. Quand ça compte.

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

Gordon Pape, Mutual Funds Update (07-97)

Renseignez-vous sur le **Fonds multirevenu** de Tony Massie.

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

STRATÉGIE GLOBALE
FONDS DE PLACEMENT

Tecsult et Hydro-Québec fusionnent deux filiales

Stéphane
Labrèche

Tecsult et Hydro-Québec viennent de procéder à la fusion de deux filiales : Famic et Tecsult Éduplus.

Tecsult a d'abord acheté le reste des actions de Famic

pour devenir l'unique actionnaire de cette société spécialisée dans la production d'outils de formation multimédia. Rappelons que la société conseil avait pris le contrôle de Famic l'an dernier en achetant 51 % des actions.

Tecsult a ensuite fusionné

l'ancienne filiale d'Hydro-Québec avec sa propre division de formation en entreprise, Tecsult Éduplus.

Une fois cette fusion complétée, **Hydro-Québec Capi-Tech** (anciennement **Nouveler**) a pris une participation de 27 % dans Tecsult Édu-

plus.

Grâce à ces transactions, le chiffre d'affaires bonifié de Tecsult Éduplus passe à 25 M\$ et le nombre d'employés à 250.

Selon le président de Tecsult, **Luc Benoît**, le volume d'affaires de l'entreprise dou-

blera d'ici trois ou quatre ans. « Nous allons développer des produits spécifiques pour nos clients, mais nous allons aussi nous assurer qu'ils soient facilement adaptables », dit-il.

Les deux parties ont refusé de dévoiler les montants investis dans le processus. ■

Fusion de MultiHexa et de MLLA

Deux autres sociétés œuvrant dans le secteur des technologies de l'information viennent de fusionner leurs activités : les firmes **MultiHexa** et **MLLA**, de Québec.

La nouvelle entité, **MultiHexa-MLLA**, devrait enregistrer un chiffre d'affaires de 30 M\$ en 1998. À la suite de la fusion, elle emploie plus de 350 conseillers spécialisés en solutions d'affaires, en commerce électronique, en infoprotection et en formation.

L'entreprise compte 17 bureaux au Québec, en Ontario et ailleurs dans le monde.

Deux divisions complémentaires

MultiHexa devient la division *formation* alors que MLLA devient la division *services-conseils*.

Selon les dirigeants, la fusion permet de mettre en commun des activités complémentaires, entraînant ainsi une synergie entre les deux divisions.

« Cette fusion nous permettra d'assumer un rôle de leader au sein de l'industrie en offrant aux entreprises un guichet unique en matière de services-conseils, de formation, d'intégration de systèmes et de déploiement », indique **Marc Allaire**, président et chef de la direction de la nouvelle société. (SL) ■



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



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



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



Les affaires électroniques pour l'entreprise en expansion

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

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

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

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

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

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

Êtes-vous prêt à assister à une grande première dans votre entreprise? Pour recevoir une trousse d'information sans frais sur la gestion du processus d'approvisionnement et les solutions d'affaires électroniques, qui peut aider votre entreprise en expansion, composez le 1 800 IBM-2255, poste 64Q. Ou visitez notre site Web à l'adresse www.ibm.com/businesscenter



Des solutions pour une petite planète.™

*1 800 426-2255. IBM, le logo Les affaires électroniques et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. © IBM Corp. 1998. © IBM Canada Ltée. 1998. Tous droits réservés.

APG achète une firme de Calgary

La société montréalaise **APG Solutions & Technologies** vient de faire l'acquisition de **DKW Systems Corporation**, de Calgary. Grâce à cette transaction, le nombre de professionnels à l'emploi d'APG passe à plus de 600.

Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé.

APG est une firme de services-conseils en technologies de l'information se spécialisant dans l'intégration de technologies multiples. (SL) ■

Celui qui paie pour une photo en possède le droit d'auteur

En principe, le véritable auteur d'une photographie est titulaire du droit d'auteur sur celle-ci. Cependant, lorsque certaines conditions sont rencontrées, la personne qui paie pour faire faire une photographie est titulaire du droit d'auteur sur celle-ci et peut donc en autoriser la reproduction sans contrainte.

C'est ce qui est démontré par le jugement rendu le 16 février dernier par la juge **Michèle Pauzé**, de la **Cour du Québec**, dans l'action dirigée par **Lorraine Lapierre-Desmarais** contre **Edimag**, cette dernière appelant en garantie **Alys Robi**.

En 1990, la défenderesse Edimag publie le livre intitulé *Alys Robi, un long cri dans la nuit*, autobiographie de M^{me} Robi. Ce livre contenait trois photographies prises par l'artiste connu sous le nom de **Gaby**, époux défunt de la demanderesse dans cette affaire, M^{me} Desmarais.

Ce n'est qu'en 1995 que M^{me} Desmarais a connaissance de la présence des trois photographies prises par son

époux dans l'autobiographie de M^{me} Robi. Étant la seule héritière de Gaby, elle décide donc de poursuivre, alléguant une violation du droit d'auteur de son mari, et réclame des dommages-intérêts de 10 500 \$, soit : 1 500 \$ par photographie pour un total de 4 500 \$, 3 000 \$ à titre de participation dans les revenus et 3 000 \$ à titre de dommages moraux pour omission de donner crédit à l'auteur Gaby sur deux des photographies.

Edimag riposte

En réponse à cette poursuite, Edimag alléguait principalement l'entente intervenue avec M^{me} Robi par laquelle celle-ci avait représenté à Edimag, entre autres, que l'autobiographie à être publiée ne contenait aucune photographie qui enfreigne de quelque manière un droit d'auteur ou qui viole un droit quelconque appartenant à des tiers.

C'est sur la base de ce contrat qu'Edimag appelle M^{me} Robi en garantie. Elle allé-

guait de plus que Gaby n'avait jamais été titulaire du droit d'auteur sur les photographies en cause. Edimag prétend aussi que l'action était prescrite puisque la *Loi sur le droit d'auteur* prévoit que les actions pour violation se prescrivent par trois ans et, finalement, que les dommages réclamés étaient exagérés.

De son côté, M^{me} Robi n'a déposé aucune défense à la demande en garantie logée contre elle par Edimag. Par le biais de son témoignage, elle soutenait être propriétaire des photographies pour les avoir achetées et payées.

Les exceptions prévues par la loi

Le tribunal devait donc déterminer qui était titulaire du droit d'auteur sur les photographies prises par Gaby.

Le tribunal souligne que certaines dispositions de la *Loi sur le droit d'auteur* créent des présomptions à selon lesquelles le titulaire du droit d'auteur est celui qui a créé l'oeuvre, ou celui qui a

le négatif ou celui dont le nom apparaît au bas de la photo.

Le tribunal explique que ces présomptions tombent lorsque les conditions prévues à l'article 13 (2) de la *Loi* sont rencontrées. Cet article prévoit : « Lorsqu'il s'agit d'une gravure, d'une photographie ou d'une portrait et que la planche ou autre production a été commandée par une tierce personne et confectionnée contre rémunération en vertu de cette commande, celui qui a donné la commande est, à moins de stipulation contraire, le premier titulaire du droit d'auteur. »

Le tribunal précise que cet article, en prévoyant que celui qui commande une photographie et qui la paie est titulaire du droit d'auteur, crée une exception au principe général selon lequel l'auteur de l'oeuvre est présumé être le titulaire du droit d'auteur.

Le tribunal s'attarde donc à déterminer si les trois conditions prévues par le paragraphe 13 (2) sont remplies en l'espèce, à savoir : y a-t-il eu

commande de photographies; contre rémunération; et sans convention contraire ?

De son côté, la demanderesse M^{me} Desmarais prétendait que Gaby ne faisait pas payer les séances de pose et prétendait donc que les trois photographies en cause n'avaient pas été commandées contre rémunération.

De l'autre côté, M^{me} Robi soutenait fermement avoir payé Gaby pour que celui-ci prenne des photos devant l'aider à relancer sa carrière, et avoir commandé et payé pour des photos confectionnées à partir des épreuves prises lors de cette séance.

Le tribunal tranche

Le tribunal n'a aucune difficulté à décider que les photographies en litige ont été confectionnées contre rémunération en vertu de la commande donnée par M^{me} Robi. Il ajoute qu'il n'y a eu aucune autre stipulation contraire.

Cependant, le tribunal spécifie que la situation aurait été différente si, suite à la séance

de photographie, M^{me} Robi n'avait commandé aucune reproduction. Il confirme donc que M^{me} Robi avait tous les droits pour permettre à Edimag de publier les photographies dans son livre.

En conséquence, le tribunal rejette l'action de la demanderesse, condamne M^{me} Desmarais à payer à Edimag les déboursés judiciaires seulement et accueille l'action en garantie, chaque partie payant ses frais.

Ce jugement démontre clairement l'application de l'une des exceptions prévues par la *Loi* sur le droit d'auteur dans le cas où une personne commande et paie pour une photographie, et qu'aucune convention spéciale n'intervient. ■



Me Caroline Lemoine

Me Caroline Lemoine est avocate au cabinet Pouliot Mercereux, s.e.n.c.

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

NE MANQUEZ PAS D'ASSISTER À CETTE ASSEMBLÉE. C'EST UN DES MEILLEURS INVESTISSEMENTS QUE VOUS AUREZ FAIT CETTE ANNÉE.

Judi 23 juillet 1998 à 13 h 45
Hôtel Reine Elizabeth à Montréal

OUVERT AU PUBLIC

Projection sur écran

d'un entretien

spécial avec

Sir John Templeton.



Sir John Templeton
Fondateur retraité de Templeton



Mark G. Holowesko, CFA, CFC
Gestionnaire de portefeuille
Fonds de croissance Templeton, ltée



Donald F. Reed, CFA, CFC
Gestionnaire de portefeuille
Fonds international d'actions Templeton



J. Mark Mobius, Ph.D.
Gestionnaire de portefeuille
Fonds de marchés émergents Templeton

RETRANSMISSION à Victoria, Calgary, Edmonton, Regina, Winnipeg, London, Oakville, Ottawa et Montréal en direct de Toronto et Vancouver.

INVITÉ SPÉCIAL À MONTRÉAL :

Gary Motyl, CFA, vice-président exécutif et directeur du service de gestion des portefeuilles/recherche, fera une brève présentation avant la retransmission de l'assemblée au cours de laquelle il exposera ses vues sur les occasions de placement dans le monde.

Pour de plus amples renseignements, veuillez appeler le 1-800-897-7281 ou consulter notre site Internet au www.templeton.ca



Templeton
Pionnier du placement mondial

Les prospectus simplifiés des Fonds Templeton contiennent d'importants renseignements concernant chacun des fonds. Vous pouvez obtenir un exemplaire de ces prospectus auprès de votre conseiller en placement ou de Templeton Management Limited. Lisez-les attentivement avant d'investir. La valeur des actions ou des parts ainsi que les taux de rendement des fonds sont constamment en fluctuation.

Clauses de non-concurrence : cadres, vendeurs et chercheurs sont visés

Kathy
Noel

Cadres supérieurs, vendeurs et chercheurs : voilà ceux qui détiennent les vrais secrets d'une entreprise. À l'heure où le maraudage et les changements d'emploi sont fréquents, ce sont eux

que les employeurs devraient avoir à l'oeil.

Depuis peu, dans le secteur de l'informatique en particulier, il pleut des clauses de non-concurrence. Des contrats qui limitent le droit au travail de l'employé se signent tous les jours dans les entreprises qui recrutent.

Or, l'erreur que font souvent les employeurs est de faire signer la clause à tout son personnel sans exception, pour des délais trop longs et des territoires trop vastes. Récemment, plusieurs causes entendues devant les tribunaux ont penché en faveur de l'ex-employé, la clause impo-

sée par l'employeur étant jugée abusive.

« Qui trop embrasse, mal étireint », prévient **François Garneau**, avocat spécialisé en droit du travail au cabinet **Desjardins Ducharme Stein Monast**. « Il faut cibler les employés plus élevés dans la hiérarchie et ceux qui sont

près des décisions », dit-il. De même, les délais ne devraient pas dépasser deux ans et le territoire doit se limiter au marché couvert.

Selon l'avocat, ce sont les six premiers mois qui sont critiques pour une entreprise dont l'employé est passé chez un concurrent.

Les secteurs de l'informatique et des hautes technologies évoluent rapidement, si bien que pour protéger leurs secrets, les entreprises ont de plus en plus recours aux contrats de confidentialité et aux clauses de non-concurrence. Dans un marché où on s'arrache les employés qualifiés, la loyauté se négocie.

L'exemple d'IBM à Bromont

Chez IBM à Bromont, ce genre de contrat est réservé aux cadres supérieurs et aux postes clés, bref, aux employés qui détiennent des informations stratégiques à long terme. Comme son marché est planétaire, IBM interdit à son personnel d'aller travailler chez ses principaux concurrents, sans égard à leur distance. Les délais sont de six mois en moyenne et les contrats sont signés au moment de l'embauche ou lors d'une promotion.

« Nous limitons notre approche aux postes clés », mentionne **Jean-Guy Fournier**, directeur des communications chez IBM, à Bromont. Ce n'est pas une politique restrictive, mais simplement une façon de répondre aux nouvelles réalités du marché. Nous essayons de prévenir plutôt que de guérir », dit-il.

Le secteur de l'informatique et des hautes technologies représente un beau casse-tête pour les avocats... Le secteur est en pleine croissance aussi, et le monde de plus en plus petit. Ainsi, les risques allant en augmentant pour les employeurs, il leur faut être encore plus clairs qu'avant dans la rédaction des clauses.

« Nous avons déjà interdit à un ex-technicien en informatique de travailler à l'intérieur du territoire de l'Amérique du Nord au complet », dit l'avocat.

À preuve qu'on est de plus en plus sur les dents dans le secteur informatique, on retrouve de plus en plus de contrats incluant des clauses interdisant à l'employé de copier sur son ordinateur quelque information que ce soit qui ne soit pas directement pertinente à son travail, indique l'avocat. ■

1 Comment permettre au monde de mieux respirer?

2 Grâce au premier aérosol Pour Inhalation exempt de CFC Airomir[®] (sulfate de salbutamol).

Pour plus de renseignements, demandez à votre médecin ou pharmacien. Bien qu'ils permettent d'administrer des médicaments vitaux,

les CFC menacent la couche d'ozone. Heureusement, la

Division des produits pharmaceutiques de 3M vient de découvrir comment fabriquer un aérosol-doseur sans recourir aux CFC. Qui plus

est, en étroite collaboration avec d'autres compagnies

pharmaceutiques, nous allons amorcer le remplacement des quelque 440 millions d'aérosols doseurs utilisés chaque année. À l'instar des aérosols-doseurs et des dispositifs de libération activés par la respiration, cette percée technologique montre bien comment l'une des plus grandes entreprises de soins de santé de la planète peut faire preuve de leadership et ainsi passer

du besoin à...

3M Innovation

© 3M 1996

Pour plus d'infos de plus amples renseignements, contactez votre 1-800-368-3333 ou visitez notre site Internet: <http://www.3m.com>





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

Absolument. Lorsqu'une technologie arrive à établir la norme en industrie, il devient moins coûteux et risqué de l'adopter, et le nombre de personnes qui peuvent l'utiliser augmente. Voilà un domaine où nous ouvrons la voie depuis longtemps : choisir les meilleures technologies — qu'elles soient destinées à un micro-ordinateur ou à une entreprise entière — et les rendre plus utiles et **COMPAQ** abordables pour le plus grand nombre possible de gens. Pour un plus grand

choix de réponses, de meilleures réponses, visitez notre site Web au www.compaq.ca

En période d'essai, l'employeur doit laisser la chance au coureur

Il y a quelques semaines, la juge **Claudette Picard** de la Cour supérieure a rendu une décision intéressante (**Duffield c. Alubec Industries inc.**, C.S.M. 500-05-001475-951, 31 mars 1998) illustrant la nécessité, pour tout employeur, de faire preuve de la plus entière bonne foi lors de l'embauche d'un employé à l'essai et dans le cadre de la terminaison de son

contrat d'emploi durant la période d'essai.

Dans cette affaire, l'employeur avait fait certaines approches auprès du demandeur, un homme âgé de 59 ans, pour tenter de trouver un successeur au président-directeur général de l'entreprise, lui-même âgé de 75 ans. L'emploi offert devait débuter le 28 novembre 1994 et consistait en un poste d'adjoint

au président, d'une durée de six mois, au cours desquels le demandeur devait apprendre les rouages de l'entreprise sous la supervision du président. Il avait été sous-entendu qu'après cette période d'essai, le demandeur remplacerait le président à la tête de l'entreprise défenderesse.

Un contrat d'emploi fut signé entre les parties les 7 et 8 décembre 1994. Onze jours

après son embauche, le demandeur est congédié par le président qui lui reproche d'être surqualifié. On lui donne alors un préavis de deux semaines. Le demandeur conteste son congédiement par une action en dommages et intérêts.

En défense, l'entreprise alléguait que le demandeur avait fait preuve d'arrogance et de manque de jugement

lors d'une visite chez un client important et durant un cocktail en compagnie de clients de l'entreprise. On lui reprochait également des manquements similaires au niveau de ses relations avec les employés.

La décision

S'interrogeant sur l'existence d'une cause juste et suffisante de congédiement, la juge Picard refusait dans un premier temps de tenir compte de certains témoignages rapportant les propos du demandeur lors de la visite chez un client important et lors du cocktail, pour le motif que ceux-ci constituaient du ouï-dire, l'entreprise défenderesse n'ayant fait entendre aucun des clients à qui le demandeur aurait tenu des propos inappropriés. Même si on tenait compte de ces témoignages, ils ne permettaient pas, de toute façon, de conclure qu'un manque de diplomatie dans la présentation de projets ou de nouvelles idées constituait un motif suffisant pour congédier un employé sans préavis. Il fallait nécessairement que le demandeur ait agi de façon délibérée ou négligente dans le but de nuire aux affaires ou à la réputation de l'entreprise, ce qui n'avait pas été démontré. Elle soulignait par ailleurs que les propos reprochés au demandeur avaient été formulés avant la signature définitive de son contrat d'emploi. Si la loyauté du demandeur était déficiente, pourquoi alors avoir signé son contrat d'emploi ? Selon la juge, ces incidents avaient été utilisés subseqüemment par la défenderesse pour justifier la terminaison d'emploi.

Selon la preuve, il n'existait aucune cause juste de congédiement. Un préavis raisonnable devait donc être donné au demandeur, qui devait tenir compte notamment de la nature de l'emploi et de ses caractéristiques, des circonstances particulières dans lesquelles il s'exerce, de l'âge du demandeur, de la qualité de ses services, de la durée de ceux-ci, de la durée anticipée de l'emploi et de la coutume dans l'industrie.

Par ailleurs, la juge soulignait l'obligation pour l'employeur d'agir de bonne foi et de minimiser les dommages économiques et personnels qui résultent d'un congédiement, même durant la période d'essai. La juge a conclu que le contrat d'emploi en cause en était un à durée indéterminée, malgré la période de probation de six mois. La période de probation en elle-même ne permettait pas à l'employeur de mettre fin au contrat d'emploi sans préavis, à

moins de démontrer que cette terminaison était faite de bonne foi et qu'elle reposait sur des motifs sérieux.

La juge notait également que le demandeur avait été congédié pour le motif qu'il était surqualifié en ne lui dévoilant pas les véritables griefs que la défenderesse entretenait contre lui. En plus, elle n'avait pas donné au demandeur son salaire et ses avantages sociaux pour les 24 semaines restantes de la période d'essai de six mois (40 145 \$). Elle accordait également au demandeur à titre de dommages moraux un montant de 8 000 \$ en guise de compensation pour l'embarras et l'humiliation qu'il avait subis.

Commentaires

La décision rendue dans l'affaire **Duffield** s'inscrit dans la foulée des dispositions du Code civil du Québec portant sur la bonne foi dans l'exercice des droits et sur l'abus de droit. Elle s'inscrit aussi dans le cadre des principes dégagés dans des arrêts récents de la Cour suprême consacrant l'importance de la bonne foi lors de la terminaison d'un contrat d'emploi (entre autres **Wallace c. United Grain Growers Ltd.**, [1997] 3 R.C.S. 701).

La décision **Duffield** illustre plus particulièrement que l'employeur doit faire preuve de la plus entière bonne foi lorsqu'il effectue certaines démarches pour obtenir les services d'un employé et aussi lorsqu'il veut mettre un terme à un contrat d'emploi même en période d'essai. L'employeur doit aussi lui donner une opportunité raisonnable de montrer ses capacités à bien remplir le poste. Au surplus, l'employeur a toujours avantage à identifier clairement la véritable cause de congédiement de l'employé et à ne pas tenter d'inventer des prétextes qui pourront révéler son insouciance ou sa mauvaise foi.

La décision de la juge Picard a été portée en appel. ■



Julie Suzanne

Doyon

avocate, DesjardinsDucharme
Stein Monast.

95 COMPARAISON ENTRE DEUX SAAB.

SAAB 95

FABRICANT :

Saab Automobile AB.

CONCEPTION :

Profil en coin et coefficient de traînée aérodynamique extrêmement faible (cx de 0,29).

MOTEUR :

2,3 L à turbocompression à faible pression 170 HP, développant un couple de 207 lbf-pi à 1 800 tr/mn.

ACCÉLÉRATION :

Zéro à 100 km/h en 8,5 secondes
Vitesse maximale 225 km/h.

INSTRUMENTS :

Tableau de bord à affichage facultatif, éliminant l'éclairage des instruments non essentiels.

SYSTÈMES DE SÉCURITÉ :

Appuie-tête actifs contre le coup de fouet cervical, zones de déformation avant et arrière, cage de sécurité en

acier renforcé, freinage antiblocage aux quatre roues, deux sacs gonflables frontaux et latéraux, système « Saab Safeseat ».

ARMES :

Aucune.

SITE WEB : www.saabcanada.com
1 888 888 SAAB.

PRIX :
PDSF 40 620 \$*



L'AVION SAAB GRIPEN

FABRICANT :

Saab Military Aircraft.

CONCEPTION :

Voilure delta avec empennage canard à déplacement intégral vers l'avant.

MOTEUR :

RM12 à postcombustion.
Poussée maximale de 82 kN.

ACCÉLÉRATION :

MACH 0,5 à MACH 1,1
en 30 secondes.

INSTRUMENTS :

Tableau de bord à affichage facultatif, éliminant l'éclairage des instruments non essentiels.

SYSTÈMES DE SÉCURITÉ :

Réservoirs auto-obturants, freinage antiblocage aux trois roues, siège éjectable Martin-Baker 10LS.

ARMES :

Canon de 27 mm, roquettes, missiles Sidewinder, AMRAAM et Maverick, missile antinavire Rb15, diverses configurations de bombes.

SITE WEB :

www.gripen.saab.se

PRIX :

Secret militaire.

SAAB
LA NOUVELLE 95
1999

* PDSF. Les concessionnaires peuvent fixer un prix moindre. Transport et préparation inclus. Assurance, taxes et immatriculation en sus.

LES AFFAIRES

Dossier spécial

Industrie du rail

Alliance Via Rail - Lynx ?

Tout se passe comme si le choix de l'un devait exclure l'autre

Alain Duhamel

Pour décider de la relance du transport interurbain des personnes par le rail au Canada, David Collet, ministre fédéral des Transports, a devant lui deux hypothèses de travail.

D'une part, Via Rail, lui propose un programme de remplacement de ses trains dans le corridor Windsor-Québec, demande des priorités de passage sur les réseaux de transport des marchandises et réclame un financement stable. Dans un contexte où elle aurait ses coudees franches, Via Rail prétend à l'autosuffisance hors les régions éloignées et s'appuie en cela sur ses réalisations : service nettement amélioré et diminution continue d'année en année de la contribution publique à son financement.

D'autre part, le consortium Lynx lui propose un partenariat public-privé pour mettre en service d'ici à 2006 un train à grande vitesse (TGV)

dans le corridor Toronto-Ottawa-Montréal-Québec. Il transportera près de 16 M de voyageurs par année.

L'entreprise est coûteuse. 11,1 milliards de dollars (en dollars de 1996), plus les frais de financement et l'inflation. Cependant, les retombées seront considérables : 175 000 emplois pendant la construction et 6 300 emplois pour l'exploitation.

Le Comité permanent des transports de la Chambre des communes lui a recommandé dans son rapport du mois de

juin, de transformer Via Rail en une société d'État commerciale, de réaliser un essai-pilote de franchisage et de contribuer au financement de la prochaine

étape du développement du Lynx. Il s'agit d'une dépense de 102 M\$ à partager avec le consortium privé et les gouvernements de l'Ontario et du Québec.

Via Rail et Lynx seront-ils promis l'un à l'autre ? Sans le service du corridor, Via Rail n'est pas viable et ses dirigeants se gardent bien de faire

allusion au TGV. « Nous mettons nos efforts au futur immédiat », dit Paul Raynor, directeur des communications à Via Rail.

Par ailleurs, les dirigeants du consortium Lynx n'identifient aucun exploitant pour leur TGV. « C'est une discussion que nous devons avoir avec le gouvernement », répond Jean-Paul Gourdeau, président de l'École polytechnique de Montréal, directeur du projet de Lynx.

« Ce n'est pas au-delà de l'imagination que concevoir un consortium qui inclurait Via Rail », dit Harry Gow, vice-président de Transport 2000, un organisme canadien de défense et de promotion du transport public. « Transport Canada traite cette question comme s'il fallait que ce soit l'un ou l'autre, mais pas les deux. Je ne vois pas pourquoi on appauvrirait la desserte locale afin d'accorder la priorité au service rapide et aux longs parcours ».

Via Rail est coincée

Via Rail a épuisé ses moyens et ne progressera plus vers l'autosuffisance si elle ne peut réinvestir dans son parc de locomotives et de voitures et dans l'augmentation de la rapidité et de la qualité de son service.

L'an dernier, Via Rail a

transporté 3,8 M de passagers. Mais c'est du corridor Québec-Windsor que provient sa viabilité : elle y exploite 335 trains par semaine, ce qui lui procure environ 85 % de sa clientèle et 70 % de ses revenus. Via Rail a un budget de fonctionnement de 393,2 M\$ comparativement à des revenus d'exploitation de 190,5 M\$.

D'année en année, l'entreprise accroît son autosuffisance en ne sacrifiant rien dans le niveau de service, mais en augmentant ses tarifs beaucoup plus rapidement que l'inflation des prix : 4,6 % en moyenne en 1996 et en 1997 par rapport à un indice des

prix à la consommation annuel de 1,7 %.

Pour accroître ses revenus, il lui faut augmenter le nombre des liaisons quotidiennes rapides dans le corridor. Or, les deux grands propriétaires de réseaux ferroviaires, le Canadien National (CN) et le Canadien Pacifique (CP), occupés à l'expansion de leurs services transfrontaliers, n'ont pas l'intention de s'en laisser distraire. Dans le corridor Montréal-Toronto, le CN estime que la priorité à Via Rail le priverait de 20 trains de marchandises par jour.

Le consortium Lynx propose

aux gouvernements de faire rouler un TGV privé sur une voie ferrée exclusive et publique. Ainsi, le secteur privé prend à sa charge l'équipement et la technologie et demande au gouvernement de prendre à son compte l'infrastructure et les ouvrages d'art.

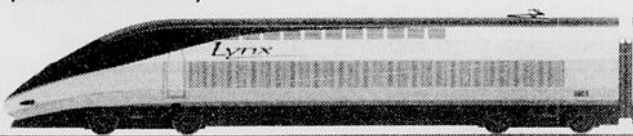
Dans le partenariat proposé, le consortium serait responsable de la gestion et de la réalisation de la conception, du financement, de la construction, de l'exploitation et de la maintenance du système Lynx en son entier. Les gouvernements agiraient comme caution au financement.

À partir de la 16^e année d'exploitation, le train de Lynx procurera suffisamment de revenus pour ne plus avoir besoin du soutien financier de l'État; dès lors, le TGV commencera à rembourser l'État. En 2025, à maturité, l'exploitation et l'entretien du Lynx coûteraient 329 M\$ (en dollars de 1996).

La phase II du développement durera 41 mois et a pour but de raffiner les prévisions d'achalandage, de réaliser les études environnementales, de confirmer les hypothèses financières et économiques et de planifier la construction. ■

Le Lynx en un coup d'oeil

(en dollars de 1996)



Type	Train à grande vitesse (320 km/h) mû à l'électricité
Capacité	350 passagers
Fréquence	27 liaisons quotidiennes Toronto-Montréal
Tarifs (aller simple)	Ottawa-Toronto 104 \$, 130 \$ première classe; trajet 1 h 40 Ottawa-Montréal 47 \$, 82 \$ première classe; trajet 51 min Montréal-Québec 82 \$, 112 \$ première classe; trajet 1 h 11 Montréal-Toronto 117 \$, 163 \$ première classe; trajet 2 h 21
Frais d'exploitation annuels	329 M\$ en 2025
Coût de construction	11,1 milliards
Partenaires publics	Canada, Ontario et Québec
Partenaires privés	Bombardier et Alstom, SNC-Lavalin et Agra Monenco, Axor et Ellis-Don
Financement	7,5 milliards du public et 3,6 milliards du privé
Mise en service	Toronto-Ottawa en 2006 Ottawa-Montréal et Québec-Montréal en 2007

Tableau : LES AFFAIRES

transporté 3,8 M de passagers. Mais c'est du corridor Québec-Windsor que provient sa viabilité : elle y exploite 335 trains par semaine, ce qui lui procure environ 85 % de sa clientèle et 70 % de ses revenus. Via Rail a un budget de fonctionnement de 393,2 M\$ comparativement à des revenus d'exploitation de 190,5 M\$.

D'année en année, l'entreprise accroît son autosuffisance en ne sacrifiant rien dans le niveau de service, mais en augmentant ses tarifs beaucoup plus rapidement que l'inflation des prix : 4,6 % en moyenne en 1996 et en 1997 par rapport à un indice des

**ALSTOM Transport,
une force industrielle
à Montréal
et dans plus de 60 pays**

ALSTOM

Le CN aux États-Unis : pas avant l'été 1999

Le régulateur américain prendra plus de temps pour approuver l'acquisition de l'Illinois Central

Alain
Duhamel

En moins de six mois, entre février et juin, le **Canadien National (CN)** a mis en place les pièces essentielles de son déploiement aux États-Unis. Cependant, il ne pourra s'y mouvoir tout à fait à l'aise avant l'été 1999.

En effet, le **Surface Transportation Board (STB)**, le régulateur américain en matière de services ferroviaires, a bloqué la voie rapide que le

CN souhaitait emprunter pour obtenir son *nihil obstat* au sujet de l'acquisition d'**Illinois Central (IC)**, annoncée en février dernier. Le STB propose un parcours plus long, qui aura pour effet de reporter sa décision au mois de mai 1999, alors que le CN l'espérait pour le mois de janvier.

L'IC, l'une des sociétés ferroviaires les plus rentables de l'industrie, constitue la clé de voûte de la stratégie de développement du CN en un transporteur ferroviaire de premier

niveau en Amérique du Nord. « Notre acquisition est une décision stratégique importante. Elle place le CN dans une dimension qu'il n'avait pas auparavant », dit **Claude Mongeau**, vice-président planification stratégique et financière au CN.

Industrie de géants

Elle survient à un moment clé dans la restructuration des chemins de fer américains. Les fusions ont fait naître des

■ **Claude Mongeau, vice-président du CN :**
« Notre acquisition favorise la concurrence dans un marché qui se consolide. »

géants : à l'ouest, **Union Pacific** et **Burlington Northern & Sante Fe**; à l'est, **CSX** et **Norfolk Southern** reprennent l'actif de **Conrail**. Les chiffres d'affaires annuels de ces sociétés varient entre six et 10 milliards de dollars US.

« Nous avons craint de nous trouver entre de très gros acteurs, face à une concurrence qui aurait repoussé le CN dans ses retranchements canadiens. L'acquisition nous permet d'être concurrentiels et de jouer à forces égales. »

Des chemins de fer de plus petite taille s'empressent de joindre leurs forces au duo CN-IC. En avril, **Kansas City Southern** concluait des ententes commerciales avec eux, ce qui leur ouvrait des voies vers le sud et vers le Mexique; en juin, **Wisconsin Central (WC)** a accordé au CN des droits de passage étendus à l'ouest des Grands Lacs.

Leurs réseaux combinés touchent à l'Atlantique, au Pacifique et au golfe du Mexique, encerclent les Grands Lacs. Le point de rencontre se situe à Chicago, qui devient leur principale plaque tournante.

« Nous considérons que le contexte est porteur et nous jouons toutes nos cartes. Nous prenons des mesures pour jouer de vitesse », dit Claude Mongeau.

Décision favorable pressentie

À la lumière de la décision que vient de rendre le STB au

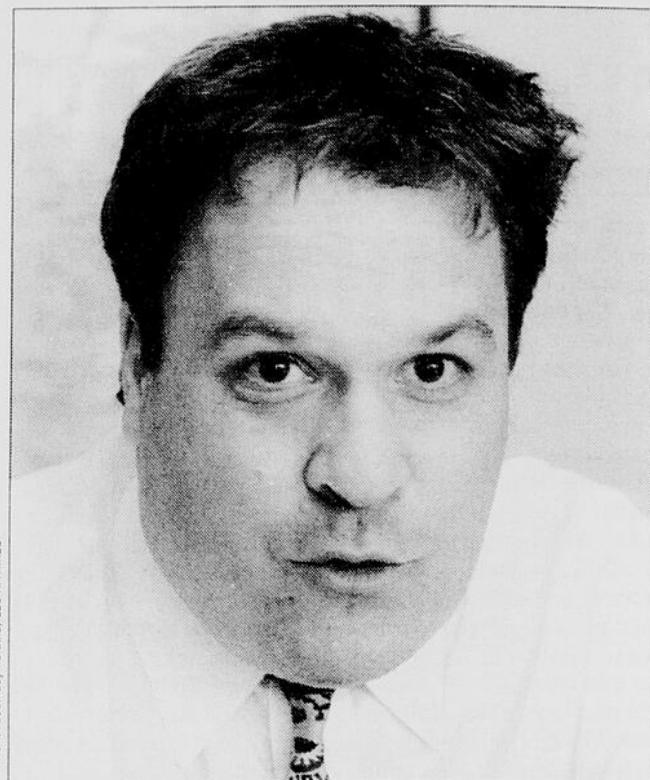


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES
sujet de Conrail, M. Mongeau s'attend à une décision favorable.

« Notre transaction est particulière en ce sens qu'elle est tellement *procompétitive*. Elle favorise la concurrence dans un marché qui se consolide, elle ouvre un corridor qui devient une solution de rechange pour les expéditeurs. »

Le CN étend sa couverture de marché dans l'axe de croissance du transport ferroviaire en Amérique du Nord, de part et d'autre du Mississippi.

Depuis la conclusion de l'*Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)*, le trafic des marchandises dans l'axe nord-sud croît au rythme de 10 % par année entre le Canada et les États-Unis et de 15 % entre le Mexique et les États-Unis, comparativement à une progression annuelle de 4 % dans le sens est-ouest.

Avec IC, CN et KCS exploitent le principal réseau, et le plus direct, des marchés de l'ALENA, ayant des ramifi-

cations dans le Nebraska, le Texas, l'Iowa et, grâce au réseau du **Transportacion Ferroviaria Mexicana (TFM)**, dont le KCS est actionnaire, la Sierra Madre.

Le CN a payé 2,4 milliards de dollars US pour acquérir la totalité des actions d'IC. Il s'attend à des bénéfices de l'ordre de 30 M\$ par trimestre de sa filiale américaine.

L'an dernier, les revenus du CN provenaient dans une proportion de 38 % de ses activités transfrontalières et américaines.

Grâce à l'acquisition d'IC et à l'alliance avec KCS et WC, les affaires américaines et transfrontalières du CN compteront bientôt pour 52 % de ses revenus d'exploitation. Un peu plus de 60 % de l'actionariat du CN est américain.

Les chiffres d'affaires réunis du CN et d'IC l'an dernier s'élevèrent à 3,7 milliards de dollars US. KCS a réalisé un chiffre d'affaires de 517,8 M\$ US en 1997. ■

Des services
de **transport**
des **personnes**
offerts à l'échelle
métropolitaine et axés sur
les **clients**



Des services accessibles, intégrés, équitables, efficaces et économiques:
les trains, le métro, les autobus et les taxis.

Ralfor

Siège Social et usine
Ralfor Plus inc.

750, boul. Lebeau
Saint-Laurent (Québec)
H4N 1S4
Téléphone: (514) 336-3460
Télécopieur: (514) 333-6587

- Certifié ISO-9002 (94), ASME (U), CWB
- Formage (130 à 1 500 T)
- Cisaille (6,40 m x 19,0 mm)
- Assemblage et soudage
- Aciers et métaux non ferreux

Usine
Profilage Ralfor inc.

1825, rue Jean-Monnet
Terrebonne (Québec)
J6X 4L7
Téléphone: (514) 336-3460
Télécopieur: (514) 333-6587

- Certifié ISO-9002 (94), CWB
- Profilage en procédé continu
- 9,5 mm (épaisseur) x 1,575 m (largeur)
- Soudage
- Aciers et métaux non ferreux

Le géant Union Pacific demande à Canac de le dépêtrer

On a souvent besoin d'un plus petit que soi

Alain Duhamel

Incapable de résoudre l'engorgement chronique de ses réseaux du sud des États-Unis, **Union Pacific (UP)** a fait appel en début d'année à une firme montréalaise pour la dépêtrer.

Canac international, filiale à part entière du **Canadien National (CN)**, a reçu le mandat d'élaborer et de mettre en oeuvre un plan d'exploitation des réseaux ferroviaires et des terminaux et un programme d'investissement dans l'infrastructure.

Le mandat ne pouvait mieux tomber, alors que la société montréalaise, bien connue en Europe et en Afrique, mais peu active aux États-Unis jusqu'à l'an dernier, effectue un recentrage de ses activités sur l'Amérique du Nord.

« C'est vraiment un projet vitrine pour nous. C'est le plus gros problème de toute l'industrie ferroviaire des États-Unis », affirme **Guy Archambault**, vice-président, marketing et ventes.

Depuis sa fusion avec **Southern Pacific**, UP exploite un vaste réseau de 35 000 kilomètres de voies ferrées s'étendant de la côte du Pacifique au lac Michigan, au nord, et au golfe du Mexique, au sud.

Le géant américain, qui emploie environ 60 000 personnes, a réalisé un chiffre d'affaires de 9,98 milliards de dollars US l'an dernier. Par comparaison, Canac international est un lilliputien : 300 employés et des ventes annuelles de 65 M\$ CA à titre de fournisseur de solutions ferroviaires !

Congestion

La congestion des services ferroviaires a coûté 730 M\$ US à UP l'an dernier et l'a fait glisser dans le rouge. UP a encaissé une perte de 75 M\$ US

au dernier trimestre de 1997, suivie d'une autre perte de 62 M\$ US au premier trimestre de cette année.

En fait, la congestion est devenue une telle menace à l'économie du Texas et aux expéditions vers le Mexique que le **Surface Transportation Board**, l'autorité fédérale en la matière, a exigé une action d'urgence.

Canac international, appelée en renfort à la mi-janvier, a rendu son premier rapport le 1^{er} mai et, le jour même, UP a adopté un plan quinquennal d'investissements de 1,4 milliard de dollars US.

« Nous nous attendons à des retombées. Il y a certainement quelque chose pour nous là-dedans. On nous parle déjà d'autres projets », fait observer M. Archambault.

UP connaissait bien la firme montréalaise puisqu'elle a déjà fait appel à ses services pour la desserte ferroviaire du *Powder River Basin*, au Wyoming. « Nous avons un historique. Il y a aussi notre approche au projet, à la fois théorique et pratique, et

notre expérience. »

Canac international est née en 1971 du mariage des secteurs conseils du CN et d'Air

Canada, alors que les deux sociétés appartenaient à l'État fédéral. Elle a réalisé quelque 600 mandats au Canada, en Europe, en Afrique et en Asie. ■

■ **Guy Archambault** : « Nous obtenons une visibilité dans toute l'industrie nord-américaine. »



PHOTO: Jean-Guy Pélissier, LES AFFAIRES

Nous évoluons avec vos besoins

CHÉMIN DE FER CANADIEN NATIONAL

StL&H

Chemin de fer Saint-Laurent et Hudson
Filiale dans l'Est du Chemin de fer Canadien Pacifique

Notre réseau
Le StL&H et le D&H vous offrent des dessertes nord-sud exclusives qui relient la côte est aux États du Nord et aux provinces canadiennes du Québec et de l'Ontario.

Route sur Rail
En 1998, les clients de ce service bénéficieront d'investissements de 20 M\$ dans le matériel et dans l'agrandissement des terminaux.

Port de Montréal
Grâce à nos infrastructures et notre matériel roulant, le StL&H assure 90% des liaisons ferroviaires conteneurisées entre le port de Montréal et le Midwest américain.

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ

PLUS DE 10,000 TITRES-INSCRIPTIONS DE LA PRESSE ÉCRITE ET ÉLECTRONIQUE DU CANADA

L'outil indispensable du relationniste avant-gardiste

aussi 'BLITZ 24 inc.' messagerie de presse

CLUB DE PRESSE BLITZ

(514) 722-4121

Ayant notre siège social à Montréal, nous sommes le

REPRÉSENTANT EXCLUSIF ventes et services des pièces de locomotives General Motors au Canada.

152, Notre-Dame Est, Bureau 410
Montréal (Québec) Canada H2Y 3P6
Tél.: (514) 954-2082 Téléc.: (514) 954-0431

Le géant Union Pacific demande à Canac de le dépêtrer

On a souvent besoin d'un plus petit que soi

Alain Duhamel

Incapable de résoudre l'engorgement chronique de ses réseaux du sud des États-Unis, Union Pacific (UP) a fait appel en début d'année à une firme montréalaise pour la dépêtrer.

Canac international, filiale à part entière du Canadien National (CN), a reçu le mandat d'élaborer et de mettre en oeuvre un plan d'exploitation des réseaux ferroviaires et des terminaux et un programme d'investissement dans l'infrastructure.

Le mandat ne pouvait mieux tomber, alors que la société montréalaise, bien connue en Europe et en Afrique, mais peu active aux États-Unis jusqu'à l'an dernier, effectue un recentrage de ses activités sur l'Amérique du Nord.

« C'est vraiment un projet vitrine pour nous. C'est le plus gros problème de toute l'industrie ferroviaire des États-Unis », affirme Guy Archambault, vice-président, marketing et ventes.

Depuis sa fusion avec Southern Pacific, UP exploite un vaste réseau de 35 000 kilomètres de voies ferrées s'étendant de la côte du Pacifique au lac Michigan, au nord, et au golfe du Mexique, au sud.

Le géant américain, qui emploie environ 60 000 personnes, a réalisé un chiffre d'affaires de 9,98 milliards de dollars US l'an dernier. Par comparaison, Canac international est un lilliputien : 300 employés et des ventes annuelles de 65 M\$ CA à titre de fournisseur de solutions ferroviaires.

Congestion

La congestion des services ferroviaires a coûté 730 M\$ US à UP l'an dernier et l'a fait glisser dans le rouge. UP a encaissé une perte de 75 M\$ US

au dernier trimestre de 1997, suivie d'une autre perte de 62 M\$ US au premier trimestre de cette année.

En fait, la congestion est devenue une telle menace à l'économie du Texas et aux expéditions vers le Mexique que le Surface Transportation Board, l'autorité fédérale en la matière, a exigé une action d'urgence.

Canac international, appelée en renfort à la mi-janvier, a rendu son premier rapport le 1^{er} mai et, le jour même, UP a adopté un plan quinquennal d'investissements de 1,4 milliard de dollars US.

« Nous nous attendons à des retombées. Il y a certainement quelque chose pour nous là-dedans. On nous parle déjà d'autres projets », fait observer M. Archambault.

UP connaissait bien la firme montréalaise puisqu'elle a déjà fait appel à ses services pour la desserte ferroviaire du Powder River Basin, au Wyoming. « Nous avions un historique. Il y a aussi notre approche au projet, à la fois théorique et pratique, et

notre expérience. »

Canac international est née en 1971 du mariage des secteurs conseils du CN et d'Air

notre expérience. »

Canac international est née en 1971 du mariage des secteurs conseils du CN et d'Air

RÉPERTOIRE DES MÉDIAS BLITZ

PLUS DE 10,000 TITRES-INSCRIPTIONS DE LA PRESSE ÉCRITE ET ÉLECTRONIQUE DU CANADA

L'outil indispensable du relationniste avant-gardiste

aussi 'BLITZ 24 inc.' messagerie de presse

CLUB DE PRESSE BLITZ

(514) 722-4121

Ayant notre siège social à Montréal, nous sommes le REPRÉSENTANT EXCLUSIF ventes et services des pièces de locomotives General Motors au Canada.



RAIL ACTION



152, Notre-Dame Est, Bureau 410
Montréal (Québec) Canada H2Y 3P6
Tél.: (514) 954-2082 Téléc.: (514) 954-0431

Canada, alors que les deux sociétés appartenant à l'État fédéral. Elle a réalisé quelque 600 mandats au Canada, en Europe, en Afrique et en Asie. ■

■ Guy Archambault : « Nous obtenons une visibilité dans toute l'industrie nord-américaine. »



NOUS ÉVOLUONS AVEC VOS BESOINS

NOTRE RÉSEAU
Le StL&H et le D&H vous offrent des dessertes nord-sud exclusives qui relient la côte est aux États du Nord et aux provinces canadiennes du Québec et de l'Ontario.

ROUTE SUD
En 1998, les clients de ce service bénéficieront d'investissements de 20 M\$ dans le matériel et dans l'agrandissement des terminaux.

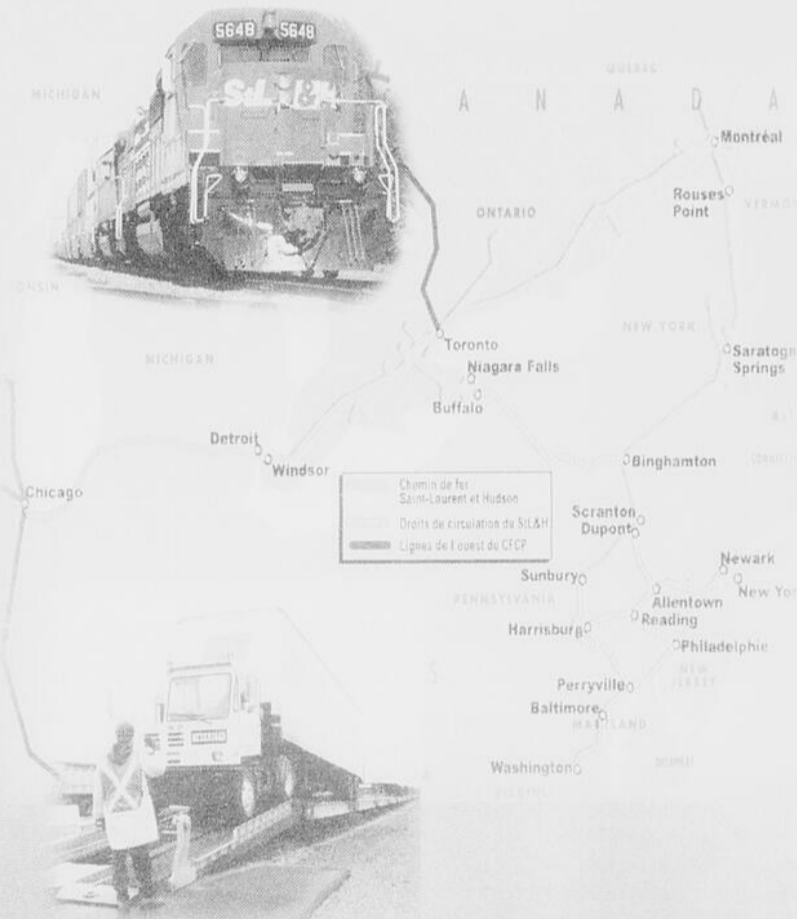


Train de banlieue

Plus de quatre millions d'usagers voyagent à bord des trains Montréal-Rigaud et Blainville-Montréal en raison de leur ponctualité, leur confort et leur rapidité.

Une solution d'avenir, pratique et économique, pour la région métropolitaine.

Chemin de fer Saint-Laurent et Hudson
Chemin de fer Dufferin et Huron
Chemin de fer du Québec



Port de Montréal
Grâce à nos infrastructures et notre matériel roulant, le StL&H assure 90% des liaisons ferroviaires conteneurisées entre le port de Montréal et le Midwest américain.



FIRST
UNION

FINANCEMENT SPÉCIALISÉ OFFERT PAR FIRST UNION RAIL

- . Forfaits de location-bail innovateurs pour les locomotives et les wagons
- . Service complet sur mesure
- . Court terme pour les wagons neufs
- . Acquisitions de flottes (wagons et locomotives)
- . Ventes et cession-bail
- . Tous les types d'équipements
- . Options de longs termes

Pour en savoir plus,
informez-vous au 514-861-3101
ou par télécopieur au 514-861-6695

FIRST UNION RAIL CORPORATION
1, Place Ville Marie, Suite 3431
Montréal (Québec)
H3B 3N6

FIRST
UNION

Saint-Laurent & Hudson prépare son expansion dans l'est du continent

Alain
Duhamel

Assuré de sa place et de son rôle dans le réseau du **Canadien Pacifique (CP)**, qui ne veut plus s'en départir, le chemin de fer **Saint-Laurent & Hudson (SL&H)** peut désormais se concentrer sur l'expansion de son service de transport des marchandises dans le nord-est du continent.

Nouveau service régulier

Au Canada, **Jacques Côté**, président de Saint-Laurent & Hudson, entend mettre à profit les chemins de fer locaux bien établis dans leur marché pour lancer en septembre un service régulier entre l'Atlantique et les Grands Lacs, en passant par Montréal, Toronto, Détroit et Chicago. Le nouveau service devrait prendre une partie du trafic intermodal des ports de la côte est des États-Unis et du port de Halifax.

Les sociétés ferroviaires **New Brunswick Southern** et **Canadian American Railway**, qui exploitent les anciens réseaux du CP depuis deux ans, se reliaient depuis Saint-Jean (Nouveau-Brunswick) jusqu'à Montréal. De



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

là, SL&H conduira les convois vers le centre du continent. « Il a fallu un certain temps pour que les CFIL mettent en place leur plan d'affaire. Ils en sont maintenant au point où ils nous disent qu'il y a un vrai potentiel pour l'intermodal », indique Jacques Côté.

■ **Jacques Côté :**
« L'avantage que nous avons, c'est que nous allons nous rendre directement chez nos clients aux États-Unis. »

Nouveaux marchés

Aux États-Unis, le **Surface Transportation Board (STB)** a ouvert de nouveaux marchés à Saint-Laurent & Hudson et à sa filiale américaine, **Delaware & Hudson**. En donnant son aval au démantèlement de **Con-rail**, le STB a exigé de **CSX** qu'elle concède au CP des droits de passage complet à l'est de la rivière Hudson.

« Cette décision nous permet de servir plus facilement la clientèle des agglomérations de Philadelphie et de New York, fait observer Jacques Côté.

« Auparavant, nous passions à Philadelphie et à New York, mais on y faisait peu d'affaires parce que nous n'avions pas accès à la clientèle. En 1999, nous avons l'intention d'exploiter cela de façon très dynamique.

« L'avantage que nous aurons, c'est que nous allons nous rendre directement chez nos clients aux États-Unis, tandis que le **Canadien Na-**

tional, lui, reste à Montréal. »

Les ordonnances du STB s'ajoutent aux ententes commerciales que le CP avait conclues l'an dernier avec **CSX** et **Norfolk Southern**, les deux repreneurs de **Con-rail**.

Revirement complet

L'expansion de SL&H constitue un revirement complet de sa situation. L'an dernier, le CP cherchait encore à se départir de ce chemin de fer qui, en 1995, avait fait des pertes de 65 M\$. Depuis, SL&H, allégée de plusieurs réseaux régionaux cédés à des *chemins de fer d'intérêt local (CFIL)*, a ramené son rapport revenus-coûts d'exploitation sous la barre des 90 % et fait ses frais. Son chiffre d'affaires a dépassé les 789 M\$ l'an dernier.

La société mère a des attentes élevées à l'égard de son entité de l'est : elle lui demande un bénéfice d'exploitation de 100 M\$ en 1999. ■



Une vision sans frontières.

L'entière et absolue satisfaction de nos clients est notre raison d'être. Des technologies de pointe éprouvées, des projets audacieux, des systèmes intégrés efficaces et le meilleur service après-vente de l'industrie... voilà ce qui anime notre esprit d'entreprise, voilà ce qui soutient nos efforts... voilà ce qui, sans cesse, trace la voie de notre avenir... en Amérique du Nord, en Europe et partout dans le monde.



BOMBARDIER
TRANSPORT

www.transport.bombardier.com

Allemagne • Autriche • Belgique • Canada • États-Unis • France • Indonésie • Malaisie
Mexique • République populaire de Chine • République tchèque • Royaume-Uni
Russie • Singapour • Suisse • Taiwan • Thaïlande

Alstom AMF fera l'entretien d'un parc de locomotives dans l'Ouest

Premier contrat d'entretien et de réparation pour le CN en Colombie-Britannique

Alain
Duhamel

Spécialiste de la remise à neuf, Alstom AMF, de Montréal, s'occupera aussi de l'entretien d'un parc de locomotives qu'elle vient de rénover pour le compte du Canadien National (CN) en Colombie-Britannique.

En effet, l'atelier de Pointe-Saint-Charles a décroché le contrat d'entretien et de réparation de 50 locomotives de

grande puissance du CN affectées au transport du charbon dans l'ouest du Canada.

Les travaux seront effectués au centre de fiabilité du CN à Surrey. La valeur du contrat, d'une durée de 10 ans, n'a pas été divulguée.

Cependant, ce premier contrat d'entretien et de réparation marque un tournant dans l'évolution de l'entreprise, menacée de fermeture il y a

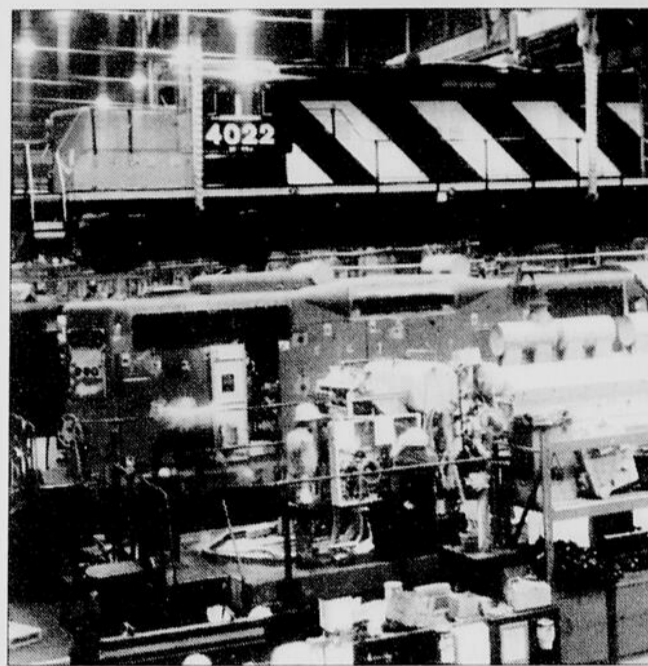
deux ans à peine.

« C'est une nouvelle orientation. C'est modeste, mais c'est intéressant de se faire reconnaître dans le marché de l'entretien », dit Denis Courcelles, directeur des affaires gouvernementales à Alstom.

Alstom, qui était alors associée à GEC, a repris du CN les ateliers AMF en mars 1996. L'effectif s'est accru rapidement jusqu'à 900 person-

nes, mais a de nouveau chuté à 650 employés environ à la fin de l'année dernière, les commandes pour la rénovation des locomotives diminuant. ■

■ L'atelier de Pointe-Saint-Charles a décroché le contrat d'une durée de 10 ans.



Atelier à vendre

La société ferroviaire Saint-Laurent & Hudson (SL&H) a renoncé à la vente de son atelier de Côte Saint-Luc à un consortium canado-américain et recherche désormais un nouvel acquéreur.

En début d'année, SL&H avait proposé à une société américaine, Progress Rail, d'Albertville, en Alabama, de se joindre à elle et à deux chemins de fer d'intérêt local (CFIL), les Chemins de fer Québec/Gatineau (CFQG) et le Chemin de fer Québec Sud (CFQS), pour former une nouvelle entreprise d'exploitation de l'atelier de réparation des locomotives.

« Après discussion, nous en sommes venus à la conclusion que la meilleure chose à faire serait de négocier avec un fournisseur et d'offrir ensuite le service aux CFIL », explique Jacques J. Côté, président-directeur général de SL&H. L'entreprise a réduit la liste des acheteurs pressentis à deux entreprises, toutes deux de l'extérieur du Québec. Une décision devrait être annoncée à l'automne.

L'atelier de réparation des locomotives de Côte Saint-Luc employait jusqu'à 345 personnes en 1995 mais, de nos jours, une centaine de personnes tout au plus y travaillent. Sa mission consiste à entretenir les trains de banlieue et les dernières locomotives MLW encore en service.

Peu à peu, SL&H se départit de ses MLW et renouvelle son parc avec des locomotives General Motors, dont l'entretien se fait à ses ateliers de Toronto.

ON A LA PUISSANCE...

Voilà le CN: de la puissance à revendre à l'échelle de tout un continent.

La puissance.

Grâce à leur très grande capacité de traction, nos nouvelles locomotives sont plus rentables que jamais. Nos trains sont plus rapides, plus efficaces et plus économiques.

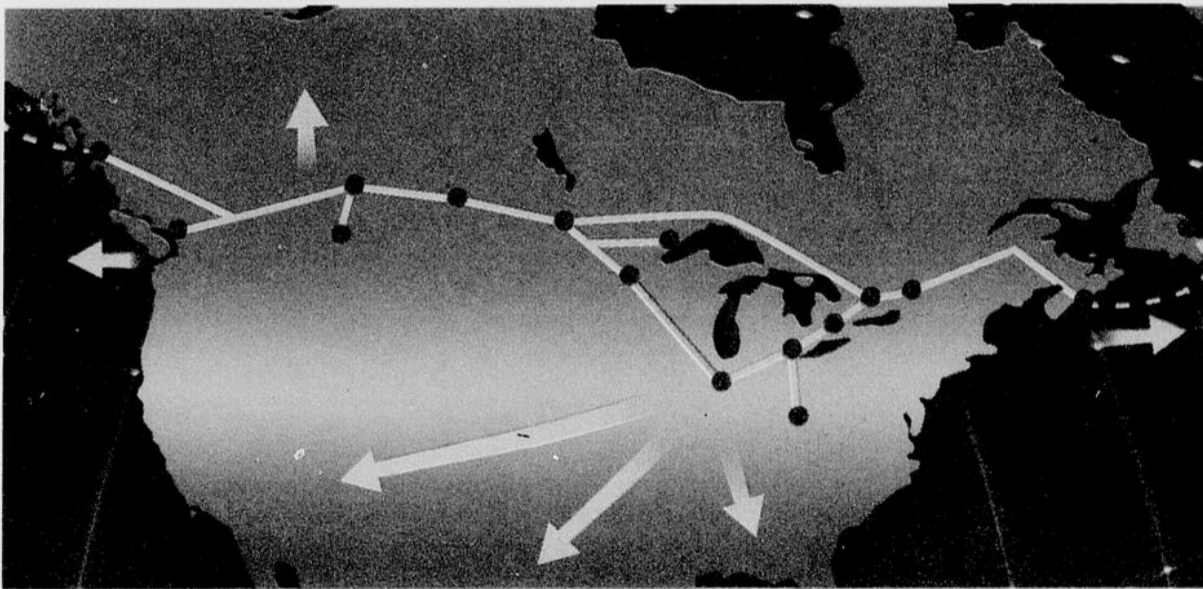
Un continent.

Seul réseau ferroviaire transcontinental en Amérique du Nord, le CN donne un accès direct à la plaque tournante de Chicago. C'est bien simple, le réseau du CN s'étend de l'Atlantique au Pacifique, de l'Alaska jusqu'au Mexique.

On a la puissance... et tout un continent. Et nos clients en retirent tous les avantages stratégiques possibles.



ET TOUT UN CONTINENT



CANADIEN NATIONAL

www.cn.ca

Les chemins de fer d'intérêt local : les sauveurs de lignes

Alain
Duhamel

En moins de quatre ans, huit nouvelles compagnies de transport ferroviaire, des CFIL (chemin de fer d'intérêt local), ont repris quelque 2 200 kilomètres de voies ferrées du réseau secondaire du Québec. Le **Canadien Natio-**

nal (CN) et le **Canadien Pacifique** (CP) vouaient ces voies ferrées à l'abandon.

Les CFIL, plus petits, plus souples et plus économes, leur redonnent vie avec succès. En 1994, le **Chemin de fer de Charlevoix**, filiale des **Chemins de fer du Québec** (CFQ), achetait du CN une ligne de 147 km entre Limoi-

lou et Clermont. La voie ferrée accueille aujourd'hui autant de wagons, environ 5 500 par année, qu'avant; 40 % des expéditeurs sont de nouveaux clients qui ne faisaient pas affaire avec le chemin de fer auparavant. Le centre de transbordement de Clermont est devenu une tête de réseau pour le transport du bois d'oeuvre de

Charlevoix et de la Côte-Nord.

« Je n'ai aucune hésitation à dire que si nous n'avions pas acquis cette ligne, elle serait fermée et démantelée aujourd'hui », affirme **Serge Belzile**, président et chef de la direction du CFQ. Cette compagnie a constitué l'autonomie dernier le **Chemin de fer de la Vallée de la Mata-**

pédia pour l'exploitation du tronçon québécois de l'**Intercolonial Railway** (Mont-Joli/Moncton). Un an auparavant, sa filiale, **Chemin de fer de la vallée de la Matapédia**, avait acquis le tronçon Chandler/Matapédia. On s'attend à ce que le CFQ reprenne aussi du CN le tronçon Saint-André/Matane, qui fait

la jonction avec le traversier-rail Baie-Comeau/Matane.

À la reconquête des expéditeurs

Le nouvel exploitant part à la reconquête des expéditeurs. Le CFIL vient de conclure une entente avec **Mines Gaspé** pour le transport de 40 000 tonnes d'anodes de cuivre jusqu'à la raffinerie **CCR** à Montréal.

À l'autre bout du Québec, les **Chemins de fer Québec/Gatineau** (CFQG), propriété de **Genesee Rail-One**, ont remis en service un tronçon fermé depuis trois ans par le CP entre Thurso et Saint-Augustin et a rétabli un lien ferroviaire continu entre Québec, Montréal et Hull.

« Nous nous attendons à une augmentation de 10 % cette année », dit **Jean-Claude Daigle**, vice-président marketing. Le trafic devrait dépasser les 47 000 wagonnées grâce à l'ajout d'un train quotidien entre Québec et Trois-Rivières et à la mise en service de centres de transbordement de l'automobile à Québec et du bois d'oeuvre à Gatineau.

Au centre du Québec, un transporteur routier, **Express Marco**, tentera lui aussi l'expérience de remettre en service le **Quebec Central Railway**, inopérant depuis plus de 10 ans.

Au sud, **Iron Roads Railways** a établi sa tête de réseau à Farnham, mais transporte des conteneurs jusque dans l'île de Montréal. Il constituera un lien vital pour le nouveau service des conteneurs entre les ports de Montréal et de Saint-Jean (Nouveau-Brunswick). Dans les régions ressources du nord, le **CFIL du nord du Québec** constitue un cas unique qui ne peut être assimilé aux autres CFIL plus petits. Le CN et ses cheminots cogèrent ce grand réseau de plus de 2 000 kilomètres.

Les CFIL ont sauvé des lignes ferroviaires, mais leur exploitation dérange. Les maires entendent de nouveau siffler les trains à toute heure du jour et de la nuit alors que, depuis plusieurs années, rien ne venait troubler leur quiétude.

En cédant des lignes à des exploitants locaux, le CN et le CP, tous deux assujettis aux lois fédérales, les font passer sous l'autorité québécoise, ce qui aurait pour effet de rendre inopérantes plusieurs ententes sanctionnées autrefois par l'**Office national des transports**. « Les citoyens ne sont pas satisfaits. Le législateur provincial a été imprévoyant en n'adoptant aucune mesure transitoire pour la continuité des ententes existantes », dit **Mario Laframboise**, président de l'**Union des municipalités du Québec**. ■

Quand on est
ferré
dans un domaine...

on va jusqu'au bout.

Chez CANAC, ça fait 27 ans qu'on active notre matière grise pour trouver des solutions ferroviaires. C'est pourquoi nous sommes passés maîtres dans tout

ce qui touche l'exploitation ferroviaire – qu'il s'agisse de planification

de nouvelles lignes, de services de consultation,

de travaux sur le terrain ou de gestion

de réseau. C'est aussi pour cette

raison que des centaines

d'entreprises font affaire

avec nous pour tous leurs

besoins ferroviaires. D'après notre

expérience, une entreprise qui gère bien

son capital ferroviaire est une entreprise qui roule à

fond de train. Si vous avez besoin que nous mettions des solutions sur vos rails,

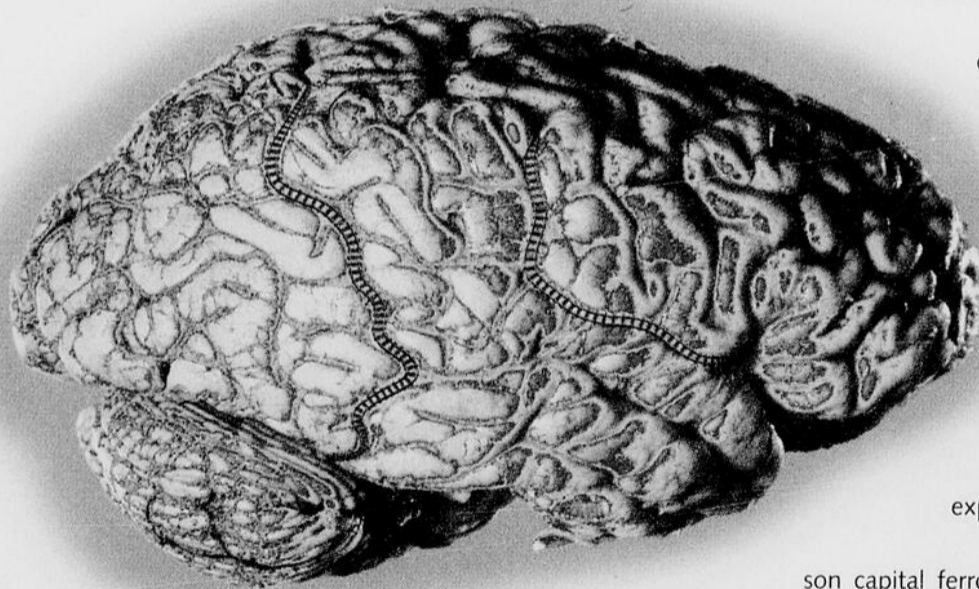
appelez-nous. Nous sommes les spécialistes.

CANAC

www.canac.com
1 800 588-4387

Chicago • Dallas • Detroit • Edmonton • Mexico • Montréal • Toronto • Winnipeg

Utiliser le service lecteur, poste 60.



Investir

LES AFFAIRES

Bons du Trésor (3 mois) %

Fermeture:

4,76 %

Précédent:

4,84 %

Variation

- 0,08

52 semaines

H/4,89 %

B/2,82 %



Le dollar (\$ canadien en ¢ US)

Fermeture:

68,12 ¢ US

Précédent:

68,06 ¢ US

Variation

+ 0,06 ¢ US

52 semaines

H/73,00 ¢ US

B/67,82 ¢ US



Les obligations

Canada 30 ans (Rendement %)

Fermeture:

5,46 %

Précédent:

5,52 %

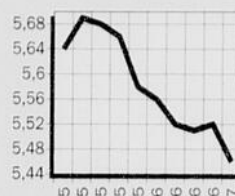
Variation

- 0,06 %

52 semaines

H/6,65 %

B/5,56 %



La Bourse (TSE 300)

Fermeture:

7383,71

Précédent:

7338,66

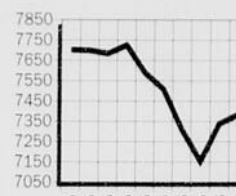
Variation

+ 45,05

52 semaines

H/7822,25

B/6239,96



L'or à New York (\$ US l'once)

Fermeture:

294,75 \$ US

Précédent:

293,85 \$ US

Variation

+ 0,90 \$ US

52 semaines

H/334,85 \$ US

B/278,15 \$ US



Achat de Fonorola par Call-Net : sérieuse avancée des Américains au Canada

Sa filiale Sprint Canada devient un nom de plus en plus familier au pays

Claude
Chiasson

En mettant la main sur Fonorola, Call-Net Entreprises (Mtl, CN, 26 \$) fait la preuve que les Américains peuvent avaler nos firmes canadiennes de télécommunications.

Sprint US et AT&T sont deux grands prédateurs américains. Certes, les règles canadiennes protègent nos firmes de télécommunications contre leur éventuelle attaque. Ils ne peuvent détenir directement et indirectement plus de 46 % d'une firme canadienne de télécommunications.

Pourtant, Call-Net vient d'avalier entièrement Fonorola, une firme de télécommunications canadienne. Or, derrière Call-Net se trouve Sprint US. Celle-ci détient 25 % des actions sans droit de vote en circulation de Call-Net. Il s'agit d'une participation minoritaire. Mais ces actions confèrent à Sprint US le droit de choisir trois des neuf membres du conseil d'administration de Call-Net.

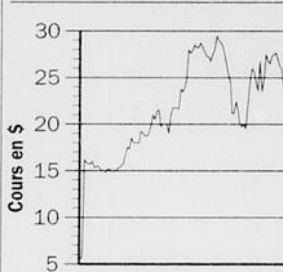
« Sprint Canada, la filiale à part entière de Call-Net, est une firme américaine », fut d'ailleurs l'un des arguments utilisés par la direction de Fonorola pour convaincre ses actionnaires de refuser l'offre d'achat de Call-Net, mais en vain. Ceux-ci n'ont pu résister à l'offre finale de 67 \$ l'action payée comptant ou en actions de Call-Net.

De forts liens de dépendance

« Des liens de dépendance, ça peut se créer autrement que par une participation majoritaire dans une firme », dit Douglas Cunningham, maintenant propriétaire de sa

Call-Net (Montréal, CN, hebdo)

du 28 juin 1996 au 3 juillet 1998



Source : Reuter
Graphique : LES AFFAIRES

propre boîte d'analyse financière, Network Research. Transfert de logiciels brevetés, de technologies protégées et de services peuvent faire en sorte qu'une entreprise comme Call-Net soit finalement grandement dépendante d'une compagnie américaine qui, dans ce cas-ci, est Sprint US.

Conséquence : des dizaines de milliers de Canadiens voient à chaque mois le nom de Sprint Canada sur leur facture.

« En 2000, les contraintes exigées par le gouvernement canadien sur le contrôle de nos firmes de télécommunications disparaîtront dans le cadre des ententes prises avec l'Organisation mondiale du commerce », constate M. Cunningham.

D'ici là, les principaux acteurs auront déjà pris d'assaut les positions stratégiques en sol canadien. C'est déjà le cas de Call-Net. Avec Fonorola, son réseau de fibre optique s'étend désormais sur une longueur de 14 700 kilomètres. Il rejoint les 25 plus importantes agglomérations du pays et sert pas moins de 1,35 M de clients.

Appels interurbains, transmission de données et Inter-

net composent la gamme des services de Call-Net. Avant l'acquisition de Fonorola, Call-Net offrait ses services essentiellement dans le marché résidentiel. Avec Fonorola, elle fait une sérieuse percée dans le monde des entreprises, un important volet qui lui faisait défaut, puisque très rentable. D'ailleurs Fonorola avait franchi en peu de temps son seuil de rentabilité alors que Call-Net tente encore de l'atteindre.

« Nous deviendrons ainsi la première société de télécommunications alternative », a écrit Juri Koor, président du conseil et président-directeur général de Call-Net, dans un communiqué de presse commentant l'offre d'acquisition de Fonorola.

Des économies importantes

Certes, l'achat se sera fait à un prix élevé (1,8 milliard), mais il en vaut la chandelle selon certains analystes financiers. En s'emparant du réseau de Fonorola, Call-Net évitera ainsi d'importantes dépenses d'investissement qu'elle aurait autrement été contrainte d'effectuer. Par ailleurs, les activités des deux entreprises sont parfaitement complémentaires.

« On estime à 600 M\$ les économies que nous permettront de réaliser l'acquisition de Fonorola pour les cinq prochaines années », a spécifié Juri Koor dans son communiqué.

Encore plus important, il faut prendre l'adversaire de vitesse lorsqu'il s'agit de conquérir un nouveau territoire. Sans Fonorola, Call-Net visait le cap de deux milliards de dollars de ventes annuelles pour l'an 2000. Pour son dernier exercice, ses ven-



tes se sont chiffrées à 921 M\$. Maintenant qu'elle a Fonorola dans son collimateur, ce ne sont plus deux mais trois milliards de dollars qui deviennent la marque potentielle de Call-Net en l'an 2000.

Appels outre-mer

Outre les appels interurbains, Call-Net entend s'imposer dans d'autres marchés dont celui de Télélobe (Mtl, TGO, 39,40 \$). « Après Bell Canada, nous sommes le plus grand expéditeur de trafic international au pays », a souligné M. Koor. Aussi, il n'y a rien de plus normal que de vouloir installer des bureaux en Asie et en Europe pour servir les clients d'outre-mer. Quant au marché américain, Call-Net n'aura aucune difficulté à le servir

par le truchement de son compagnon Sprint US.

Même en gobant Fonorola, Call-Net n'est pas près d'atteindre son seuil de rentabilité. C'est normal puisque ces nouvelles entreprises doivent effectuer d'importants investissements pour s'établir. Leurs dépenses d'amortissement sont élevées et elles réduisent sensiblement leur bénéfice d'exploitation.

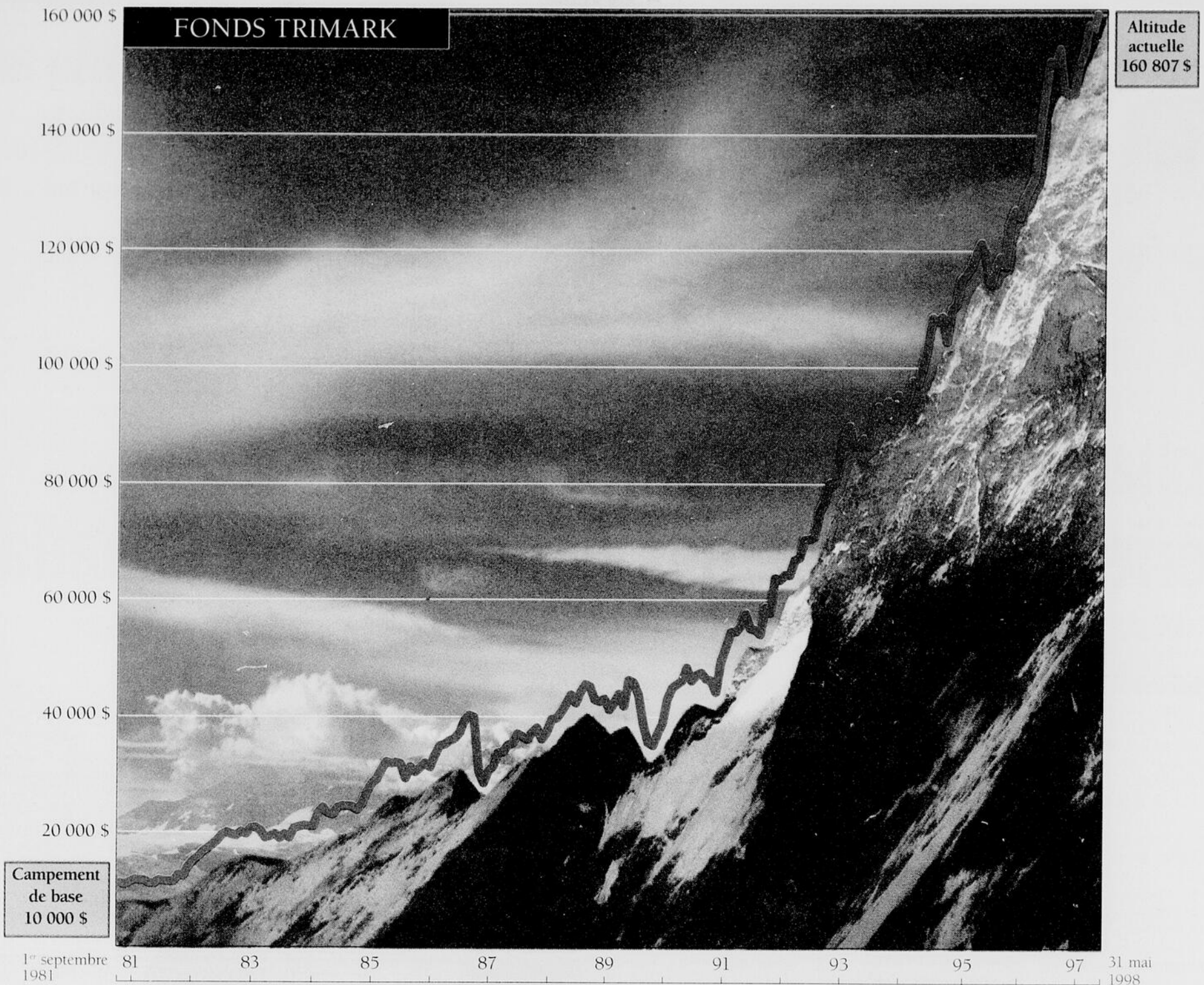
Ce qui compte pour ces entreprises, c'est la croissance rapide de leurs fonds autogénérés. C'est là que l'acquisition de Fonorola aura un impact formidable sur Call-Net. Elle aura pour effet de les doubler, si bien que, selon certains analystes, Call-Net dégradera en l'an 2000 des fonds autogénérés de plus de 450 M\$ (avant l'acquisition de Fonorola, les fonds autogénérés prévus étaient de

l'ordre de 240 M\$).

Par ailleurs, l'acquisition de Fonorola au coût de 1,8 milliard ne modifiera en rien le ratio d'endettement de Call-Net, qui restera à 2 \$ de dette pour un dollar d'avoir des actionnaires. Combinées, les deux entreprises auront une encaisse de 500 M\$, ce qui leur laisse toute la latitude requise pour poursuivre leur plan d'expansion.

En achetant Fonorola, Call-Net obtient également un réseau de fibre optique en territoire américain et des centres de commutation à New York, Buffalo et Seattle. Certains analystes croient que Call-Net vendra ce réseau à Sprint US.

Côté cours cible de l'action, les prévisions sur 12 et 36 mois le situent à 30 \$ et à plus de 40 \$ respectivement. ■



Notre ascension continue. Et vous ?

Le *Fonds Trimark* a atteint des sommets incroyables depuis sa création. Bien sûr, nous n'y sommes pas parvenus du jour au lendemain. Ça n'a jamais été notre désir.

Chez Trimark^{MD}, nous visons haut et loin. Nous préférons avancer de pied ferme, à chaque pas.

Donc, au lieu de suivre les tendances actuelles en matière de placement, ou d'anticiper les fluctuations du marché en vue de gains à court terme, notre objectif est d'atteindre une croissance marquée du capital à long terme.

Grâce à des recherches poussées, nous sélectionnons des sociétés affichant des possibilités à long terme que d'autres fonds peuvent avoir négligées.

Il s'agit là d'une méthode de placement éprouvée, conçue pour assurer des

rendements supérieurs au fil des ans, comme le démontrent nos résultats :

FONDS TRIMARK				
14,7 %	17,3 %	18,2 %	16,7 %	15,5 %
1 an	3 ans	5 ans	10 ans	15 ans

Si, tout comme nous, vous tendez vers des rendements à long terme, renseignez-vous auprès de votre conseiller financier au sujet du *Fonds Trimark*.

Ou encore, téléphonez-nous directement au 1 800 200-5376. Vous nous trouverez également au www.trimark.com/francais.

En matière de placement, nous avons une perspective à long terme. Et vous ?



Tous les rendements sont des taux historiques de rendement annuel composé au 31 mai 1998 et tiennent compte des changements à la valeur par part et des réinvestissements de distributions, à l'exception des frais de souscription ou d'administration, payables par les porteurs de parts, qui auraient pour effet de réduire les rendements. Les rendements antérieurs ne garantissent pas les résultats futurs. La valeur de vos parts et le rendement de vos placements fluctueront. Des renseignements importants concernant tout fonds mutuel sont inclus dans le prospectus simplifié, que vous devriez lire attentivement avant d'investir. Vous pouvez obtenir des exemplaires du prospectus Trimark auprès de Gestion de placements Trimark Inc.

MD Marque déposée/Marque de commerce de Gestion de placements Trimark Inc.

À surveiller

Guy Crevier pourrait accéder à la présidence de Coscient

Réjean Bourdeau
Claude Chiasson

Branle-bas majeur au **Groupe Coscient** (Mtl, CST.B, 5,10 \$) : depuis qu'elle a acquis une participation dans le producteur et distributeur d'émissions de télévision de Montréal, **Téléystème** (Mtl, TIW, 31,60 \$) met en place sa stratégie.

Selon nos informations, le holding de **Charles Sirois** a de très grandes visées pour Coscient. À moyen terme, il souhaite rien de moins que des ventes de 500 M\$, un pied-à-terre en Europe et aux États-Unis et une émission d'actions.

Pour y arriver, une source proche du dossier soutient que la table est mise pour l'arrivée de **Guy Crevier** à la direction de l'entreprise. Avant d'être nommé à Téléystème, le vice-président principal a été président de **Vidéotron** (Mtl, VDO, 21,95 \$) et du **Groupe TVA** (Mtl, TVA, 14 \$).

« À ce stade-ci, on ne peut ni confirmer ni infirmer cette information », dit **Michèle Beaubien**, porte-parole de Téléystème, alors que M. Crevier refusait d'accorder une entrevue.

Elle a toutefois précisé que la priorité de Téléystème demeure, pour le moment, l'obtention d'un poste d'ad-

ministrateur lors de la prochaine assemblée du conseil d'administration de Coscient, prévue à la mi-juillet.

Actionnariat

M^{me} Beaubien souligne également que sa société est heureuse de s'associer à **Laurent Gaudreau**, vice-président du conseil, et à **Richard Laferrière**, président et chef de l'exploitation, desquels la **Corporation financière Téléystème** a fait l'acquisition de 2 370 618 actions de Coscient à 4,60 \$ l'unité.

Téléystème a aussi fait l'achat de 897 200 actions sur le marché et le bloc de 3,3 % des actions que détenait le câblodistributeur **Cogeco** (Mtl, CGO, 17,25 \$), ce qui porte à 20,5 % son intérêt total dans Coscient.

La directrice des communications ne veut cependant pas commenter la situation de **Yves Moquin**, actuel président du conseil et chef de la direction de Coscient, qui demeure actionnaire à hauteur de 9,3 %.

De source sûre, on apprend que ce dernier discute avec **Guy Crevier** de son rôle au sein de Coscient. Comme actionnaire important et chef de la direction de Coscient, M. Moquin s'occupe notamment des aspects financiers de l'entreprise, fonction pour

laquelle Téléystème ne manque pas d'expertise.

Selon certains observateurs, l'avenir de M. Moquin à la direction du producteur pourrait se jouer à l'assemblée du conseil d'administration de juillet ou lors de celle prévue à la fin d'octobre.

Parmi les autres actionnaires de Coscient, on retrouve **Astral Communications** (Mtl, ACMA, 20,00 \$) avec une participation de 4,7 %. D'autre part, **Capital Communications CDPQ**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement**, possède plus de 1,8 M d'actions privilégiées sans droit de vote et la **Corporation des placements de la Banque Royale** en détient un peu plus de 900 000.

L'arrivée de Téléystème

L'aboutissement de Coscient dans le giron de Téléystème s'est fait de manière plutôt inusitée, a-t-on appris de bonne source. Il n'a toutefois pas été possible de confirmer ces informations avec les principaux intéressés.

C'est d'abord à M. Moquin que **Laurent Gaudreau** aurait offert ses actions à 4 \$ chacune, dans le but de prendre sa retraite. M. Moquin était intéressé puisqu'il avait une occasion en or de prendre le

contrôle de l'entreprise à un prix somme toute fort raisonnable. Le hic : la transaction devait obtenir l'assentiment de la Caisse de dépôt.

Or, les conditions exigées par la Caisse pour donner son aval à la transaction n'ont pas plu à M. Moquin. Il se serait alors tourné vers Téléystème pour l'aider financièrement à acheter les actions de ses deux autres partenaires.

En contrepartie, il aurait rétrocédé 900 000 actions de Coscient au holding de **Charles Sirois**, mais ce dernier a refusé : s'il devait investir dans Coscient, ce n'était pas pour être un investisseur passif, a-t-il laissé savoir.

Après discussion avec son partenaire **Richard Laferrière**, M. Gaudreau a alors proposé de vendre leurs actions à Téléystème. Cela devait conduire à l'offre de rachat du 4 juin.

Ce faisant, M. Moquin s'est retrouvé isolé avec le seul choix d'exercer son droit de premier refus. Il aurait approché **Quebecor** (Mtl, QBR.B, 29,80 \$) pour l'aider financièrement.

Cette dernière s'est montrée intéressée, mais n'a pas accepté l'offre parce qu'en possédant à la fois le producteur Coscient et le télédiffuseur **Quatre Saisons**, elle aliénait plus de 10 M\$ de subventions pour Coscient. ■

Les analystes financiers sont satisfaits de la transaction

L'entrée en scène de **Téléystème** (Mtl, TIW, 31,60 \$) dans l'actionnariat du **Groupe Coscient** (Mtl, CST.B, 5,10 \$) plaît à deux analystes québécois qui suivent de près le titre du producteur d'émissions télévisuelles.

« C'est une transaction qui s'inscrit dans la convergence amorcée aux États-Unis entre les médias et les producteurs », indique **Christian Godin**, de **Midland Walwyn**.

Il croit que les filiales de Téléystème, comme **Jazz** (Internet) et **Look TV**, profiteront de l'association avec Coscient, reconnue pour la qualité de ses contenus.

M. Godin souhaite cependant que le nouvel actionnaire mette l'accent sur une gestion plus serrée des dépenses. « C'est un point important à surveiller car le taux d'endettement est en progression constante », déplore-t-il.

Vicky Girard, de **Valeurs mobilières Desjardins**, pense qu'un meilleur contrôle des coûts est possible mais jusqu'à une certaine limite. « Les créateurs ont besoin d'un environnement propice à leur art. Il ne faut pas que des coupures aveugles entraînent une série de départs. » De toute façon, elle rappelle que les marges bénéficiaires ne sont pas des plus élevées dans ce secteur.

M^{me} Girard reconnaît les effets possibles d'une synergie à moyen terme, mais elle pense qu'un des grands avantages de la transaction réside dans les contacts internationaux que lui apporteront Téléystème.

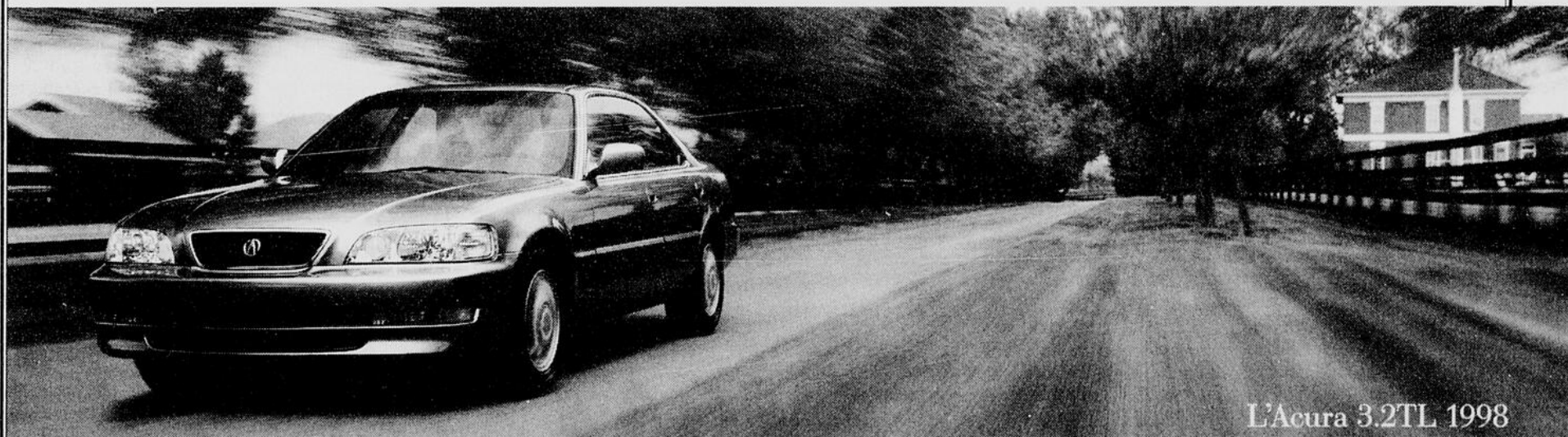
« En perçant à l'étranger, la société pourra étendre la durée de vie de ses contenus », dit-elle.

Pour le moment, la spécialiste recommande l'achat du titre avec un prix cible de 5,70 \$ sur une période de 24 mois. Elle pourrait modifier sa position après une rencontre prévue avec la direction au début du mois.

Pour sa part, M. Godin n'est pas très satisfait des résultats de Coscient depuis le début de l'année, mais il estime que la situation va s'améliorer au fil des mois. Il recommande l'achat du titre avec un cours cible de 6 \$ pour les 12 prochains mois.

Pour les neuf premiers mois terminés le 30 avril, Coscient a affiché des revenus de 89,5 M\$ pour un bénéfice net de 1,9 M\$ (0,11 \$ par action dilué) comparativement à des ventes de 66,6 M\$ et des profits de 1,1 M\$ (0,07 \$ par action dilué) pour la même période l'an dernier. (RB-CC) ■

Outre la limite de vitesse, voici d'autres chiffres à considérer.



L'Acura 3.2TL 1998

Taux préférentiel de financement à l'achat de **2,8 %[†]** — Location de **388 \$/mois** pour 48 mois. Acompte de 6 500 \$.

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



OFFRES DE FINANCEMENT ET DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE faites par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. seulement, sous réserve d'approbation du crédit. [†] Financement sans limite au taux de 2,8 % portant sur les Acura Série TL 1998 neuves. Termes de 24 à 48 mois. Exemple : 40 000 \$ - mensualité de 831,84 \$ pendant 48 mois ; coût de l'emprunt de 2 328,32 \$; coût total de 42 328,32 \$. Acompte exigible s'il y a lieu. Transport et préparation (350 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. * Mensualité de location de 388 \$ pendant 48 mois établie pour l'Acura 3.2TL (modèle UA36+W) 1998 neuve. Acompte ou échange équivalent de 6 500 \$ et première mensualité exigibles. Coût total de location : 25 124 \$. Franchise de 96 000 kilomètres ; frais de 10 ¢ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (350 \$) inclus ; taxes, immatriculation et assurance en sus. Option d'achat au terme de la location-bail offerte moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. PDSF de 42 000 \$; transport et préparation (350 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Pour plus de détails, consultez votre concessionnaire Acura. Et pour plus d'information sur l'Acura 3.2TL, composez le 1 888 9-ACURA-9.

Elle épargne 14 000 \$ sur un salaire annuel de 35 000 \$

Son petit triplex payé lui permet de hausser considérablement son niveau d'épargne

Vous avez mentionné dans une récente chronique qu'il faut un avoir net de 475 000 \$ après impôt pour qu'une personne seule puisse prendre sa retraite.

Ma situation se présente

comme suit à 51 ans : des REER d'une valeur de 246 400 \$ dont 114 400 \$ dans les titres à revenus fixes (surtout des obligations d'Hydro-Québec) et 128 500 \$ dans les fonds Investors, un

portefeuille hors REER de 30 000 \$ dont 20 000 \$ dans les certificats de dépôt et 10 000 \$ dans un fonds mutuels de dividende et un triplex sans dette d'une valeur de 130 000 \$.

Je prévois investir 7 000 \$ par année dans mon REER et accumuler à même les revenus de location de mon triplex près de 27 000 \$ sur trois ans. Ce montant sera investi dans les certificats.

Suis-je sur la bonne voie pour prendre une retraite aisée ?

Quels sont les meilleurs placements à effectuer ?

Quels montants puis-je retirer de mon REER sans épuiser mon capital ?

G.L., Rive-Sud

À votre première question, oui vous êtes sur le bon chemin pour prendre une retraite aisée, mais, soulignons-le, à 56 ans et non à 51 ans. Votre actif net après impôts s'élève à près de 333 000 \$. Il reste donc un écart de 142 000 \$ à combler par rapport à l'objectif de 475 000 \$. Pour ce faire, nous estimons qu'il vous faudra cinq ans environ.

Vous dites être en mesure de cotiser 7 000 \$ par année dans votre REER. Si tel est le cas, et en supposant un rendement composé annuel de 7 %, votre régime vaudra à 56 ans près de 387 000 \$. Votre portefeuille hors REER atteindra pour sa part près de 92 000 \$ si vous parvenez à épargner les économies d'impôt résultant de vos cotisations au REER. Cela comprend également l'apport net de votre triplex que vous estimez à 7 000 \$ par année. Cela montre à quel point un petit immeuble à revenus peut aider une personne à atteindre son objectif de richesse. Grâce aux revenus de location, vous parvenez à épargner près de 14 000 \$ nets par année, même si votre salaire annuel est de 35 000 \$.

Côté placement, assurez-vous que vos fonds mutuels vous permettent de participer au marché boursier à hauteur de 40 % de votre portefeuille. Les actions favorisées doivent être celles de grandes compagnies canadiennes versant de bons dividendes et qui sont dans les secteurs des télécommunications, des services financiers, de la santé, des pipelines et de l'électricité.

La même recommandation vaut pour votre fonds de dividende. Là, nous vous invitons à vérifier que ce fonds se compose essentiellement des actions décrites précédemment. Certains de ces fonds dits de dividende se composent surtout d'actions privilégiées, ce que nous ne recommandons pas.

Enfin, à propos des retraits annuels de votre REER, la règle est simple : lorsque vous serez à votre retraite, vous pourrez retirer pour la première année 75 % des revenus de placement qu'il génère. Pour les années subséquentes, vous devrez ajuster le retrait initial au taux d'inflation annuel. ■



Claude Chiasson

Vous
êtes-vous
déjà demandé
pourquoi
les décideurs
de Montréal
ne passent pas
un matin sans
l'écouter

?

Paul Arcand

Bonjour Montréal dès 5 h 30

CKAC 730

RADIO MÉDIA

Le pouvoir des mots

Abitibi-Consol en Corée : un plus pour le marché du papier journal

François
Riverin

La formation d'une coentreprise entre **Abitibi-Consolidated** (Mtl. A, 19,75 \$), **Norske Skog**, de Norvège, et **Hansol Paper Co.**, de Corée, devrait empêcher les exportations coréennes de perturber le marché nord-américain du papier journal.

C'est ce que soutient **Hervé Carreau**, analyste du marché des produits forestiers chez **CIBC Wood Gundy**.

« Les producteurs étrangers contrôleraient 65 % de la production coréenne. Je doute qu'ils mettent en péril leurs installations nord-américaines en évacuant la production coréenne », dit M. Carreau.

Déjà, le prix du papier journal sur la côte ouest américaine est moins élevé que sur la côte est en raison des expéditions de l'Asie, notamment de la Corée. Sur la côte est, le papier journal se vend autour de 600 \$ US la tonne métrique.

Association avec un concurrent

Abitibi-Consol désire vivement mettre le pied en Asie, un marché en forte croissance pour le papier journal. Abitibi-Consol exploite des usines en Amérique et en Europe. La participation d'un concurrent d'Abitibi-Consol, le producteur norvégien **Norske Skog**, dans la coentreprise, est plus difficile à expliquer.

« C'est clair qu'Abitibi voulait un partenaire coréen pour faciliter l'exploitation des usines coréennes. Quand à Norske, je pense que c'est pour réduire les risques de l'investissement », poursuit M. Carreau.

Susan Rogers, vice-présidente, communications, chez Abitibi-Consol, explique la présence de Norske Skog par le désir de créer un groupe important de mise en marché en Asie.

« Ça fait partie du phénomène de consolidation mondiale de l'industrie », ajoute M^{me} Rogers.

Chacun aura le tiers

Selon l'entente préliminaire, chacun des partenaires aura le tiers de la coentreprise asiatique. Hansol Paper vendra à la coentreprise son usine de papier journal coréenne de Chonsu, une usine dont la capacité de production est de 1 040 000 tonnes par année.

Hansol vendra également au consortium sa participation de 53 % dans la société chinoise **Shanghai Hansol Potential**, laquelle exploite une usine de 130 000 tonnes par année en Chine. La coentreprise a

convenu de payer un milliard de dollars US à Hansol pour les éléments d'actif cédés.

Norske Skog, de son côté, apportera les deux usines de la société **Shinho**, l'une située en Corée et l'autre en Thaïlande, usines qui cumulent 300 000 tonnes de capa-

acité de production annuelle.

Les quatre usines de la coentreprise cumuleront donc près de 1,5 M de capacité de production de papier journal par année, soit 18 % du marché de l'Asie-Pacifique, ou 40 % du marché hors Japon. La clôture de la transaction

doit avoir lieu à l'automne.

M. Carreau, de même que **François Perron**, analyste chez **Capital Midland Walwyn**, jugent que la transaction est très bonne pour Abitibi-Consolidated.

Selon eux, Abitibi sera bien positionnée en Asie. De plus,

les machines achetées sont âgées seulement de quatre à cinq ans et elle paie moins de 1 000 \$ US la tonne de capacité de production annuelle.

Selon M^{me} Rogers, certaines usines coréennes ont des coûts de production aussi bas que 300 \$ US la tonne, nette-

ment moins que le coût des usines nord-américaines d'Abitibi-Consol. Toutefois, dit-elle, l'acquisition ne remettra pas en cause les investissements déjà annoncés, notamment celui de 250 M\$ à l'usine de Jonquière, au Québec. ■

INVESTISSEZ DANS LE FONDS DE REVENU DE L'ANNÉE*

FONDS D'OBLIGATIONS ALTAMIRA

« Si vous voulez avoir la possibilité de gagner gros sur le marché obligataire, vous devez inclure ce fonds dans votre portefeuille. »

Gordon Pape à propos du Fonds d'obligations Altamira dans Mutual Funds Update de mai 1998

Le Fonds d'obligations Altamira a procuré aux investisseurs des rendements supérieurs à la moyenne tout en préservant leur capital. Son actif est investi dans des obligations d'État à long terme. Pas surprenant que la Société canadienne d'évaluation du crédit ait octroyé au Fonds la cote AAAi pour la qualité de son actif.**

La totalité des 27 fonds communs de placement performants Altamira sont sans commission, ce qui signifie qu'une plus grande partie de vos placements devient immédiatement productive.

1 an	3 ans	5 ans	10 ans
23,0%	15,0%	12,7%	12,7%



Pour obtenir votre trousse d'investissement gratuite ou parler à l'un des représentants en fonds communs de placement Altamira, composez le

1-800-361-2354

www.altamira.com

2020 University, Niveau de Maisonneuve, Bureau 201, Montréal (Québec) H3A 2A5
Téléphone : (514) 499-1656 Télécopieur : (514) 499-9570

Les taux de rendement correspondent aux taux de rendement composés annuels historiques des périodes terminées le 31 mai 1998, compte tenu de la variation de la valeur des parts et du réinvestissement de toutes les distributions. Ils ne tiennent pas compte des frais optionnels payables par les porteurs de parts, qui auraient réduit les rendements. Le rendement passé ne garantit en rien le rendement futur. Les fonds communs de placement sont vendus uniquement par voie de prospectus. Le prospectus simplifié contient des renseignements importants que nous vous recommandons de lire attentivement avant de souscrire. Consultez également les pages deux et trois du prospectus pour tous les frais relatifs à nos fonds. Les Fonds Altamira sont sans commission; seuls des frais d'ouverture de compte de 40 \$ sont exigés. *Mutual Fund Gala Awards de 1997. **La CBRS analyse le Fonds d'obligations Altamira chaque mois. La cote AAAi dénote une cote de crédit et une liquidité élevées, ainsi qu'un faible risque de capital.

Les prix des métaux usuels continuent de baisser

Le prix du cuivre a égalé un plancher de 11 ans la semaine dernière, tandis que ceux du nickel et de l'aluminium sont revenus au niveau de 1994.

Le prix du cuivre est descendu sous les 0,72 \$ US la livre, mais est remonté légèrement vers la fin de la semaine pour terminer à ce niveau. La baisse de 3 % de la production d'acier inoxydable provoque un grand malaise dans le marché du nickel, le métal s'échangeant maintenant à 1,93 \$ US la livre.

Comme c'est la coutume depuis le milieu de 1997, l'Asie porte tout le blâme de cette baisse du prix des métaux. La force du dollar américain par rapport aux autres devises est également citée comme un facteur du repli généralisé des prix des métaux usuels.

La consommation de cuivre du Japon a chuté de 12 % au premier trimestre de 1998 comparativement à la même période de l'an dernier. La chute s'est poursuivie également en avril puisque les commandes de câbles et de fileries de cuivre ont baissé de 16 % par rapport au même mois l'an dernier.

Aluminium : prévisions revues à la baisse

En ce qui concerne le marché de l'aluminium, la firme **Bernstein Research**, de New York, a réduit considérablement ses prévisions de prix pour l'horizon 2002 à 2005; c'est que la firme a répertorié qu'environ 1,25 M de tonnes métriques de capacité de production seront ajoutées d'ici 2001.

Depuis le début de 1998 seulement, **Billiton, Alcan, Oman, Dubal et Egyptalum** ont annoncé à elles seules des projets de construction totalisant 1,23 M de tonnes de capacité.

Auparavant, Bernstein prévoyait un prix de 0,75 \$ US la livre, prévision qu'elle a ramenée à 0,67 \$ US la livre.

Selon Bernstein, cette réduction de prix entraînera une diminution des bénéfices des producteurs de presque 50 %. Cette augmentation de 1,25 M de tonnes n'inclut pas des projets d'ajout de capacité totalisant 10 M de tonnes que la firme a identifiés, mais dont elle a jugé la réalisation trop improbable.

Cependant, soulignent les auteurs de l'étude, une partie de ces projets pourraient devenir réels à mesure que les prévisions de consommation d'aluminium par l'industrie de l'automobile se réaliseront.

Pour 1998, Bernstein a réduit sa prévision du prix moyen de 0,67 \$ US la livre à 0,62 \$ US la livre. Pour le premier trimestre de 1999, la firme s'attend à ce que le prix recule jusqu'à 0,58 \$ US la livre. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 03-07-98	Fermeture 26-06-98	Variation %
Métaux			
Aluminium (\$ US la lb)	0,58	0,58	0
Argent (\$ US l'once)	5,32	5,39	-1,30
Cuivre (\$ US la lb)	0,72	0,74	-2,70
Nickel (\$ US la lb)	1,93	1,99	-3,01
Or (\$ US l'once)	294,60	293,65	0,32
Platine (\$ US l'once)	365,00	353,20	3,34
Zinc (\$ US la lb)	0,47	0,45	4,44
Indice CRB	214,50	217,85	-1,54
Indice Dow Jones (denrées à terme)	127,05	129,88	-2,18

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	14,55	14,18	2,61
Brent (Mer du Nord)	11,78	12,29	-4,14

Bois de sciage²

	(prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)		
Bois vert (Montréal) \$ CA	400,00	395,00	1,26
Prix composés			
Toronto \$ CA	368,26	365,11	0,86
Columbus \$ US	342,20	340,06	0,63

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	juillet	5,30	5,29	0,19
	sept.	5,33	5,33	0
Cuivre (\$ US la livre)	juillet	0,72	0,74	-2,70
	août	0,73	0,74	-1,35
Or (\$ US l'once)	août	295,00	295,00	0
	oct.	297,20	297,20	0
Platine (\$ US l'once)	juil	375,60	353,20	6,34
	oct	367,60	353,20	4,08
Café C (\$ US la livre)	juillet	1,11	1,13	-1,77
	sept.	1,09	1,12	-2,68
Coton 2 (\$ US la livre)	juil	0,81	0,81	0
	oct	0,80	0,79	1,25
Sucre 11 (¢ US la livre)	oct	8,58	8,51	0,82
	mars	9,07	9,14	0,76

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Dow Jones

Exploration minière : vers une meilleure divulgation de l'information

François
Riverin

Puisqu'il est à peu près impossible d'empêcher la perpétration de crimes ou de fraudes du genre de celle de **Bre-X Minerals**, la meilleure façon de protéger les investisseurs est de leur fournir les outils d'information appropriés afin de déceler les indices de malversation le plus tôt possible.

C'est ce qui se dégage des 55 recommandations du rapport intérimaire du *Groupe de travail sur les normes minières* publié en juin. Ces recommandations sont présentement soumises à la discussion du public, après quoi la **Bourse de Toronto** et la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** (CVMO) pourraient les intégrer, en tout ou en partie, dans leurs lois et règlements.

La Bourse de Toronto et la CVMO ont créé ce groupe de travail à la suite du scandale Bre-X, par lequel des milliers d'investisseurs ont perdu plus de 4 milliards de dollars. Le groupe avait le mandat de

suggérer des normes à établir sur la conduite des programmes d'exploration et sur la façon de divulguer et de diffuser les résultats.

La principale recommandation du groupe de travail est de formaliser le concept de « *personne qualifiée* » (Qualified Person). Cette personne devrait être membre en règle d'une association professionnelle dotée d'un pouvoir disciplinaire, par exemple l'**Ordre des ingénieurs**, et avoir au moins cinq années d'expérience dans le secteur minier.

Cette personne pourrait faire partie du personnel de la société. Cependant, dans le cas du calcul des réserves ou des ressources, cette personne devra obligatoirement être indépendante de la société minière.

La personne qualifiée aurait la responsabilité de voir à ce que la société minière adopte de bonnes pratiques minières. Elle devra signer tous les documents de divulgation de l'information.

David Walsh, par exemple, le président de Bre-X Minerals et ancien courtier en va-

leurs mobilières maintenant décédé, n'aurait probablement pas rencontré les exigences techniques du poste. **John Felderhof**, le vice-président, exploration, et **Michael de Guzman**, le directeur de l'exploration, se seraient qualifiés du point technique. Ils ne faisaient cependant partie d'aucune association professionnelle avec pouvoir disciplinaire. On soupçonne M. de Guzman d'avoir falsifié les analyses des carottes prélevées sur la propriété **Busang**, en Indonésie, en y saupoudrant de l'or.

De même, **Kilborn Engineering Pacific**, une filiale de **SNC-Lavalin** (Mtl, SNC, 11,75 \$), est une société qui se serait qualifiée comme experte indépendante. Pourtant, la firme s'est fait passer sous le nez la plus grosse fraude minière de l'histoire.

Parmi les autres recommandations du groupe de travail, on note :

- la divulgation détaillée des résultats d'exploration, des aspects légaux des titres des propriétés ;
- l'établissement de normes

nationales sur la définition de réserves, ressources, coûts de production, etc. ;

- l'établissement de normes pour la rédaction de communiqués de presse ;

- l'uniformisation des règlements des Bourses et des commissions des valeurs mobilières ;

- l'allocation de ressources additionnelles afin de s'assurer du respect des règles ;

- l'incitation des analystes financiers à dénoncer les infractions aux règlements de divulgation par les sociétés minières. Les analystes devront distinguer clairement entre l'information fournie par les sociétés et leur propre opinion.

Montréal va dans le sens de Toronto

Selon **Louis Doyle**, conseiller principal, développement de marché, à la **Bourse de Montréal**, le groupe de travail formé par son organisme, la **Commission des valeurs mobilières du Québec**, et divers intervenants minières devrait remettre son rapport préliminaire à l'automne.

« Essentiellement, les discussions vont dans le sens des recommandations du groupe de travail de Toronto. Il faut dire que plusieurs de ces recommandations sont déjà mises en vigueur au Québec », a dit M. Doyle aux AFFAIRES.

Déjà, les petites sociétés minières doivent embaucher un consultant indépendant pour vérifier la pertinence des propriétés acquises. Tout calcul de réserves doit avoir été vérifié par un consultant indépendant.

La Bourse de Montréal a également mis à jour son *Guide de rédaction des communiqués de presse émis par les sociétés minières*. La Bourse y a introduit l'obligation de se conformer aux normes de l'**Institut canadien des mines, de la métallurgie et du pétrole** pour la définition des termes *réserves* et *ressources minières*.

Le Guide précise la façon de divulguer la teneur et le tonnage des minéralisations, l'obligation de divulguer les particularités du droit contractuel des propriétés minières, de résumer la campagne de forage et qualifier les résultats de satisfaisants ou insatisfaisants.

La Bourse a rehaussé aussi ses normes d'inscription, exigeant maintenant un fonds de roulement minimum de 600 000 \$. Pour les projets à l'étranger, elle exige un fonds de roulement de 1,2 M\$. ■

L'IFIC
LANCE UN
PLACEMENT
D'INTÉRÊT MAXIMUM
À RISQUE
MINIMUM

L'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC) est fier de présenter un produit du plus haut intérêt pour l'industrie : un placement à résultat garanti.

Ce produit : les nouveaux Guides de conformité destinés à l'industrie des fonds communs de placement. L'un à l'intention des gestionnaires, l'autre des distributeurs au détail. Élaborés conjointement par Borden & Elliot et Coopers & Lybrand pour le compte l'IFIC, ces guides résument l'ensemble des règles qui régissent la distribution de fonds communs de placement au Canada.


Un placement peu risqué ?

Tout à fait. Car ces deux guides, rédigés dans un langage simple et clair, vous épargnent des heures de recherche dans des pages et des pages de lois et de règlements sur les valeurs mobilières. Ils vous évitent aussi le risque de mal interpréter ou de passer à côté d'une information cruciale.

De ce point de vue, ces guides sont un placement fort rentable. Et une preuve de plus que l'IFIC prend à cœur les intérêts de notre industrie.


Pour commander vos exemplaires des nouveaux Guides de conformité de l'IFIC, appelez-nous aujourd'hui même au (416) 363-2158.

GUIDE DE CONFORMITÉ
À L'INTENTION DES
DISTRIBUTEURS AU DÉTAIL



L'INSTITUT DES FONDS D'INVESTISSEMENT DU CANADA

GUIDE DE CONFORMITÉ
À L'INTENTION DES
GESTIONNAIRES DE FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT



L'INSTITUT DES FONDS D'INVESTISSEMENT DU CANADA

En bref

Offre d'achat : Cantrex réclame plus que 22 M\$

L'entreprise a formé un comité indépendant afin d'obtenir une offre supérieure à celle de Transamerica

Stéphanie
Grammond

Le regroupement de marchands indépendants Cantrex (Mtl, CXN, 5,05 \$)

refuse de s'envoler vers les États-Unis pour 22 M\$ seulement. La compagnie montréalaise a formé un comité indépendant, conseillé par CIBC Wood Gundy, afin de ren-

contrer d'autres concurrents et d'obtenir une offre supérieure à celle qui lui a été présentée par Transamerica.

Le 19 juin, la compagnie de San Francisco a effectivement envoyé aux actionnaires de Cantrex une offre non sollicitée de 5 \$ par action. Cantrex recommande à ses actionnaires d'attendre le dernier jour de l'offre, c'est-à-dire le 15 juillet, avant de déposer leurs actions.

Mais le principal actionnaire de Cantrex, le fonds Capital de participation québécois, a déjà donné son aval. Ce fonds qui ne détient plus que les 61 % des actions de Cantrex pourrait être dissolu en septembre.

Toutefois, l'offre de Transamerica est conditionnelle au versement de 90 % des actions de Cantrex. Les administrateurs de Cantrex n'ont pas l'intention de déposer leurs titres. Ils ont entre leurs mains 7,2 % des actions. Si l'on tient compte des cadres de Cantrex également

réfractaires à la transaction, on obtient un bloc de 9,1 % des actions. Et ce bloc pourrait encore grossir à 17,2 % si l'on ajoute les options que les administrateurs et les cadres pourraient exercer après le changement de contrôle.

« Nous ne devrions pas avoir de difficulté à cumuler 10 % des actions pour contre-carrer la clause », dit le président de Cantrex, Claude La-londe.

Il a spécifié que le conseil demeure ouvert aux discussions avec Transamerica, mais qu'il estime que le prix offert présentement est insuffisant et ne tient pas compte de la restructuration de la compagnie.

Après deux ans de marasme, la compagnie qui inclut les bannières Meubles Sélection, Le Meubleur, Kit A Tout, Furniture Plus, Expansol et United Capet a renoué avec la croissance. L'an dernier, son chiffre d'affaires a gagné 17 %, touchant 534 M\$, et les bénéfices ont progressé de

20 %, atteignant 1,9 M\$ ou 0,43 \$ l'action.

L'action, qui s'était écrasée par rapport à son sommet historique de 7 \$ en 1993, a regagné du terrain dernièrement, passant de 2,75 \$ en février dernier à 4,35 \$ le der-

nier jour avant l'annonce de l'offre.

La compagnie estime donc que la prime de 15 % offerte par Transamerica est inadéquate et qu'elle ne tient pas compte de la tendance à la croissance. ■

Carrières



The Profit Recovery
Group Canada, Inc.

VÉRIFICATEURS DES COMPTES PAYABLES

Profit Recovery Group Canada, Inc., une firme de vérification, recherche présentement des vérificateurs. Les personnes qualifiées doivent posséder un baccalauréat ainsi qu'une connaissance des comptes-payables au sein de corporations à haut-volume d'achat.

En contrepartie, nous offrons un excellent plan de rémunération ainsi qu'une gamme complète d'avantages sociaux et une opportunité exceptionnelle d'avancement à l'intérieur d'une organisation internationale. Les candidats qualifiés sont priés d'envoyer leur curriculum-vitae à l'adresse suivante:

THE PROFIT RECOVERY GROUP CANADA, INC.
8573, Ch. Dalton, Ville Mont-Royal (Québec) H4T 1V5
Télécopieur: (514) 341-6893, montrealoffice@prgx.com
Si vous désirez consulter notre site internet: www.prgx.com

Manu-Air Inc.

OCCASION DE CARRIÈRE DANS LA VENTE

Manu-Air Inc. est une entreprise spécialisée en matériel de manutention en plastique. Vous êtes à la recherche de nouveaux défis? Ce poste idéal dans le domaine de la vente vous permettra de mettre à profit vos talents de communicateur et de jouer un rôle consultatif auprès de votre client.

Manu-Air Inc. monte actuellement une équipe solide et expérimentée dans la vente afin de pourvoir à un besoin croissant d'expansion de marché. Nous recherchons des représentants(tes) autonomes, possédant de l'expérience et connaissant le milieu pour les régions de Montréal et de Québec.

Bilingue, le candidat(te) doit démontrer un sens inné de l'organisation et posséder un diplôme universitaire ou collégial et une expérience pertinente de plus de 5 ans. Votre rémunération comprend un salaire de base, des commissions, des bonus et autres avantages. Les revenus moyens pour une première année sont de 50 000 \$.

Pour discuter de votre avenir chez Manu-Air Inc., veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 27 juillet à :

Manu-Air Inc.

1020, boulevard Queen Nord, Bureau 202, Sherbrooke (Québec) J1J 3T8



Groome Capital Inc. est un courtier en valeurs mobilières indépendant établi à Montréal. Nous sommes spécialisés dans l'évaluation et le financement des sociétés à petite et moyenne capitalisation au Canada et aux États-Unis. Nous recherchons des candidats fortement motivés à se joindre à notre équipe actuelle de 27 professionnels.

VENTES AU DÉTAIL - MONTRÉAL

- Vous avez au moins 2 ans d'expérience générale dans ce domaine
- Vous avez d'excellents résultats
- Vous avez terminé votre cours sur le commerce de valeurs mobilières au Canada et votre cours sur les normes de conduite
- Vous connaissez le système ISM/OSS et avez de bonnes bases en informatique
- Une expérience de gestion serait un atout.

VENTES INSTITUTIONNELLES - MONTRÉAL

- Vous possédez au moins 5 ans d'expérience dans le domaine et connaissez bien le marché canadien des sociétés à petite et moyenne capitalisation.
- Vous avez d'excellents résultats et offrez un service de qualité; vous vous sentez à l'aise dans un milieu entrepreneurial
- Vous possédez tous les permis nécessaires; un diplôme de CFA est un atout
- Les territoires sont: Montréal, États-Unis et Europe.

FINANCEMENT CORPORATIF - MONTRÉAL

- Vous possédez au moins 5 ans d'expérience
- Vous avez d'excellents résultats avec les compagnies de petite et moyenne capitalisation
- Vous avez prouvé votre leadership pour amorcer, structurer et compléter des transactions
- Diplôme de MBA, CA, CBV ou CFA ou plus exigé
- Connaissance du français et de l'anglais (parlé et écrit) nécessaire.

Veuillez envoyer votre curriculum vitae par la poste ou par télécopieur à l'attention de Penny Groome, Groome Capital Inc., 1 Place Ville Marie, Suite 1611, Montréal, Québec, H3B 2B6, télécopieur: (514) 878-1866. Nous désirons remercier tous les candidats pour l'intérêt qu'ils portent à notre offre, mais précisons que seules les candidatures retenues recevront une convocation pour une entrevue. Toutes les demandes seront confidentielles.

Uni-Select renonce à acquérir Multipro

Le distributeur de pièces et d'accessoires d'automobile Uni-Select (Mtl, UNS, 29,75 \$) ne procédera pas à l'acquisition de Multipro Group comme il l'avait annoncé en février. La compagnie de Bourcheville change son fusil d'épaule et recherche d'autres cibles potentielles dans le secteur de la carrosserie.

L'acquisition avortée aurait rapporté 11 M\$ de revenus et 0,02 \$ à 0,03 \$ de bénéfice par action supplémentaire à Uni-Select, selon Ari Berberyan, de Groome Capital. « L'impact financier ne sera pas majeur, mais il est dommage que la transaction n'ait pas lieu, car elle aurait aidé à la pénétration d'Uni-Select dans le créneau de la carrosserie. »

L'analyste financier demeure confiant et continue de recommander l'achat de l'action d'Uni-Select, avec un prix cible de 34 \$ sur deux ans. (SG) ■

Fido part à la conquête de l'Ouest

Microcell Télécommunications (Mtl, MTI.B, 14 \$) vient d'élargir son réseau de distribution pour Fido, son service de communications personnelles (SCP). La compagnie montréalaise a signé deux ententes de vente en gros avec CityFone, de la Colombie-Britannique, et avec Wescomm, de l'Alberta.

Microcell espère ainsi recruter environ 200 000 abonnés en Colombie-Britannique d'ici cinq ans et 100 000 abonnés d'ici deux ans en Alberta. Sur le marché depuis novembre 1996, Fido a franchi le cap des 100 000 abonnés en avril dernier.

« Ces ententes de distribution sont intéressantes parce qu'elles permettent à Microcell

de pénétrer des marchés de niche qu'elle n'aurait pas pu attaquer toute seule. De plus, ces ententes impliquent des coûts d'acquisition d'abonnés minimaux pour Microcell », commente Steven Salomon, de RBC Dominion Valeurs mobilières.

« Par contre, ce type de contrats rapporte des marges brutes plus faibles (environ 40 % par minute) et laisse entrer un concurrent dans le marché. »

La firme de courtage a relevé ses prix cible à 17 \$ (12 \$) sur un an et à 22,50 \$ (16,50 \$) sur trois ans. Elle recommande désormais l'achat du titre et prévoit que Microcell devrait pouvoir recruter 200 000 abonnés au cours de 1998. (SG) ■

La course aux acquisitions mousse l'action de la brasserie Sleeman

Différentes rumeurs d'acquisitions ont moussé le titre des Brasseries Sleeman (Tor., ALE, 8,10 \$) à son



sommet de la dernière année.

L'action a touché 9 \$ alors que le brasseur ontarien annonçait l'achat de la Brasserie Seigneuriale. Cette compagnie de Boucherville pourrait ajouter environ 700 hectolitres à la production de 440 000 hectolitres de Sleeman. Mais elle pourrait surtout faciliter l'obtention d'une licence de brasseur québécois et permettre à Sleeman d'augmenter ses marges.

Vers l'Ouest

Par ailleurs, Sleeman poursuit ses recherches dans l'Ouest canadien. « Nous continuons de croire que Big

Rock (Tor., BR, 5,10 \$) cadrerait parfaitement avec la stratégie de créer une famille de bières artisanales partout au pays. Mais si Sleeman perd cette acquisition au profit de Molson ou de Labatt, son potentiel de croissance serait sérieusement écorché », dit Doug Cooper, de Groome Capital.

Le chef de la direction des Brasseries Molson (Mtl., MOL, 26,60 \$), James Arnett, a déclaré à la récente assemblée annuelle que sa compagnie n'était pas intéressée à acheter Sleeman, mais qu'elle était en pourparlers avec plusieurs autres microbrasseries. (SG) ■

Les Fonds AGF effectuent plusieurs transactions

Ils font l'acquisition entre autres de 11 % des actions de Danier Leather

Réjean
Bourdeau

En mai, les Fonds AGF ont acheté un intérêt de 10,76 %, équivalant à 703 900 actions, dans le

fabricant et détaillant de vêtements de cuir **Danier Leather** (Tor., DL, 8,75 \$).

La famille de fonds communs de placement a aussi annoncé qu'elle possède 820 000 actions et 600 000

bons de souscription, totalisant 12,02 % des actions en circulation d'**Epic Data** (Tor., EKD, 12,50 \$).

Par contre, AGF a réduit de 10,02 % à 7,86 % son intérêt dans le producteur de viandes

de porc **Schneider** (Tor., SCD, 23 \$). AGF a aussi délesté de 2,75 % sa position dans **Kelman Technologies** (Tor., KTI, 1,25 \$), dont elle possède un peu plus de 4 M d'actions (7,87 %).

Par ailleurs, le président et chef de la direction **John W. Bennett** a acheté 10 000 actions ordinaires de **Benvest Capital** (Mtl., BCI, 2,45 \$), pour un total de 23 880 \$. Au cours des neuf mois précé-

dents, M. Bennett a fait l'acquisition de 35 200 actions de la banque d'affaires au coût moyen de 2,07 \$.

La présidente de **Papiers Perkins** (Mtl., PKN, 7,05 \$), **Suzanne Blanchet**, a acheté 1 500 actions ordinaires, à 7,05 \$.

Réjean Poitras, vice-président marketing d'**Industries Amisco** (Mtl., IAC, 6 \$), a fait l'acquisition de 2 000 actions ordinaires du fabricant de meubles de l'Islet, au coût total de 12 375 \$.

Claude Béland, président du **Mouvement Desjardins**, a aliéné 700 actions subalternes, catégorie A, à un prix moyen de 23,06 \$, de la **Société financière Desjardins-Laurentienne** (Mtl., DJNA, 23,10 \$) pour un montant de 16 140 \$.

Le président du **Groupe SNC-Lavalin** (Mtl., SNC, 11,75 \$), **Guy Saint-Pierre**, a réalisé un gain de 32 250 \$ en achetant 5 000 actions ordinaires à 5,75 \$ chacune et en les revendant 12,80 \$. Il possède un solde courant de 463 754 actions. Pendant ce temps, le dirigeant d'une société liée à la firme d'ingénierie, **Paul Dufresne**, a exercé des options pour acheter 3 300 actions ordinaires de SNC-Lavalin à 7,67 \$. Par la suite, il a revendu 5 800 actions à 12,80 \$, pour une différence de 48 939 \$.

Ivan Robert Cairns, vice-président exécutif de **Laidlaw** (Mtl., LDM, 15,70 \$), a encaissé 442 000 \$. Au début du mois de mai, il a exercé des options pour acheter 40 000 actions ordinaires à un prix de 8,50 \$. Il les a revendus à un coût moyen de 19,55 \$.

Marc Baillargeon, vice-président logistique et systèmes d'**UAP** (Mtl., UAPA, 17,25 \$), a empoché une somme de 102 767 \$ en exerçant des options sur 20 250 actions de catégorie A.

Pierre Gagné, vice-président, finance, de **Cogeco** (Mtl., CGO, 16,50 \$), a réalisé un gain brut de 76 450 \$ en exerçant des options pour acquérir 10 000 actions subalternes du câblodistributeur à 6,50 \$ et en les revendant 14,145 \$.

Claude Tremblay, un haut dirigeant de **Datamark** (Mtl., DMK, 2,55 \$), a acheté 18 900 actions ordinaires à un coût unitaire de 1,58 \$ et les a revendus à un coût moyen de 3,13 \$.

Le vice-président, ventes, d'**Industries Lassonde** (Mtl., LASA, 19 \$), **Normand Mallette**, a exercé des options sur 2 500 actions subalternes, pour un coût total de 27 437 \$. Ils les a revendus pour 48 750 \$. ■

LES AFFAIRES 500
ÉDITION 1998

Le classement général des 500 plus grandes entreprises industrielles, commerciales et de services.

LES AFFAIRES Le journal des décideurs
HORS SÉRIE
Stratégies pour l'an 2000
Les 500 plus importantes entreprises au Québec
500

Un classement distinct des plus importants employeurs du Québec

Quelques entreprises nous donnent leur point de vue et nous dévoilent leur stratégie à l'approche du prochain millénaire

www.lesaffaires.com

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 3 juillet 1998

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
ABAX			Avantage II(r)	9.65	+1.69
Brady's Oblig(r)	10.65	—	AIC DIVERSIFIED SERIES		
ABC FUNDS			Actions Mond*	19.29	+1.85
Amer Value(r)	6.61	—	Actions Mond US	13.14	—
Fully Mgd(r)	7.68	—	Canada Divers(r)*	33.31	+1.18
Fund Value(r)	11.32	—	Valeur*	50.31	+1.15
ACADIE (FONDS)			Valeur US	34.26	—
Act Canadiennes(r)	9.60	+7.3	AIC INCOME FUND SERIES		
Actions Intl(r)	10.00	—	Actions Revenu(r)	5.44	+0.9
Atlantique(r)	10.03	+4.2	AIM FAMILY OF FUNDS C\$		
Diversifié(r)	10.10	+5.6	Am Crois Dyn	10.09	+1.59
Hypothèques(r)	10.01	+0.3	Amér Premier	8.25	+2.6
Obligations(r)	11.89	+3.6	Can Premier(r)	9.23	+9.5
Équilibré(r)	11.88	+6.5	Can Équilibré(r)	15.20	+7.5
ACKER FINLEY			Coréen	3.02	+9.25
QSA Cdn Equ(r)	5.17	+1.3	Europa	21.83	+2.81
ACUITY POOLED			GI Indice RER(r)	12.09	+1.95
Canadian Equ(r)	13.15	+1.5	GI Sant	16.06	+9.9
Cdn Balanced(r)	14.17	+3.9	Glo Tech	16.31	-6.8
Cons Asset All(r)	15.70	+0.2	Intl	8.87	+1.57
Env Sci & Tech	15.79	-3.8	Nippon	6.62	+8.02
Fixed Income(r)	12.43	+1.6	RER Glo Revenu(r)	13.01	+2.6
Glo Balanced	15.45	-1.20	Tigre	5.98	+6.2
Global Equity	15.54	+3.2	AIM FAMILY OF FUNDS US		
High Income(x)	13.52	+3.3	Am Crois Dyn US	6.88	+1.79
Short Term(r)	10.54	-0.6	Amér Prem US	5.62	+4.6
AGF GROUPE DE FONDS C\$			Coréen US	2.06	+9.46
AGF Act Im Mon(r)	6.01	+1.7	Europa US	14.88	+3.01
AGF Intl Stk US	7.05	+4.91	Glo Sci San US	10.95	+1.18
Act Mon AGF(r)	14.59	+0.7	Glo Tech US	11.12	-4.9
Act Mon AGF*	9.10	+3.06	Intl US	6.05	+1.76
Act RER 20/20(r)*	7.92	+2.5	Nippon US	4.51	+8.23
Actions cr AGF(r)	29.81	+5.7	RER GI Rev US(r)	8.87	+4.1
Allemagne AGF*	42.45	+2.39	Tigre US	4.07	+8.1
Am CT Ht Rd AGF(x)	4.90	+0.6	AIM GT FAMILY OF FUNDS C		
Am Latine 20/20*	5.37	+3.27	Canada Growth(r)	9.54	+1.75
Am RSA AGF*	21.77	+8.3	Cr Amér Lat	6.57	+5.39
Can RSA AGF(r)	5.99	+8.4	Crois Amér	8.75	+1.83
Cat Canada AGF*	5.78	—	Crois Pacif	3.91	+3.36
Cont Term 20/20(r)*	3.77	7.37	GI Oblig(x)	5.56	+1.6
Cr & rev AGF(r)	18.85	+1.1	Infrastr Mon	7.86	+2.81
Cr Amér AGF*	27.41	+1.22	Res Nat Mon	6.36	+8.1
Cr Can AGF(r)	22.69	+1.3	Rev CT A US(i)	5.34	+0.9
Cr Euro AGF*	18.78	+2.62	Rev CT B US(g)	5.57	+1.52
Cr asiatq AGF*	7.64	-2.6	Soins Santé US	5.04	+2.25
Crois Act 20/20*	18.67	+2.75	Thém Mond US	4.93	+2.05
Dir Chine AGF*	5.11	+3.9	Télécom Md US	6.77	+2.45
Dividendes AGF(r)	23.88	+2.9	ALL-CANADIAN		
Euro RA AGF*	9.39	+2.74	Compound(r)	13.75	+7.3
Indien 20/20*	1.77	-2.21	ALPHA FUND(S)n		
Intl Actif 20/20*	7.57	+2.30	Quant Equity(r)	9.56	-1.0
Intl RER RA AGF(r)	6.17	+2.66	Quant Value(r)	9.73	—
Japon AGF*	5.12	+5.57	ALTAMIRA		
Mar Emer 20/20*	2.97	+3.13	Act Euro*	20.98	+2.24
Mon Obl Gv AGF(x)	10.59	-1.0	Actions(r)	27.99	+1.01
Mon Obl RER AGF(x)	5.01	-0.2	AltaFund(r)	19.18	-3.1
Mond Equil AGF*	15.19	+1.61	Amer Gr Soc(y)	21.93	+1.91
Obl Can AGF(x)	5.66	+4.6	Amer Select(y)	34.67	+1.61
RER PME 20/20(r)*	6.65	-4.5	Asie-Pacif	7.40	+3.21
Res Can 20/20(r)*	16.97	+7.1	Capital(r)	19.92	+5.6
Rev Am AGF(x)	11.71	+2.5	Croissance(x)	18.50	+1.04
Rev CT Intl AGF*	11.13	—	Divers Mond*	17.64	+2.20
Rev Elevé AGF(x)	10.42	+3.8	Dividendes(x)	3.90	+7.7
Special Am AGF*	12.90	+1.82	Déconv Mond*	3.44	+3.93
Val Intl AGF*	37.63	+4.09	Équilibré(r)	16.93	+8.9
AGF GROUPE DE FONDS US			Mond Pet Soc	6.70	+1.98
AGF Act Im Mon(r)	4.09	—	Met Préc&Strat(r)	3.71	+1.09
AGF Intl Stk US	4.81	+5.25	Obl Etat CT(r)	5.60	+3.5
Act Mon AGF*	6.20	+3.16	Obl Haut Rend(x)	6.40	+4.7
Allemagne AGF*	28.93	+2.55	Oblig Mond(x)	10.61	+3.7
Am CT Ht Rd AGF(x)	3.34	+3.7	Obligations(x)	17.20	+7.0
Am RSA AGF*	14.84	+1.02	Occas Japon*	3.24	+6.23
Amer Lat 20/20*	3.66	+3.39	Reprise(r)	16.81	+2.4
Cat Canada AGF*	3.94	+2.5	Ressources(r)	9.14	-4.4
Cr Amér AGF*	18.68	+1.36	Rev CT Glor(x)	12.15	-0.9
Cr Asiatq AGF*	5.21	—	Rev&Crois(x)	7.45	+6.7
Cr Euro AGF*	12.80	+2.81	Revenu(r)	7.91	+2.5
Crois Act 20/20*	12.72	+2.83	Revenu Cdn CT(r)	10.08	+1.0
Dir Chine AGF*	3.48	+5.8	Science & Tech*	9.62	+2.78
Euro RA AGF*	6.40	+2.89	A.P.P.Q.(n)		
Indien 20/20*	1.21	-1.63	Equilibré(r)	18.88	+1.56
Intl Actif 20/20*	5.16	+2.58			
Japon AGF*	3.49	+5.76			
Mar Emer 20/20*	2.03	+3.57			
Mon Obl Gv AGF(x)	7.22	+1.0			
Mond Equil AGF*	10.36	+1.87			
Rev Am AGF(x)	7.98	+3.7			
Rev CT Intl AGF*	7.58	+1.3			
Special Am AGF*	8.80	+2.09			
Val Intl AGF*	25.65	+4.27			
AGF GESTION					
Allemagne C\$ M*	45.24	+2.42			
Allemagne US M*	30.83	+2.56			
AIC ADVANTAGE FUND SERIES					
Avantage(r)	78.38	+1.50			
Avantage Amér	6.11	+3.04			
Avantage AmérUS	4.16	—			

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
ARGENTUM MANAGEMENT C\$			Int Val Réelle	13.91	+2.43
Port Revenu(r)	9.79	+4.1	Marchés en Dév*	12.38	+3.08
Pt Act Can(r)	10.08	+1.41	Oblig Sociétés(r)	10.18	+4.9
Pt Amér Elite	10.11	+5.0	Pet Soc Amér*	31.21	-0.6
Pt Intl Elite	10.24	+1.89	Pet Soc Can(r)	9.58	+5.2
Pt Mar Neutre	9.70	3.58	RER Mond Equil(r)*	20.33	+1.40
Pt Pet Soc Can(r)	10.21	+7.9	RER Mond Oblig(r)*	15.26	+5.9
ARGENTUM MANAGEMENT US			RER Mond Oblig(r)*	11.40	+3.5
Pt Amér Elite	6.89	+5.8	Ressour Can(r)	12.97	1.14
Pt Intl Elite	6.98	+2.05	Rev & Crois(r)	13.62	+4.8
Pt Mar Neutre	6.61	3.50	Revenu Div(r)	13.40	-0.4
Revenu Elevé(r)*	11.09	-1.8	REVENUS ÉLEVÉ(r)*	11.09	-1.8
BPI MUTUAL FUNDS US			Act Amér US*	6.89	+2.23
Act Amér US*	6.89	+2.23	Act Mondiaux US*	17.90	+3.05
Act Mondiaux US*	17.90	+3.05	Asie Pacif US*	4.34	+2.3
Asie Pacif US*	4.34	+2.3	Int Val Ré US	9.49	+2.71
Int Val Ré US	9.49	+2.71	Marché en Dév US*	8.45	+3.43
Marché en Dév US*	8.45	+3.43	Pet Soc Amér US*	21.29	+1.9
Pet Soc Amér US*	21.29	+1.9	Pet Soc Mond US*	13.87	+1.69
Pet Soc Mond US*	13.87	+1.69	CALDWELL		
Amer Equity	5.78	+8.5	Amer Equity	5.78	+8.5
Associate(r)	6.95	-7.6	Cdn Income(r)	5.06	-8.3
Cdn Income(r)	5.06	-8.3	Cdn Income(r)	5.21	+4.6
Cdn Income(r)	5.21	+4.6	International	5.57	+1.24
International	5.57	+1.24	CAMAF(n)		
Camaf(r)	15.18	+2.85	CANADA TRUST		
CANADA TRUST			Act Intl*	33.60	+3.74
Act Intl*	33.60	+3.74	Act Spéc(r)*	25.27	-2.4
Act Spéc(r)*	25.27	-2.4	Act US*	23.70	+9.8
Act US*	23.70	+9.8	AmeriGrowth(r)*	13.43	+9.8
AmeriGrowth(r)*	13.43	+9.8	AsiaGrowth(r)*	6.78	+5.12
AsiaGrowth(r)*	6.78	+5.12	Balanced(r)*	18.88	+7.6
Balanced(r)*	18.88	+7.6	Balanced Index(r)	10.03	—
Balanced Index(r)	10.03	—	Bond(r)*	12.48	+4.3
Bond(r)*	12.48	+4.3	Cdn Bond Ind(x)	10.41	+4.1
Cdn Bond Ind(x)	10.41	+4.1	Cdn Equ Ind(x)	11.31	+3.6
Cdn Equ Ind(x)	11.31	+3.6	Div Income(x)	17.29	-0.7
Div Income(x)	17.29	-0.7	EmergMkts*	8.38	+1.45
EmergMkts*	8.38	+1.45	EuroGrowth(r)*	12.38	+2.82
EuroGrowth(r)*	12.38	+2.82	GlobalGrowth(r)*	12.00	+2.48
GlobalGrowth(r)*	12.00	+2.48	High Yield Inc(r)	10.03	—
High Yield Inc(r)	10.03	—	Hypothèques(x)*	59.81	+0.9
Hypothèques(x)*	59.81	+0.9	Intl Equ Ind	11.65	+3.01
Intl Equ Ind	11.65	+3.01	Mondial Rép Act(r)	11.63	+1.57
Mondial Rép Act(r)	11.63	+1.57	Monthly Inc(r)	10.04	—
Monthly Inc(r)	10.04	—	Nord Amér*	48.72	+3.1
Nord Amér*	48.72	+3.1			

1000 FONDS MUTUELS

0% DE COMMISSION

Le seul service du genre au Québec

 **avantages**
SERVICES FINANCIERS INC.
L'expert en épargne collective

publicité payée en partie par

 **Templeton**
FONDS MUTUELS
TRIMARK

 **Mackenzie**
Vers l'indépendance financière

autres fonds disponibles sur demande

Montréal : (514) 529-7775

SANS FRAIS : 1-800-248-FOND

Trois-Rivières (819) 373-7322 <http://www.avantages.com>

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Mondial*	15.01	+1.90	Dyn Israël GrC\$G	11.47	+4.4
Pacifique*	7.24	+5.6	Dyn Israël GrUS\$G	7.82	+6.4
Produits Cons	13.95	+1.82	Dyn Lai Amér	4.26	+2.65
Ressource*	8.45	+1.93	Dyn Partners(r)*	9.02	+8.9
Serv Financier*	18.49	+2.44	Dyn Prec Met(r)*	1.23	+2.50
Serv Santé*	14.91	+2.7	Dyn Québec Fund(r)*	11.70	—
Technologies*	16.81	-6.5	Dyn RealEst*	22.02	+1.66
Télécom*	20.56	+5.60	Dyn Sm Cap(r)	5.71	-8.7
Éco Démo Mnd	10.00	—	Dyn Team(r)*	9.29	+1.20
Énergie Mondial	10.60	—	Dyn Titres Etat(r)*	9.90	+2.0
C.I. SECTOR FUNDS US			ELLIOTT & PAGE		
Amér Latine US*	5.61	+4.86	Act Qualité(r)	10.27	+8.8
American US*	9.12	+2.13	Actions(r)*	14.34	+9.9
Canada US*	4.58	—	Am Moyenne Cap	10.19	+3.14
Cdn Monarque US*	7.10	+2.01	Crois Amér*	22.09	+2.32
Court Terme US*	5.24	+1.9	Crois asiatique*	7.61	+4.53
Harbour Expl US*	7.27	+2.8	Équilibré(r)*	13.15	+7.2
Harbr SecteurUS*	7.09	—	Marchés Naiss*	8.44	+2.80
Hstgr Euro US*	6.92	+1.47	Mond Actions*	16.74	+2.51
Hstgr Intl US*	7.53	+3.15	Mond Equil*	13.90	+1.68
Hstgr N Asia US*	2.76	+2.99	Mond Oblig(x)	10.83	+1.2
Hstgr Pet SocUS*	7.59	+1.61	Obligations(x)	8.89	+4.8
Hstgr Value US*	7.79	+2.91	Rev Men Elevé(r)	9.23	+1.59
Marché nouv US*	4.73	+1.07	ETHICAL FUNDS		
Mondial US*	10.22	+1.89	Balanced(x)	17.78	+5.9
Pacifique US*	4.93	+6.1	Global Bond(r)	5.57	+1.6
Produits Cons	9.50	+1.82	Growth(r)	13.23	+1.15
Ressource US*	5.75	+1.95	Income(r)	11.39	+3.4
Serv Finan US*	12.59	+2.44	N.A.Equity	37.74	+1.59
Serv Santé US*	10.15	+6.1	Pacific Rim	3.24	+1.89
Technologies US*	11.45	-6.1	Special Equity(r)	6.73	+6.0
Télécom US*	14.00	+5.66	FED MEDECINS OMN(n)		
Éco Démo Mnd US	6.81	—	Act Can(r)	16.53	+3.91
Énergie Mond US	7.22	—	Act Intl(r)	11.43	+2.08
CIBC (PLACEMENTS INC.)			MM(r)	10.01	

INVESTIR

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
Hsbgr Valeur*	11.46	+2.87	Indust Obligr*	12.73	+4.0	Yield(r)	9.55	—	PROFESSIONNELS DU QUÉBEC(n)	19.16	+2.05	STRATEGIC VALUE FUNDS	14.97	+1.49
HANSBERGER VALUE US			Indust Retraite(r)*	9.69	+8.5	MOF GROUP			Actions Amer	14.97	+1.49	Int'l Equil US*	4.78	+1.70
Hsbgr Asia US*	2.89	+3.58	Indust Equil(r)*	6.82	+7.9	Special Opp(y)	1.17	-3.0	Actions Canad(r)	10.41	+9.7	Mond Obl CS(x)*	9.94	+1.0
Hsbgr Euro US*	7.16	+1.56	MACKENZIE INDUSTRIAL US			MONTRUSCO & ASSOCIES INC.			Appr Act Can(r)	6.37	+1.59	Mond Obl US(x)*	6.77	+1.5
Hsbgr Expans US*	4.53	+2.26	Ind American*	10.97	+1.49	Crois Québec(r)	20.41	+6.2	Asie Pacifique	3.36	+4.02	Mond Pt Soc CS(y)*	12.33	+6.5
Hsbgr GISMcapUS*	7.47	+1.63	MACKENZIE IVY CS			MONTRUSCO FONDS SELECT CS(n)			Commonwealth	10.57	+2.13	Mond Pt Soc US(y)*	8.41	+7.2
Hsbgr Intl US*	7.46	+3.04	Actions étran*	19.76	+8.4	Act Canadiennes(r)	12.87	+9.0	Dividendes(r)	11.77	+6.0	Oblig Can(r)*	5.20	+1.9
Hsbgr Valeur US*	7.80	+2.90	Canadien(r)*	21.10	+7.8	Act Croissance(r)	29.07	-0.1	Europe	9.82	+2.61	TEMPLETON - FRANKLIN SER		
HIRSCH ASSET MANAGEMENT			Crois & Revenu(r)*	17.90	+5.2	Act Europe Conty)	13.78	+1.37	International	14.37	+2.94	FkInPt Soc US	10.87	+1.8
Balanced(r)	10.17	+4.9	Entreprise(r)*	3.79	+1.1	Act Royaume-Uniy)	13.01	+1.71	March Emergents	4.22	+2.18	FkInPt Soc US	7.41	+1.27
Cdn Growth(r)	10.48	+9.6	Hypothèques(r)*	2.03	+1.1	Oblig Induce +r)	10.77	+3.1	Obl Gouvernem(r)	5.40	+1.6	TEMPLETON - MUTUAL		
Fixed Income(r)	10.05	+1.0	MACKENZIE IVY FUNDS US			Oblig Rnd Elev(r)	11.23	+1.2	Pet Entr Can(r)	8.84	+1.84	Mutual BaliseCS	6.57	+1.39
Nat Resource(r)	10.10	+3.0	Act étran*	13.46	+9.7	Revenu(r)	10.54	+3.0	Revenu(r)	4.74	+4.4	Mutual BaliseUS	4.48	+1.59
HKBC FONDS COMMUNS			Global*	15.28	+5.0	T-Max(r)	9.75	+0.2	Equi Global RER(r)	5.75	+2.88	TRADEX		
Action Intl	12.07	+2.38	MACKENZIE SENTINEL CS			Equilibré(r)	11.80	+6.3	Equi Canadien(r)	7.46	+1.01	Actions(r)	14.41	+9.8
Actions(r)	23.72	+6.8	Cda Equity(r)*	15.28	+5.0	Equilibré +r)	15.22	+4.6	Equi Global	8.46	+1.81	Crois Can(r)	10.83	+7.4
Cr cap peu élevé(r)	17.02	+5.6	Global*	18.05	+3.12	MONTRUSCO SELECT FUNDS US(n)			Equilibré Glob	8.46	+1.01	Marchés Naiss	7.82	+1.69
Actions(r)	6.34	+3.54	MACKENZIE UNIVERSAL			Act Amer Crois(y)	8.71	+1.94	STRATEGIC VALUE FUNDS US			Obligations(r)	10.25	+3.8
Crois Euro	21.77	+3.31	Amér Fort Crois*	13.48	+4.7	Act Amer Imp(y)	13.05	+1.28	Amer Equity	10.19	+1.49	TRIMARK (FONDS MUTUELS)		
Equilibré(r)	17.84	+5.9	Amériques*	14.24	+2.60	Act Amer N Imp(y)	18.04	+1.15	Asie Pacifique	2.29	+4.09	Actions REER(r)*	8.62	+3.5
Hypothèques(r)	11.36	+0.8	Avenir(r)	12.35	+1.8	E.A.E.O.(y)	14.90	+2.88	Commonwealth	7.20	+2.13	Amériques CS*	7.94	+3.79
Nouv Marchés	6.66	+1.49	Can Equilibré(r)*	6.57	-5.8	Marchés Dével(y)	8.17	+5.7	Equi Glo	5.76	+1.77	Amériques US*	5.41	+3.84
Oblig Can(r)	12.10	+4.2	Croissance*	8.30	+1.02	Strat Act Amér(y)	9.36	-3.7	Europe	6.69	+2.76	Can Crois Sél(r)*	8.86	+2.3
Oblig Intl(x)	10.80	+0.6	Euro Occasions*	13.79	+1.90	MRS KEYSTONE PORTEFEUILLE			International	9.79	+3.05	Crois Sél CS*	12.78	+2.24
Revenu Div(r)	17.82	+5.7	Ext Orient*	2.74	+7.8	EnCr Long Term(r)	53.01	+5.9	Marchés Emerg	2.88	+2.49	Crois Sél US*	8.71	+2.23
US Equity	21.71	+1.42	Intl Stock*	12.45	+3.18	Hypothèque(r)	9.88	+7.0	STRATEGIE GLOBALE			Découverte CS*	6.00	-1.7
ICM GROUP OF FUNDS(n)			Japon*	3.45	+4.71	Intl Obligr(x)	11.13	+1.5	Act Amer CS*	20.92	+1.80	Découverte US*	4.09	-
Actions(r)	13.89	+2.6	Mnd Crois REER(r)*	5.86	+2.47	Intl Obligr(x)	11.36	+3.4	Actions Mond	26.29	+2.38	Equilibré Sél(r)*	8.61	+4.9
Actions Intl(x)	16.64	+3.59	Mnd Equ REER(r)*	5.37	+2.15	Latino Amér(x)	10.48	+3.2	EuroPlus CS	7.50	+3.73	EuroPlus CS	6.06	+1.51
Obligations(r)	16.84	+3.8	Mnd FortCr*	4.77	+2.05	Mét Préc(r)	5.60	-4.6	Amér Latine	3.72	+1.09	EuroPlus US	4.13	+1.47
Equilibré(r)	13.63	+4.2	Mnd Immobilier	5.76	+1.47	Obligations(r)	5.99	+4.8	Asiatique	23.41	+1.7	Indo-Pacif CS*	3.78	+2.44
INFINITY INVEST COUNSEL			Mnd Rend Elevé	4.80	+1.9	Pet Cap Can(r)	15.24	-0.9	Can Crois(r)	18.45	+1.71	Indo-Pacif US*	2.58	+2.79
Canadien(r)	9.33	+1.43	Mnd Rep Actif*	6.55	+1.02	Revenu Mensuel(r)	10.68	+7.3	Can Petit Cap(r)	19.24	+2.23	Obi Avantage(r)*	6.25	+4.7
Income(r)	7.01	-7.6	Mnd Sci & Tech*	8.50	+1.55	Sci Bio et Tech	14.21	-0.6	Cdn Oppor(t)r	20.28	+2.06	Obi canadiennes(r)*	5.68	+2.7
International	8.87	+2.03	Mnd StratObi*	5.79	+2.3	Val Am Ind Str(x)	10.64	+4.2	European+	8.11	+5.66	Pet Soc Can(r)	4.81	-
Wealth Mgmt(r)	9.51	+1.33	Mnd Valeur	5.00	+2.30	Valeur Canadien(r)	9.77	+0.6	Japon	13.70	+1.86	Ress Can(r)	4.75	-2.1
INVESNAT BANQUE NATIONALE			Métaux Préc(r)*	3.83	+2.54	Zweig Itl	12.60	+1.01	Mond Equil	22.15	+2.93	Revenu gouv(r)*	4.95	+15
Act Can(r)	8.40	+7.2	Ressources Can(r)*	8.94	+1.70	Zweig Cr US	25.38	+2.13	Multirevenu(r)	24.29	+3.7	Trimark CS(i)*	23.93	+2.26
Act Euro	22.17	+2.17	Rev Mnd RER(r)*	5.43	+3.7	Zweig Cr US	17.30	+2.27	Oblig Mondial	11.00	+2.7	Trimark US(i)*	16.30	+2.26
Act Ext Orient	7.21	+5.56	MACKENZIE UNIVERSAL US			Equil Crois(r)	9.94	+1.21	Obligaire(r)	6.00	+1.7	Trimark can(r)*	19.62	+3.6
Act Japon	5.64	+8.46	Am Fort Crois*	9.19	+6.1	MUTUELLE LEADER			Or(r)	4.40	+2.3	Trimark cro rev(r)*	7.91	+4.0
Dividendes(r)	13.12	-0.8	Amériques*	9.71	+2.73	Amérfond(s)l	23.31	+2.01	STRATEGIE GLOBALE CL X			TRUST GENERAL		
Equilibré(r)	7.40	+8.2	Avenir(r)	8.42	+3.1	Divers 40(r)	16.09	+8.1	Act Mond Cl X(i)	26.37	+2.41	Act Can(r)	29.77	+2.84
Hypothèques(r)	10.65	+0.9	Can Equil(r)*	4.48	-4.5	Obligations(r)	11.97	+3.2	Can Crois Cl X(r)	23.43	+1.7	Croissance(r)	25.09	+1.73
Ind Am Pt US	8.43	+9.6	Crois Can*	11.81	-4.1	Vanfond(r)	18.88	+1.07	Divr Euro Cl X(r)	23.16	+1.98	Equilibré(r)	13.75	+1.41
Indiciel Am Pt	12.37	+8.1	Croissance*	5.66	+1.16	MUTUELLE SOMMET			Divr Euro Cl X(i)	20.32	+2.06	Hypothèques(r)	11.12	+1.1
Indiciel Can Pt(r)	10.59	+7.6	Euro Occasions*	9.40	+2.03	Actions(r)	11.66	+8.7	EuroPlus Cl X(i)	8.18	+7.49	MM(r)	10.11	+0.7
Obl Gouv Cr(x)	5.47	+1.8	Ext Orient*	1.87	+9.1	Actions Etr	12.45	+8.9	Japon Cl X	24.42	+3.7	Obligations(r)	11.14	+1.3
Obl Itl RER(x)	10.31	+8.1	Intl Stock*	8.49	+3.32	Cr & Revenu(r)	11.64	+6.1	Obi Mon Cl X	11.02	+2.7	TRUST NATIONAL		
Prot Act Can(r)	10.71	+6.6	Japon*	3.35	+4.85	MUTUELLE ALPIN			STRATEGIE GLOBALE - DIVERS			Actions Amer	24.36	+1.08
Prot Cro Equil(r)	10.60	+7.6	Mnd Equ REER*	2.66	+2.28	Actions(r)	10.32	+6.8	Divr Act Mond(r)	11.88	+1.97	Actions Intl	13.59	+2.46
Prot Intl(r)	10.94	+1.86	Mnd FortCr*	3.25	+2.19	Asiatique	5.75	+5.2	Divr Amér Lat(r)	5.49	+5.58	Actions Spéc(r)	19.35	+1.37
Prot Obl Can(r)	10.19	+3.9	Mnd Immobilier	3.92	+1.61	Ressources(r)	7.29	+5.5	Divr Asiatique(r)	2.97	+2.06	Actions can(r)	15.36	+6.2
Prot Ret Equil(r)	10.49	+6.7	Mnd Rend Elevé	3.27	+3.3	NESBITT BURNS GROUPE			Divr Européen(r)	23.17	+1.98	Dividendes(r)	20.46	+2.7
ACT CANIERS			Mnd Rep Actif*	4.46	+1.16	Act Can Sél(r)	11.82	+7.7	Divr Japon+(r)	3.20	+8.11	Equilibré(r)	17.87	+6.6
Act Can(r)	12.92	+6.2	Mnd Sci & Tech*	5.79	+1.69	Can Quant(r)	10.22	-4.9	Divr Obl Etran(r)	14.07	+1.4	Hypothèques(r)	10.21	+0.9
Biens Immobilier(x)	4.41	-	Mnd StratObi*	3.95	+3.7	NORDQUEST			Oblig Div(r)	11.18	+1.8	Ind Amér(x)	16.14	+1.06
Can Pet Cap(r)	16.24	+9.3	Mnd Valeur	3.41	+2.44	Croissance(r)	7.90	+5.1	SYNERGY MUTUAL FUNDS			Indiciel can(r)	12.49	+4.0
Can Pet Cap Ill(r)	10.92	+5.5	Métaux Préc*	2.61	+2.68	Dividendes(r)	15.51	+4.0	Crois Can(r)	5.80	+8.7	Marchés Emerg	6.04	+2.93
Can Res Nat(r)	9.45	+1.1	Ressources Can*	6.09	+1.83	Equilibré(r)	12.94	+7.8	Gest Style Can(r)	5.59	+9.0	Oblig Itl RER(r)*	11.06	+3.4
Crois Lat Amér	10.61	+7.06	Rev Mnd RER*	3.70	+5.1	Hypothèques(r)	10.38	+2.8	Prosperité Can(r)	6.16	+8.2	Oblig can(r)	12.78	+4.7
Crois Mond	8.28	+3.63	MACKENZIE STAR PORTFOLIO CS			International	15.08	+2.59	Revenu CT Can(r)	5.03	-	UNIVERSITY AVENUE FUNDS		
Crois Plus	9.88	+1.33	Can Consinc&Gro(r)*	56.87	+4.4	Revenu(r)	11.02	+5.4	Soc Pet Cap Can(r)	5.15	+1.9	Can Pet Cap	10.01	+8.0
Crois Ret(r)	9.79	+1.24	Can LongTrm Gro(r)*	61.31	+7.3	O.I.Q. FERIQUE(n)			Valeur Can(r)	5.30	+1.15	US Small Cap	12.46	+1.54
Crois US	53.55	+2.53	Can MaxTrm Gro(r)*	61.80	+6.8	Actions(r)	45.26	+2.14	TC Bond(r)	18.04	+5.0	World Fund	11.43	+2.88
Croissance	14.08	+2.18	Cdn Bal Gro&Inc(r)*	69.49	+6.6	American(r)	15.23	+3.0	TC Dividend(r)	6.25	+4.9	TALVEST (FONDS)		
Découvertes EU	16.46	+2.24	Cdn Max Equ Gro(r)*	75.88	+6.9	Croissance(x)	11.04	+4.45	TC Pensions(r)	18.04	+5.0	Act Val Can(r)*	13.45	+6.7
Dividendes(r)	16.68	+8.4	For Bal Gro&Inc*	74.46	+1.19	Equilibré(x)	48.53	+2.14	TC Value(r)	8.00	+1.39	Can Répar Actif(x)*	8.24	+9.4
Entreprise Can(r)	11.19	+3.6	For Max Equ Gro*	70.19	+1.47	International(r)	11.22	+9.7	Asian Gth	6.66	+3.74	Can Répar Actif(x)*	17.41	+0.8
Européen	13.86	+3.20	For Max Trm Gro*	68.68	+1.85	Obligations(r)	38.13	+9.3	Gth Bond(r)	12.85	+5.9	Act Can Valeur*	11.89	+3.3
Global	13.61	+3.03	Inv Bal Gro&Inc*	74.33	+7.2	Revenu CT(r)	34.24	+0.8	Equity Gth(r)	34.04	+0.9	Act Mond Valeur	11.46	+8.4
Global Obligr(x)	5.50	+1.5	Inv Consinc&Gro*	80.83	+8.3	O'DONNELL GROUP OF FUNDS			Internat'l(x)	29.34	+2.52	Diversifié(r)	11.96	+5.3
Hypothécaire(r)	5.02	+0.2	Inv LongTrm Gro*	78.65	+1.11	Amer Sector Gro*	6.80	+1.30	SCOTIA EXCELSIOR			Obi Can Valeur(x)	11.07	+7.4
Japonais	12.07	+8.15	Inv MaxTrm Gro*	71.41	+1.00	Balanced Gro*	4.81	+7.7	Amer Latine*	13.46	+5.54	Tend Demo	15.37	+1.23
Mutuel	12.84	+8.0	Reg Bal Gro&Inc(r)*	74.85	+9.1	Canadien(r)	6.05	+7.8	Crois Amér*	13.08	+1.55	VISION EUROPE (FONDS(n))		
Nord-Amér	18.07	+1.01	Reg Consinc&Gro(r)*	75.25	+4.8	Cdn Emerg Gro(r)*	5.54	+1.07	Crois Can(r)*	42.42	+6.5	Vision Euro(g)	22.06	+1.15
Oblig Gouv(x)	4.96	+3.5	Reg LongTrm Gro(r)*	75.56	+9.3	Crois Can Am(r)*	5.54	+1.07	Act Can Crois(r)	6.82	+1.19	VALOREM		
Oblig NA Re éle(x)	10.41	+0.0	Reg Max Equ Gro(r)*	73.76	+7.8	Crois Euro*	7.21	+1.29	Act Can Fab(r)*	16.85	+1.26	Act Amer Valeur	12.82	+7.8
Oblig Soc(x)	11.18	+3.6	Reg Max Trm Gro(r)*	78.39	+9.8	High Income(r)*	5.67	+3.3	Cdn Equit(r)	16.85	+1.26	Act Can Valeur	11.89	

Fonds mutuels

INVESTIR

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
MM(r)	10.21	-	Revenu Foncier(rx)	9.74	+71	VistaDivrs 1(r)	20.30	+1.12	Obligations(r)	17.62	+36	ALAMIRA		
Mondial	12.51	+81	Rép d'actif(r)	9.90	+20	VistaDivrs 2(r)	18.96	+1.11	ALTAMIRA	4.13	4.21	B-Trésor(r)	4.13	4.21
COLONIA VIE(n)			Sel Wor Econ(yg)	10.13	+1.60	VistaGnsCap 1(r)	17.13	+2.17	ARGENTUM MANAGEMENT C\$			MUTUELLE SUPERIEURS		
Actions(r)	19.85	+3.39	IMPERIALE: CROISSANCE(n)			VistaGnsCap 2(r)	16.00	+2.16	Port Actifs CT(r)	3.21	3.26	MM(r)	3.88	3.95
Crois Spéc(r)	25.78	+1.84	Act N.A.(y)	21.49	+1.80	VistaObiMon 1(y)	11.93	-1.55	ATLAS FONDS			NORDOUEST		
Equil Strat(r)	15.16	+2.03	Actions Can(r)	28.30	+1.18	VistaObiMon 2(y)	11.62	-1.56	B-Trés(r)	3.35	3.41	MM(r)	4.15	4.24
Hypothécar(r)	14.21	+1.16	Cap CT(r)	16.73	+0.06	VistaOblig 1(r)	21.86	+0.08	MM(r)	3.77	3.84	O'DONNELL GROUP OF FUNDS		
MM(r)	12.90	+0.09	Diversifié(r)	24.41	+1.12	VistaOblig 2(r)	20.45	+0.06	MM Am	4.52	4.62	MM(r)	3.60	3.66
Obligations(r)	16.38	+2.3	IMPERIALE: MILLENA(n)			VistaPlace 1(r)	19.69	+2.47	Sh Term(r)			Sh Term(r)	3.30	3.35
COMMON SENSE FUNDS(n)			Act Amér 1(y)	7.82	+2.09	VistaPlace 2(r)	18.37	+2.45	BANQUE DE MONTREAL			PHILLIPS, HAGER & NORTH		
AssetBuild 1(r)	16.56	+2.4	Act Amér 2(y)	7.78	+2.23	MARITIME LIFE-SERIES A&C(n)			CP BTrés(r)	3.68	3.75	MMF(r)	4.43	4.53
AssetBuild 3(r)	18.33	+4.9	Act Can 2(r)	7.19	+1.27	Accrois(r)	30.71	+1.34	CP MMF(r)	3.81	3.88	US MMF(r)	4.91	5.03
AssetBuild 3(r)	19.15	+6.3	Act Can 2(r)	7.19	+1.27	Act Can(r)	16.99	+1.13	Prestige MM(r)	4.56	4.67	PRET ET REVENU(n)		
AssetBuild 4(r)	19.08	+6.9	Act Intl 1(y)	6.60	+3.29	Act Divers(r)	10.90	+1.15	BEUTEL GOODMAN(n)			MM(r)	4.76	4.87
AssetBuild 5(r)	18.85	+6.4	Act Intl 2(y)	6.57	+3.30	Act Dynam(r)	11.34	+1.36	MM(r)	4.24	4.33	PRIMUM GESTION-CONSEIL(n)		
CO-OPERATORS LIFE(n)			Act can 1(r)	7.22	+1.26	Act Mondy	14.83	+1.76	BNP (CDA) FONDS			MM(r)	4.61	4.72
Balanced(r)	227.47	+1.64	Div Can 1(r)	5.24	+5.8	Bas Pac(y)	60.07	+4.42	BPI MUTUAL FUNDS			ROYAL MUTUAL		
Cdn Equity(r)	227.30	+2.49	Div Can 2(r)	5.23	+5.8	Cro Rev Am(y)	208.38	+1.38	B-Trés(r)	4.19	4.28	B-TCan(r)	3.78	3.85
Fixed Income(r)	185.30	+0.9	Equil Can 1(r)	6.71	+7.5	Decouvertely	12.35	+2.35	MM \$US(r)	4.74	4.85	MM \$US	4.52	4.62
MMF(r)	102.54	+0.6	MM 1(r)	5.35	-	Equilibre(r)	27.36	+8.1	CANADA TRUST			MM Plus(r)	4.67	4.78
US Diversified(y)	112.05	+2.14	MM 2(r)	5.33	-	EurAsie(r)	13.23	+3.59	MM(r)	3.66	3.73	MMCan(r)	4.01	4.09
US Equity(y)	325.30	+3.11	Pet Ent NA 1(r)	5.30	+1.73	Europe(r)	12.39	+1.95	Pr MMF(r)	4.18	4.27	SAGIT GROUP		
CROWN VIE - EMPEROR(n)			Pet Ent NA 2(r)	5.30	+1.92	MM (A)r	31.80	+0.7	CI MUTUAL FUNDS C\$			TC MMF(r)	3.90	3.98
Actions(r)	16.44	+2.49	Revenu 1(r)	5.99	+3.4	MM (C)r	31.58	+0.5	CI MUTUAL FUNDS US			SCEPTRE FUNDS		
Combiné(r)	15.21	+1.11	Revenu 2(r)	5.96	+3.4	Oblig (A)r	21.54	+0.8	MM(r)	4.04	4.12	MMF(r)	3.58	3.64
Obligations(r)	13.94	+0.3	INDUSTRIELLE-ALLIANCE(n)			Oblig (C)r	21.48	+0.7	CDN GENERAL (CLOSED END)(n)			SCOTIA EXCELSIOR		
Val CT(r)	11.68	+1.8	ANL Actions(r)	9.82	+8.3	Rev Div (A)r	17.71	+7.6	CDN General Inv(r)	16.77	-5.9	B-Trés(r)	3.64	3.71
CROWN VIE - FRR PRESTIGE(n)			Actions(r)	140.35	+7.3	Rev Div (C)r	17.69	+7.6	CDN World Fund(y)	6.15	+4.9	CanAm MM(r)	4.51	4.61
Actions(r)	17.07	+2.48	Actions S-2(r)	11.21	+6.4	S&P 500(r)	23.86	+1.33	C.I. FUNDS (CLOSED END)			MM(r)	3.78	3.85
Combiné(r)	15.69	+1.11	Advant Cdn N(r)	10.60	+7.3	MARITIME LIFE - SERIES B(n)			DDJ Cdn Hi Yld(r)	12.64	+1.04	MM(r)	3.83	3.90
Obligations(r)	14.59	+0.2	Advant US U(r)	11.86	+1.35	Accrois(r)	11.12	+1.34	CUNILL GROUP			PrBTrés(r)	4.16	4.24
Protect rev(r)	11.11	+1.1	Americain(y)	16.94	+2.07	Act Bass Pac(y)	6.41	+4.42	McEivane Inv(r)	13.59	-	CLARINGTON GROUP OF FUNDS		
Val CT(r)	11.22	+1.7	BNL Obligr	10.11	+4.7	Act Can(r)	11.08	+1.13	CVA REER - BELL(n)			MM(r)	4.11	4.19
EMPIRE (GROUPE FINANCIER)(n)			DNL Divers(r)	9.95	+6.0	Act Divers(r)	10.89	+1.15	CORNERSTONE			Govt M(r)	3.32	3.38
Act Elite(r)	145.98	+5.0	Diversifié(r)	27.90	+7.2	Act Dynamique(r)	10.55	+1.36	DESJARDINS (FONDS)			MM(r)	3.92	4.00
Act Premiers(r)	129.31	+5.2	Diversifié S-2(r)	10.39	+1.2	Act Mondy	12.91	+1.76	DYNAMIC MUTUAL FUNDS			Dyn MMF(r)	4.07	4.15
Crois Intl Eg	31.51	+1.80	Dividend V(r)	10.79	+4.2	Crois Rev Amér(y)	14.74	+1.38	ELLIOTT & PAGE			PrBTrés(r)	4.19	4.28
Elite Div Gro(r)	10.89	-5.9	Ecfx A Act(r)	19.95	+7.1	Decouvertely	11.07	+2.35	FIRST HORIZON CAPITAL(n)			MM(r)	3.06	3.11
Elite S&P 500(r)	11.40	+1.43	Ecfx ANL Act(r)	9.79	+8.1	Equilibre(r)	10.61	+8.1	Horizons I(y)	10.40	-1.0	MM(r)	4.19	4.28
Elite Sml Cp Eq(r)	9.89	-8.6	Ecfx B Obl(r)	14.78	+3.5	Equilibre(r)	13.13	+3.59	FIRST TRUST CDN(n)			MMF(r)	3.42	3.48
Equ Growth(r)	37.28	+5.2	Ecfx BNL Obligr	10.10	+4.6	EurAsie(y)	11.95	+1.95	Gestion Avois(r)	13.82	+2.75	RICADRE (FONDS)		
Equilibre Elite(r)	23.68	+4.1	Ecfx D Diver(r)	17.95	+7.1	Europe(r)	13.13	+3.59	GI 15 Tar 97(y)	14.96	+2.06	MM(r)	3.38	3.44
MM E(r)	17.10	+1.0	Ecfx DNL Diver(r)	9.92	+5.8	Obligations(rx)	9.30	+0.7	GI 15 Tar 97 US(y)	10.20	+2.02	FIDELITY C\$		
ObiCan Dev Etrang E(r)	11.50	+3.3	Ecfx E Emer(y)	7.49	+8.2	Rev Div(r)	13.20	+7.6	Objectif 10 98(y)	15.85	+5.7	CTCair	3.63	3.70
Oblig Elite(r)	27.42	+4.2	Ecfx G Ob G(y)	9.76	+3.7	S&P 500(r)	12.47	+1.33	Objectif 10 96 C\$(y)	22.98	+6.8	FIDELITY US		
Rép actif Elite(r)	15.25	+4.5	Ecfx H Hypot(r)	13.40	+1.5	METROPOLITAINE PDG(n)			Objectif 10 97 C\$(y)	20.08	+1.42	US MMF	4.38	4.48
L'EQUITABLE			Ecfx I Act I(y)	14.96	+1.85	AGF Dividendes(y)	10.78	+7.4	Objectif 10 97 US(y)	13.69	+1.38	GBC FUNDS(n)		
Accum Income(r)	16.89	+1.5	Ecfx M FMM(r)	13.10	+0.9	Act Améri(y)	29.68	+4.11	Objectif 10 96 US(y)	15.67	+6.4	MM(r)	3.92	4.00
Actions(r)	21.16	+2.99	Ecfx N Av Cdn(r)	10.55	+7.2	Act Mondiales(y)	9.24	+3.69	Objectif 10 95 US(y)	16.67	+6.4	GUARDIAN (GROUPE) CLASSIC		
Actions Cdn(r)	15.35	+3.03	Ecfx R Revenu(r)	10.17	+2.2	Act non RER P-As(y)	10.06	+1.89	Objectif 10 94 US(y)	16.67	+6.4	MM Can(r)	4.02	4.10
Asset Allocat(r)	15.09	+1.59	Ecfx S Act US(y)	16.76	+2.06	Act non RER P-As(y)	20.92	+7.8	Objectif 10 93 US(y)	16.67	+6.4	MM US(r)	4.52	4.62
International(r)	15.61	+2.74	Ecfx T Sel Cdn(y)	11.31	+9.4	Act non RER P-As(y)	20.92	+7.8	Objectif 10 92 US(y)	16.67	+6.4	MM Can(r)	3.90	3.98
Oblig Cdn(r)	12.46	+0.8	Ecfx U US Adv(r)	11.81	+1.34	Act non RER P-As(y)	20.92	+7.8	Objectif 10 91 US(y)	16.67	+6.4	MM Plus(r)	4.65	4.74
GREAT-WEST ASSURANCE DSC(n)			Ecfx V Div(r)	10.77	+4.1	Act non RER P-As(y)	20.92	+7.8	Pharmaceut96 C\$(y)	32.42	+1.92	MM Can(r)	4.02	4.10
Act Crois (A)r	252.80	+1.98	Hypothécar(r)	61.14	+1.6	Fid Pet Cap Am(y)	11.65	+2.34	Pharmaceut96 US(y)	22.11	+1.89	MM US(r)	4.52	4.62
Act Nord-am (B)r	275.55	+1.33	Internationaly	15.21	+1.86	Obligations(r)	23.04	+3.7	Pharmaceut97 C\$(y)	22.42	+1.91	MM Can(r)	3.35	3.41
Act Amér (G)y	372.36	+1.59	MM(r)	13.06	+0.9	NATIONALEVIE(n)			Pharmaceut97 US(y)	15.28	+1.87	MM US(r)	3.90	3.98
Act Intl (P)y	298.14	+1.79	Marchés Emer(y)	7.57	+8.4	Actions(r)	544.90	-5.6	Pharmaceut98 C\$(y)	14.85	-1.00	MM US(r)	3.90	3.98
Actions (M)r	267.32	+1.90	Oblig Mondiales(y)	9.78	+3.7	Actions Glo(g)	16.93	+1.11	Pharmaceut98 US(y)	10.12	-1.08	HKBC FONDS COMMUNS		
Actions (S)r	278.51	+2.51	Obligations(r)	70.24	+3.5	Equilibre(r)	22.15	-0.7	REIT & R Tr 98(r)	14.17	+9.3	MM(r)	3.84	3.91
Actions Can (G)r	243.51	+2.76	Obligations S-2(r)	10.28	+2.6	MM(r)	13.56	+0.3	Technology97 C\$(y)	16.86	-4.15	US \$ MM(r)	4.34	4.43
Amer Gro (A)y	264.40	+2.73	Revenu R(r)	10.19	+2.3	Revenu Fixe(r)	236.91	+4.5	Technology97 US(y)	11.49	-4.25	ICM GROUP OF FUNDS(n)		
Asian Gro (A)y	166.05	+5.6	IOF FORESTERS (VA)(n)			NN FINANCIERS(n)			FRIEDBERG (LP)(n)			Sh Term(r)	5.71	5.87
Cdn Opport (M)r	212.91	+1.36	Actions(r)	50.06	+8.1	Asset Alloc(x)	15.21	+7.4	Currency(y)	21.70	+9.8	INFINITY INVEST COUNSEL		
Cdn RI Est 1(G)r	102.07	+0.2	Equilibre(r)	29.65	+5.3	Bond(r)	9.93	+0.9	Diversified(y)	9.20	+8.8	T-Bill(r)	3.71	3.78
Cro & rev (A)r	208.50	+7.0	MM(r)	16.44	+0.4	Can-Am(r)	12.39	+1.33	Equity-Hedge(y)	10.01	+2.88	INVESNAT BANQUE NATIONALE		
Cro & rev (M)r	264.09	+9.1	Obligations(r)	23.45	+2.8	Can-Asian(r)	7.13	+5.21	Future(y)	9.84	+8.2	B-Trés(r)	4.03	4.11
Div/Gro (M)r	210.39	+1.62	LA MUTUELLE AU CANADA			Can-Daq 100(r)	14.66	+1.45	Int'l Sec(y)	8.88	-1.88	Gestion Trésor(r)	4.64	4.75
Divers (G)r	246.86	+1.35	Alpin Actions(r)	10.42	+6.8	Can-Euro(r)	15.51	+1.95	Liquid(r)	4.29	4.38	MM(r)	4.29	4.38
Dividendes (G)r	222.40	+7.42	Alpin Asia	9.73	+4.6	Can-Global Bond(r)	10.91	+3.1	MM(r)	3.73	3.80	MM US(r)	4.34	4.53
Euro Equity (S)y	251.22	+1.77	Alpin Ress(r)	9.07	+5.6	Can-Emerg(r)	6.34	-3.18	MM US(r)	4.34	4.53	Présumes Sürs(r)	3.56	3.62
Gr entre (M)r	246.14	+1.98	Sommet Act Etr	11.13	+8.5	Cdn 35 Index(r)	20.58	+9.2	INVESTORS INC.			MM(r)	3.65	3.72
Hypothécar (G)r	216.72	+0.5	Sommet Actions(r)	11.25	+8.0	Cdn Growth(r)	9.43	+1.19	MM(r)	4.50	4.60	JONES HEWARD		
Indice-Act (G)r	212.82	+2.67	Sommet Cr & Div(r)	11.22	+9.1	Dividend(r)	12.85	-0.6	JH MM(r)	4.31	4.40	LEITH WHEELER(n)		
Intl Opport (P)y	258.41	+2.22	Sommet Cr & Rev(r)	10.89	+5.6	NN Elite(r)	12.53	-2.0	MMF(r)	4.18	4.27	MMF(r)	4.18	4.27
MM (G)r	168.03	+0.7	Sup American	11.80	+1.70	NORTH WEST LIFE ASSURANCE(n)			MACKENZIE INDUSTRIAL C\$			Gest de l'ent(r)	4.35	4.44
Mid Cap Cda (G)r	236.47	+1.84	Sup Croissance(r)	10.14	+1.57	Ecfx -DNL- Div(r)	9.92	+5.8	Gest de l'ent(r)	4.35	4.44	Indust C-Term(r)	3.40	3.46
Oblig Can (G)r	220.88	+0.7	Sup Diversifié(r)	10.91	+9.0	Ecfx A Act(r)	19.95	+7.1	Indust C-Term(r)	3.40	3.46	MACKENZIE UNIVERSAL US		
Oblig Gouv (G)r	239.07	+0.7	Sup Internat	12.79	+2.70									

Deuxième trimestre : les indices américains s'en tirent mieux que leurs voisins canadiens

Les secteurs du commerce de détail, des services financiers et publics ont été les grands gagnants

Le deuxième trimestre, terminé le 30 juin, en a fait voir de toutes les couleurs aux investisseurs. Ceux qui ont eu la chance, ou la sagesse, de détenir des titres d'entreprises liées au commerce de détail, aux services financiers et aux services publics ont été les grands gagnants.

On ne peut toutefois pas en dire autant de ceux dont les

portefeuilles étaient garnis d'actions de sociétés œuvrant dans le secteur des ressources naturelles.

La faiblesse des cours pétroliers, du prix de l'or et des matières premières s'est d'ailleurs répercutée sur l'ensemble des indices boursiers canadiens.

Par exemple, au cours des trois derniers mois, le TSE

300 de la Bourse de Toronto a fléchi de 2,5 %. Il faut dire que l'indice est composé à 10,5 % par les sociétés du secteur pétrole et gaz, à 5,1 % par celui des aurifères, à 5,1 % par celui des métaux et à 3,1 % par celui des forêts.

Meilleure performance aux États-Unis

Pendant ce temps, les indices américains ont presque tous connu une meilleure performance que leurs voisins canadiens. Le Nasdaq a fini en tête de liste avec une hausse de 3,2 % pour trois mois et de 31,4 % depuis le début de l'année. Il est suivi par le Standard & Poor's 500, avec 2,9 % pour le trimestre et 28,1 % pour le semestre. Le Dow Jones arrive troisième avec des augmentations respectives de 1,7 % et 16,7 %.

Seul le Russell 2000, qui représente les titres de plus pe-

tite capitalisation, a retraité négativement avec une baisse de 4,9 % du 31 mars au 30 juin. Depuis le début de l'année, il est toutefois en hausse de 15,4 %.

Il faut dire qu'après un début d'année explosif, les indices boursiers ont quand même connu une baisse de régime au deuxième trimestre, notamment à cause des effets de la crise asiatique.

Dividendes : ralentissement du taux de croissance

Malgré tout, la bonne tenue du marché boursier américain « n'oblige pas les entreprises à augmenter leurs dividendes de façon significative », dit Joseph Tighe, éditeur de la lettre financière *The Outlook*, publiée par Standard & Poor's.

Selon une étude de la firme de notation, les sociétés amé-

ricaines ont augmenté leurs dividendes, en moyenne, de seulement 4,2 % dans les six premiers mois de l'année. Ce niveau se compare désavantageusement à une croissance historique moyenne de 6 %.

De plus, le nombre de sociétés qui ont augmenté leurs versements de dividendes est en baisse pour cinq des six premiers mois de l'année. Déjà, 43 entreprises ont décidé de réduire leurs dividendes alors que 34 autres ont omis d'en verser. Ce total de 77 sociétés ayant posé des « actions défavorables » concernant les dividendes est supérieur au nombre de 58 comptabilisé pour le premier semestre de 1997.

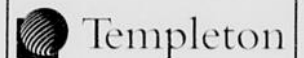
Prises fermes et PAPE

Selon la firme américaine Securities Data, l'essoufflement du marché depuis trois mois s'est quand même tra-

TEMPLETON

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

Jeu. 23 juillet 1998



duit par un total de 494,4 milliards US de prises fermes, en hausse de 57 % à 314,1 milliards \$US par rapport au deuxième trimestre de 1997. Ce montant a presque égalé le record de 502,8 milliards \$US réalisé dans les trois premiers mois de l'année.

Par contre, les dernières statistiques canadiennes indiquent que le nombre de premiers appels publics à l'épargne (PAPE) est en baisse depuis l'an dernier. Ces derniers sont passés de 104, ou 7,7 milliards \$, pour le premier semestre de l'an dernier, à 72, ou 4,6 milliards \$, cette année. En 1997, le nombre de PAPE canadiens a été de 207, pour une valeur de 14,5 milliards \$.

Réjean Bourdeau

Transactions boursières de la semaine se terminant le 3 juillet 1998

	Bourse de Montréal		Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%		%
Titres transigés	587	-	1 554	-	3 673	-
Titres en hausse	258	44	662	43	2 440	66
Titres en baisse	244	42	626	40	951	26
Titres inchangés	85	14	266	17	282	8
Hauts 52 semaines	19	-	46	-	293	-
Bas 52 semaines	42	-	121	-	215	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermeture 98-07-03	Variation en 1 semaine	Ratio Cours/bén.	52 semaines	
				Haut	Bas
Bourse de Montréal					
XXM	3752,72	10,85	29,28	3971,66	3111,54
Banque	7518,68	-3,19	15,41	8233,99	5156,03
Mines et métaux	2047,89	-0,85	64,04	3148,52	1908,54
Pétrole et gaz	2521,80	6,29	27,63	3084,42	2221,82
Prod. forestiers	2454,93	7,98	32,27	3184,38	2120,95
Prod. industriels	4025,22	12,62	18,64	4335,17	3072,08
Serv. publics	4454,45	4,88	38,16	4543,14	2968,18
Bourse de Toronto					
TSE 300	7383,71	13,16	32,31	7835,75	6066,69
TSE 200	426,27	1,69	n.d.	473,29	365,62
TSE 100	452,51	0,59	26,97	477,64	367,51
TSE 35	405,02	0,65	32,16	427,10	325,71
Mines et métaux	3496,17	-11,31	26,15	5503,60	3335,52
Or et métaux précieux	5968,80	35,41	n.d.	9257,80	5185,18
Pétrole et gaz	6123,57	21,38	31,65	8094,31	5473,37
Pâtes et papiers	4417,86	16,96	n.d.	5527,89	3722,68
Produits de consommation	11836,88	75,66	25,05	12537,10	9728,88
Prod. industriels	5381,60	22,07	26,33	5896,20	4432,72
Immeubles et construction	2573,59	3,26	28,16	3015,08	2312,63
Transport + Envir.	6955,89	-70,68	16,92	9374,31	6955,89
Pipelines	7041,81	15,05	16,41	7252,80	5461,25
Services publics	8007,42	12,62	n.d.	8413,15	5185,39
Comm. & médias	15425,33	15,95	52,02	15463,12	11626,22
Commerce	6660,34	22,60	28,46	6688,82	5338,98
Serv. financiers	10084,39	-0,98	16,34	10881,08	6892,22
Conglomérats	10081,16	-11,35	12,81	11030,92	7851,75
Biotechnologie	1663,12	7,40	68,92	1885,79	1321,47
Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	9025,26	80,72	23,20	9211,84	7161,15
DJ, transport	3506,51	88,57	13,70	3686,02	2797,60
DJ, serv. publics	293,84	5,24	22,90	294,14	228,51
DJ, 65 actions	2898,23	42,64	n.d.	2960,79	2358,51
NYSE, composé	585,80	8,27	n.d.	585,80	463,21
Amex	721,92	4,05	n.d.	753,67	630,40
S & P 500	1146,42	13,22	28,99	1148,56	876,99
NASDAQ	1894,00	24,47	n.d.	1917,61	1467,61
Bourses (international)					
Francfort (Dax)	5905,15	34,73	n.d.	5870,42	2447,80
Hong Kong (H.S.)	8866,16	258,30	n.d.	16647,54	7915,44
Londres (F.T.100)	5960,20	82,80	n.d.	6105,50	3632,30
Mexique (IPC)	4431,80	273,99	n.d.	5314,18	2844,10
Paris (CAC)	4252,09	36,39	n.d.	4215,70	1950,12
Tokyo (Nikkei 225)	16471,58	1261,54	n.d.	20528,35	15022,33
Europe, Asie, Extrême-Orient	891,90	6,10	n.d.	891,90	694,30
Dollar canadien					
	Ferm. 98-07-03	Ferm. 98-06-26	Ferm. 98-06-19	1997-1998	
				Haut	Bas
New York en \$ US	68,09	68,08	67,98	75,28	67,83

Tableau : LES AFFAIRES

FÉLICITATIONS !

Dans le cadre du concours
« Champagne et vie de château »

**M. Mario C. Guérin
de Montréal**

se mérite 1 coffret de douze
bouteilles de champagne et un
seau MOËT & CHANDON. Il devient
éligible pour le grand prix:
un voyage pour deux à Paris avec
visite du Château de Saran
domaine MOËT ET CHANDON,
Épernay

MOËT & CHANDON AIR CANADA
ASTOR WESTIN D'EMURE HOTELS - PARIS EUROPE AUTO VACANCES

**Détails et coupons de participation
dans Commerce - édition de juillet**

PRÉSENTÉMENT EN KIOSQUE

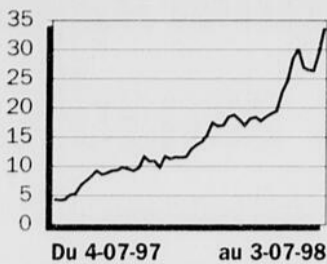
INVESTIR

Amazon.com, 124 \$ US, gain de 29,75 \$ US



Les entreprises américaines d'Internet ont connu l'une des meilleures semaines de leur histoire. Rien ne semble pouvoir freiner le vendeur de livres et de disques compacts Amazon.com (Nasdaq, AMZN). Même si elle ne prévoit aucun profit avant l'an 2000, son titre est en hausse de 1 200 %. Le titre de Yahoo! (Nasdaq, YHOO, 172,88 \$ US) a gagné 24,19 \$ US, s'échangeant à 60 fois ses revenus et 400 fois ses bénéfices prévus en 1998.

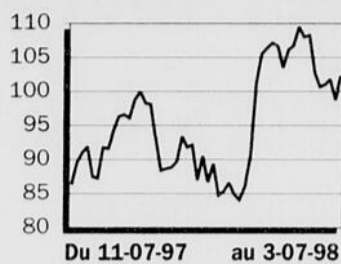
Groupe CGI, 33,70 \$, gain de 3,95 \$



Le Groupe CGI (Mtl, GIB.A) a vu son titre toucher un sommet historique de 34,85 \$, avec un fort volume de transactions (1,6 M d'actions échangées). Le marché est enthousiasmé par l'acquisition américaine que l'intégrateur de systèmes informatiques montréalais envisage. Le titre de CGI a fait un bond de 705 % au cours des 12 derniers mois, et de 193 % depuis le début de l'année, soit la meilleure performance du TSE 300.

Gagnants & perdants

Magna International, 102,30 \$, gain de 3,55 \$



Le fabricant ontarien de pièces automobiles Magna International (Mtl, MGA) a fait une offre d'achat de 43,82 M\$ par action (150 M\$) pour le tiers des actions de la société autrichienne Steyr-Daimler-Puch AG. Les analystes jugent le prix payé intéressant, même s'il est de 16 % plus élevé que celui déboursé il y a trois mois pour acheter la première tranche d'actions, soit 66,8 %. Magna compte relancer cette nouvelle filiale à la Bourse dès l'an prochain.

Memotec Communications, 1,25 \$, gain de 0,25 \$



L'action du fabricant de composants électroniques Memotec Communications (Mtl, MCM) a repris du poids avec l'annonce du lancement d'un nouveau produit de vidéo-conférence. Cependant, le titre reste loin du 5,10 \$ qu'il valait il y a un an. Memotec a été touchée par la crise asiatique. Au premier trimestre, elle accusait une perte de 1,5 M\$ ou 0,13 \$ l'action sur des ventes 8,9 M\$, par rapport à une perte de 0,11 \$ l'action sur un revenu de 15,3 M\$ l'an dernier.

Mitel Corp., 19,90 \$, perte de 1,65 \$



Le marché n'a pas apprécié le placement secondaire de 172 M\$ conclu par Mitel Corp. (Mtl, MTL) la semaine dernière afin de rembourser des dettes contractées lors d'une récente acquisition. Les 8 M d'actions ont été vendues à 21,50 \$, presque sans escompte par rapport au prix de clôture de la veille de 21,80 \$. Cette émission diluera d'autant plus la part des actionnaires existants que Mitel prévoit obtenir quelques trimestres plus faibles à cause de radiations.

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 3 juillet 1998

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	%	00	%	\$ /bén.	
2,05	0,85	ABL Cda	ABL	1,35	1,25	1,27	+0,02	218			-0,05
13,65	5,60	ADS	AAL	6,95	6,80	6,75	-0,15	126			0,17 39,7
0,33	0,12	AFCAN MngAFK	AGR	0,17	0,12	0,17	-0,01	170			-0,07
12,75	9,00	AGRA Inc	AGR	11,00	11,00	11,00		2	1,5	0,06	
38,50	22,00	ATCO I	ACO	32,00	36,00	32,00	+0,50	154	1,8	2,74 13,5	
32,75	22,25	ATCO II	ACO	36,75	36,25	36,40		nt	1,9	2,74 13,3	
0,38	0,10	Abcourt	ABI	0,17	0,10	0,17	+0,02	1200			
28,70	16,80	AbitibiCons	A	19,80	18,25	19,75	+1,55	1044	2,0	-0,21	
8,00	6,75	AcierlerA	LER	7,80	7,80	7,80	-0,20	10		1,02 76	
750	410	AcierlerB	LER	6,80	6,65	6,65	-0,15	305		1,02 6,5	
115,00	102,00	Acierler8%	LER	115,00	108,00	108,00	-7,00	43			
112,50	100,00	Acierler25	LER	112,50	111,75	111,75		500			
8,25	3,50	AEterna	AEL	4,80	4,25	4,79	+0,24	2022		0,00	
1440	6,25	AgriCoEag	AGE	8,10	7,80	8,05	+0,25	316	0,4	2,88	
1,75	0,76	AgriTek	AGK	0,99	0,85	0,99	+0,08	395		-0,01	
0,11	0,04	Agromex	AOX	0,11	0,07	0,10	+0,03	240		-0,08	
15,90	9,75	AirCda	AC	13,25	12,85	12,85	-0,25	737		1,99 6,5	
1440	905	AirCdaA	AC	11,95	11,60	11,60	-0,15	2027		1,99 5,8	
36,15	25,80	Alita Aer	AEC	34,65	33,90	33,90	-1,15	76	1,2	142 23,9	
55,50	35,25	Alcan	AL	41,20	39,80	40,10	-0,55	872	2,2	u1,90 14,4	
25,90	25,90	AlcanCpf	AL	25,90	25,90	25,90		nt	6,1		
25,10	23,90	AlcanEpI	AL	25,10	25,10	25,10		1000	4,7		
2,90	0,70	Algène B	AGN	0,80	0,75	0,75		324		-0,17	
0,95	0,50	Algo A	AO	0,60	0,56	0,56		117		0,08 7,0	
4,60	3,53	Algo pf 1	AO	5,50	3,50	4,00		nt			
4,50	4,35	Algo pf 2	AO	5,60	3,60	4,50		70			
21,50	10,30	AlcouchesAATD	AO	20,00	20,00	20,00	-0,50	3	0,75	26,7	
21,75	10,20	AlcouchesB	AO	18,50	18,00	18,00	-0,15	92	0,75	24,1	
15,50	25,40	AlibioCpf	ARB	25,30	25,30	25,30		nt	5,0		
15,50	8,10	AlibioCpf	ARB	8,50	8,00	8,15		nt	-0,68		
2,90	12,10	Alliance A	AAC	25,25	25,00	25,00	-0,05	5	1,69	14,8	
30,75	12,00	Alliance B	AAC	25,50	25,30	25,30	+0,30	26	1,84	13,8	
36,50	21,50	Almcefrt ALP	ALP	22,25	21,70	22,20	+0,25	1369		0,79 28,1	
1,25	0,30	Altavista	ATA	0,81	0,81	0,81	+0,01	150		-0,03	
10,25	8,75	Am Inc LP	AI	9,00	8,75	8,75	-0,05	150	18,2		
700	3,25	Amisco	IAC	6,20	6,00	6,00	-0,10	223	2,5	0,44 13,6	
1,80	0,90	Amisk A	AS	1,33	1,20	1,33	+0,08	95		-0,10	
3,00	2,60	Amisk pf	AS	2,75	2,40	2,60		75		-0,02	
0,97	0,26	AngSwissASW	ASW	0,31	0,28	0,31	+0,05	146			
0,35	0,08	Antoro	ORE	0,13	0,08	0,13	+0,03	610			
0,59	0,25	Appalachs APP	APP	0,34	0,32	0,32	+0,02	134		-0,03	
0,10	0,09	AppalRwTA	APP	0,10	0,07	0,09		nt			
1,95	0,95	ArdenP	ARH	2,20	1,85	1,95		2,6	0,46 4,3		
0,51	0,15	ArenaGoldARN	ARN	0,38	0,32	0,38		nt			
0,99	0,12	Armstrs	ACI	0,13	0,12	0,12	-0,03	765			
34,55	15,25	Asbestos	AB	18,00	16,25	16,25		6	0,79	20,6	
6,75	2,55	Ashton	ACA	2,70	2,55	2,70	+0,05	95		-0,18	

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	%	00	%	\$ /bén.	
24,50	13,00	AstralA	ACM	20,00	19,75	20,00	-0,90	3164	1,5	0,85 23,5	
21,00	13,00	AstralB	ACM	20,70	21,00	21,00		nt	1,4	0,85 24,7	
In 0,75	0,33	Atapa	AML	0,65	0,33	0,65		115			
27,60	16,00	Atbbsca uAD5	AD5	19,15	18,50	18,75	-0,40	558	6,7	1,29 14,5	
0,20	0,06	Auggvrs	ALV	0,10	0,08	0,08		nt	0,00	40,0	
7,00	2,65	Aurrs	AUR	3,10	2,95	2,95		25	1,7	0,00	
0,88	0,08	AurEx	AUI	0,10	0,10	0,10		864		-0,04	
1,55	0,52	Aurizon	ARZ	0,60	0,56	0,57	+0,01	245		-0,06	
0,50	0,10	Autabai	AUA	0,18	0,15	0,15		nt	-0,04		
4,70	2,60	Avcorp	AVP	3,80	3,45	3,70	+0,10	137	0,17	21,8	
35,30	19,15	Avenor	AVR	34,60	34,50	34,50		456	1,4	-1,85	
1,35	0,35	AvntEtr	AVN	0,42	0,41	0,41	-0,09	44		-1,79	
15,00	10,25	AxcanPhm	AXP	12,25	11,60	11,90	-0,05	181	0,03		
1,00	0,20	Azmut	AZM	0,38	0,30	0,30	-0,05	260		-0,06	
33,75	23,00	BC Gas	BCG	33,10	31,65	33,10	+0,60	1762	3,4	0,91 36,4	
61,00	32,05	BC TELE	BCT	55,50	53,00	55,20	+2,40	508	2,5	2,42 22,8	
68,00	30,00	BCE	BCE	63,95	61,75	62,50	-0,70	2019	2,2	1,97 31,7	
51,50	31,85	BCE Mob	BCE	38,35	36,60	38,25	+0,25	356	0,80	47,8	
15,00	9,50	BGR A	BPT	10,25	10,15	10,15	+0,15	35		2,84	
3,60	2,00	BGR wt	BPT	2,55	2,35	2,45		nt			
24,00	12,50	BMTCA	BGT	23,50	23,50	23,50		12	0,6	1,68 14,0	
In 9,10	6,25	BPI Cdn	BPI	6,45	6,45	6,45	+0,10	9		-0,04	
59,50	35,25	BQ CIBC	CB	49,00	47,25	48,30	+1,70	3193	2,5	3,54 13,6	
22,95	26,00	BQCIBCSP	CB	27,00	27,00	27,00	-0,20	15	5,2		
38,45	23,00	Bqaunrt	LB	32,50	30,75	31,85	+0,05	13194	2,9	2,69 11,8	
n 27,00	15,60	BrrnBVR	BTR	21,75	21,20	21,60	+0,60	12844	3,2		
29,80	27,75	Bqaunrt	LB	28,30	28,25	28,25	-0,05	24	7,7		
86,95	51,95	Bq Mtl	BMO	82,80	80,85	81,60	+0,50	1890	2,2	5,02 16,3	
29,20	26,80	Bq MtlHpf	BMO	27,30	27,15	27,30		54	8,2		
31,35	28,80	Bq MtlHpf	BMO	29,35	29,10	29,10		nt	7,7		
27,65	26,20	Bq MtlHpf	BMO	27,15	27,00	27,15	+0,20	66	5,1		
n 26,00	24,85	Bq MtlHpf	BMO	25,75	25,50	25,65	-0,10	30	4,7		
n 25,90	24,80	Bq MtlHpf	BMO	25,70	25,55	25,70		478	5,2		
n 25,25	25,00	Bq MtlHpf	BMO	25,30	25,25	25,30		330	4,7		
27,30	26,05	Bq MtlHpf	BMO	26,85	26,65	26,50		nt	6,4		
31,85	16,75	BqNat	NA	28,25	29,25	29,75	+0,75	5518	2,3	2,03 14,4	
96,25	95,00	BqNatSpf	NA	94,00	95,00	95,00		nt	4,8		
30,00	28,35	BqNat10pf	NA	29,40	29,35	29,40	-0,05	11	7		
29,50	28,00	BqNat11pf	NA	28,75	28,60	28,65	+0,05	47	70		
28,35	26,20	BqNat12pf	NA	27,65	27,35	27,65	+0,10	31	5,9		
16,65	12,50	BqNatS&P									

Bourse de Montréal

INVESTIR

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Advertisement for AZURA LES FONDS REGROUPÉS. Text: 'QUE LES MEILLEURS GAGNENT!', 'Les Fonds regroupés Azura sélectionnent uniquement les gestionnaires de fonds communs de placement les plus performants.', 'POUR OBTENIR UN FASCICULE D'INFORMATION : 1 800 231-6539'.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table of stock market data with columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym, Titré, \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 3 juillet 1998

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table titled 'LES GAGNANTS' and 'LES PERDANTS' showing top and bottom performing stocks.

Table titled 'LES PLUS ACTIFS' showing the most active stocks.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Table of stock market data for various companies, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., and % change.

Advertisement for the 1998 Cadillac Catera, featuring an image of the car and promotional text.

Advertisement for Wilhelmy, a real estate or financial services company, with contact information.

Bourse de Toronto

INVESTIR

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. \$/ben., Bén. \$/ben., Cours \$/ben.

Large table of stock listings under 'E/F' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

Large table of stock listings under 'I/J' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

Large table of stock listings under 'K/L' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

Large table of stock listings under 'M/N' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

Table of stock listings under 'G/H' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

Table of stock listings under 'I/J' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

Table of stock listings under 'K/L' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

Table of stock listings under 'M/N' section, including companies like Alcan, Bell Canada, and various financial services firms.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt \$, Var \$, Vol, Div, Bén, Cours \$ /ben.

O/P

Large table of stock listings under O/P section, including various company names and their market data.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt \$, Var \$, Vol, Div, Bén, Cours \$ /ben.

S/T

Large table of stock listings under S/T section, including various company names and their market data.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt \$, Var \$, Vol, Div, Bén, Cours \$ /ben.

U/V

Large table of stock listings under U/V section, including various company names and their market data.

Table with columns: Haut 52s, Bas 52s, Bas Titre, Sym, Haut \$, Bas \$, Clôt \$, Var \$, Vol, Div, Bén, Cours \$ /ben.

W/X

Large table of stock listings under W/X section, including various company names and their market data.

Y/Z

Table of stock listings under Y/Z section, including various company names and their market data.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 3 juillet 1998

Table of stock market data for the 'A/D' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Div. C, Div. B, Div. Cours, and % \$/ben.

Table of stock market data for the 'E/L' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Div. C, Div. B, Div. Cours, and % \$/ben.

Table of stock market data for the 'M/R' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Div. C, Div. B, Div. Cours, and % \$/ben.

Table of stock market data for the 'S/Z' section, including columns for Haut 52s, Bas 52s, Titre, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Div. C, Div. B, Div. Cours, and % \$/ben.

Advertisement for Cadillac DeVille 1998, featuring the text 'DeVille 1998... LE LUXE...', '589\$/mois', and contact information for Park Avenue Chevrolet Oldsmobile Cadillac.

INVESTIR

Bourse de New York

Table of stock market data for New York Stock Exchange, including columns for Haut, Bas, Titre, and various price and volume metrics.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 3 juillet 1998

Table of Nasdaq stock market data, including columns for Haut, Bas, Titre, and various price and volume metrics.

A/B

Table of stock market data for section A/B, listing various stocks and their performance metrics.

E/F

Table of stock market data for section E/F, listing various stocks and their performance metrics.

I/J

Table of stock market data for section I/J, listing various stocks and their performance metrics.

K/L

Table of stock market data for section K/L, listing various stocks and their performance metrics.

M/N

Table of stock market data for section M/N, listing various stocks and their performance metrics.

C/D

Table of stock market data for section C/D, listing various stocks and their performance metrics.

G/H

Table of stock market data for section G/H, listing various stocks and their performance metrics.

O/P

Table of stock market data for section O/P, listing various stocks and their performance metrics.

Q/R

Table of stock market data for section Q/R, listing various stocks and their performance metrics.

S/T

Table of stock market data for section S/T, listing various stocks and their performance metrics.

U/V

Table of stock market data for section U/V, listing various stocks and their performance metrics.

W/X

Table of stock market data for section W/X, listing various stocks and their performance metrics.

Y/Z

Table of stock market data for section Y/Z, listing various stocks and their performance metrics.

Y/Z

Table of stock market data for section Y/Z, listing various stocks and their performance metrics.

Y/Z

Table of stock market data for section Y/Z, listing various stocks and their performance metrics.

Radiomutuel enregistre de très bons résultats

Le bénéfice net bondit de 45 % durant les trois premiers trimestres

Renée Claude
Simard

Radiomutuel (Mtl, RDA.A., 16,75 \$) a enregistré d'excellents résultats au cours de la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998. Le bénéfice net a bondi de 45 %, passant de 3,1 M\$ (0,27 \$ l'action) en 1997 à

4,5 M\$ (0,37 \$ l'action) cette année. Le chiffre d'affaires a progressé quant à lui de 29 % à 59 M\$.

Ces chiffres tiennent compte des résultats de l'ensemble des stations de radio exploitées par Radiomutuel, de la Société en commandite d'Affichage Omni, du Canal

Vie ainsi que de la consolidation proportionnelle de Radiomédia, MusiquePlus et Musimax.

Au cours du troisième trimestre, le bénéfice net a atteint 2,4 M\$ (0,20 \$ l'action), comparativement à 1,8 M\$ (0,15 \$ l'action) à la période correspondante de 1997. Il s'agit d'une croissan-

ce de 32 %. Les ventes ont bondi de plus de 41 % à 23,9 M\$.

Omni a dégagé des profits avant impôts stables au cours du trimestre et de la période de neuf mois. La demande demeure bonne au Québec. À Toronto cependant, la concurrence est très forte en raison d'une guerre de prix féroce

entre Omni et ses concurrents Pattison et Mediacom.

« Radiomutuel a dégagé d'excellents résultats. Ils sont conformes à nos prévisions », indique David McFadgen, analyste chez Griffiths McBurney Partners. M. McFadgen recommande l'achat du titre. Il entrevoit un cours cible de 19 \$.

« Malgré le fait que le cours du titre se rapproche de notre cours cible, nous croyons que

la société annoncera une expansion de sa filiale Omni aux États-Unis. Elle pourrait de plus réaliser une acquisition dans le secteur de la radio.

« On s'attend à ce que ces deux événements, qui devraient survenir au cours de l'automne, accroissent notre cours cible », explique-t-il.

L'analyste estime que les résultats du quatrième trimestre rencontreront ses objectifs. Il pourrait réviser à la hausse ses prévisions pour l'exercice 1999 advenant le cas où les résultats de 1998 seraient plus

forts que prévu.

Selon l'analyste, la croissance des revenus d'Omni devrait ralentir au cours des deux prochains exercices.

Les fonds autogénérés ont été de 10,1 M\$, soit 0,84 \$ par action, par rapport à 7 M\$, ou 0,60 \$ par action, pour la période de neuf mois de l'an dernier.

Normand Beauchamps, président du conseil de Radiomutuel, indique que

tous les secteurs d'activité de la société, soit la radio, la télévision ainsi que l'affichage, ont rencontré les objectifs fixés. Radiomutuel exploite au Québec le réseau Radio-Energie et ses huit stations de radio FM ainsi que trois stations de radio AM.

Elle détient en copropriété le réseau Radiomédia Information, les stations CKAC et CHRC. La société exploite également les canaux de télévidéo MusiquePlus et Musimax, le Canal Vie et la société Omni. ■

Radiomutuel pourrait réaliser une acquisition dans le secteur de la radio.

Vidéotron : « la douleur de la croissance »

Le Groupe Vidéotron (Mtl, VD), 21,20 \$ affiche une progression de ses résultats au troisième trimestre terminé le 31 mai 1998. Le bénéfice net s'est chiffré à 6,1 M\$ (0,06 \$ l'action), comparativement à 1,4 M\$ (0,01 \$ l'action) à la période correspondante de l'an dernier.

Le résultat de 1998 tient compte d'un gain à la dilution de 19,7 M\$ à la suite de l'émission d'actions ordinaires d'Optel, sa filiale américaine. Le résultat de 1997 comprend un gain non récurrent de 2,2 M\$.

Le chiffre d'affaires est passé de 199,6 M\$ en 1997 à 274,9 M\$.

« Si on enlève les éléments non récurrents, les résultats

de Vidéotron ont fléchi au cours du trimestre, indique Michel G. Perreault, président de Conseillers en média M.G.P. J'estime le gain non récurrent à 0,19 \$ l'action, ce qui donne une perte de 0,13 \$ l'action pour le trimestre. »

Selon M. Perreault, le fléchissement des résultats n'est pas inquiétant. « La société vit une période de développement. Elle connaît actuellement la douleur de la croissance. Les résultats sont donc sous pression. La société doit faire face à des investissements substantiels, notamment pour développer sa filiale Optel aux États-Unis. À moyen et à long termes, la société devrait prospérer. »

« De plus, la hausse des ta-

rifs d'abonnement sur un de ses services à étages, prévue en octobre, devrait avoir un impact favorable sur les résultats. »

M. Perreault préfère ne pas faire de recommandation et de prévision sur le cours cible. Il entrevoit une perte par action de 0,10-0,15 \$ pour l'exercice en cours.

« La division Vidéotron Télécom, qui fournit des services de téléphonie et d'accès à Internet, a une valeur de 400 M\$, laquelle ne semble pas être reconnue adéquatement par les marchés actuellement », souligne M. Perreault.

La société a essuyé une perte de 39 M\$ (0,36 \$ l'action) pour la période de neuf mois comparativement à un bénéfice

net de 281 M\$ (2,56 \$ l'action) en 1997.

Le résultat de 1997 comporte un gain non récurrent de 486 M\$ lié à la vente de sa filiale au Royaume-Uni.

« Au cours des trois premiers trimestres de notre exercice, tous nos secteurs d'exploitation ont affiché une croissance soutenue », dit Claude Chagnon, président et chef de l'exploitation de Vidéotron.

« Cette performance confirme l'attention que nos équipes de gestion attachent à l'exploitation et à la création de valeur pour nos actionnaires. » ■

Déclarations de dividendes

- **Amalgamated Income** : div. trim. estimé de 0,39 \$ payable le 7 août aux actionnaires inscrits le 3 juillet.
- **Associated Freezers** : div. trim. initial de 0,25 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Avista Real Estate** : div. mensuel de 0,065 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 8 juillet.
- **Canada Trust Income Investment** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 20 août aux actionnaires inscrits le 31 juillet.
- **Cogeco** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 14 août aux actionnaires inscrits le 31 juillet.
- **Cogeco Câble** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 14 août aux actionnaires inscrits le 31 juillet.
- **Corby (Les Distilleries)** : div. trim. de 0,50 \$ payable le 1er août aux actionnaires inscrits le 17 juillet.
- **Drayton Trust** : div. trim. estimé de 0,074 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Empire** : div. trim. de 0,0625 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juillet.
- **Enemark** : div. mensuel de 0,055 \$ payable le 20 juillet aux actionnaires inscrits le 10 juillet.
- **Fidelity 93 LP** : div. trim. estimé de 0,8588 \$ payable le 23 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Fidelity 94** : div. trim. estimé de 0,9758 \$ payable le 23 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Fidelity 95** : div. trim. estimé de 1,0827 \$ payable le 23 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Gennum** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 22 juillet aux actionnaires inscrits le 8 juillet.
- **Mackenzie Income (reçu de dépôt)** : div. trim. initial de 1,5048 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **MRRM** : div. trim. de 0,50 \$ et div. spécial de 9,25 \$ payables le 31 août aux actionnaires inscrits le 7 août.
- **NCE Diversified** : div. mensuel de 0,055 \$ payable le 7 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Oceanex** : div. mensuel de 0,0937 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 8 juillet.
- **Oshawa** : div. trim. de 0,14 \$ payable le 10 septembre aux actionnaires inscrits le 14 août.
- **Starcor** : div. mensuel de 0,08 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 8 juillet.
- **Tel NT** : div. trim. de 0,005 \$ (capital) et 0,20016 \$ (equity) payables le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 15 juillet.
- **TIPS (TSE 35)** : div. trim. de 0,18618 \$ payable le 17 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **TIPS (TSE 100)** : div. trim. estimé de 0,19412 \$ payable le 17 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Triax Diversified** : div. trim. de 0,30 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 10 juillet.
- **United** : div. trim. de 0,20 \$ payable le 15 août aux actionnaires inscrits le 1er août.
- **Viking Energy** : div. mensuel de 0,07 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Westshore** : div. trim. de 0,16 \$ et 0,087 \$ (capital) payables le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **World Strategic** : div. mensuel de 0,09 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 10 juillet.
- **Westrock Energy Income Fund I** : div. mensuel de 0,055 \$ payable le 20 juillet aux actionnaires inscrits le 10 juillet.
- **Westrock Energy Income Fund II** : div. mensuel de 0,06 \$ payable le 20 juillet aux actionnaires inscrits le 10 juillet.

• Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Renée Claude Simard, au (514) 392-1586

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Suzu Shier	8 juillet	11 h 30	Westin Mont-Royal, Montréal
J.A.G. (Les mines)	9 juillet	13 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Orbite V.S.P.A. (Exploration)	9 juillet	10 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
Pro-Or (Res. minières)	9 juillet	9 h 00	Bourse de Montréal, Montréal
Fairstar (Exploration)	29 juillet	16 h 00	3883, boul. St-Jean, Dollard-des-Ormeaux

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		
Alarmforce Industries	368	228	0,05	0,04	2 232	1 797	6 m.	30-Avr-98
Apex Land Corp.	5 113	2 713	0,25	0,19	88 319	28 242	12 m.	30-Avr-98
Arthur-Jones	3 804	2 782	0,68	0,53	74 269	39 059	12 m.	30-Avr-98
Badger Daylighting	6 200	900	0,40	0,08	49 700	9 700	6 m.	31-Mai-98
Bowridge Resources	908	671	0,05	0,06	18 247	9 913	12 m.	30-Avr-98
Cabano Kingsway	691	(1 448)	0,02	(0,11)	44 295	35 820	3 m.	25-Avr-98
Cogeco	2 029	(3 309)	0,08	(0,25)	141 970	116 575	12 m.	25-Avr-98
Cogeco	3 928	3 889	0,25	0,24	82 394	74 047	3 m.	31-Mai-98
Cogeco Câble	9 729	9 168	0,61	0,54	235 189	202 873	9 m.	31-Mai-98
Cogeco	5 159	4 290	0,19	0,20	73 368	65 685	3 m.	31-Mai-98
Dia Met Minerals	14 489	12 735	0,54	0,60	211 412	171 626	9 m.	31-Mai-98
Garneau	(428)	(477)	n.d.	n.d.	361	615	3 m.	30-Avr-98
GrandTel Tech.	2 349	1 991	0,25	n.d.	20 986	17 794	9 m.	30-Avr-98
IMI International Medical	(2 086)	15 080	(0,11)	0,82	2 317	2 703	3 m.	30-Avr-98
Insulpro	(219)	(157)	(0,02)	(0,02)	n.d.	n.d.	3 m.	30-Avr-98
International Road	49	294	n.d.	n.d.	14 600	9 500	3 m.	30-Avr-98
Jumbo Entertainment	(612)	378	(0,05)	0,04	5 908	7 038	3 m.	31-Mai-98
Knighthawk Airlines	(1 215)	(436)	(0,02)	(0,01)	10 217	8 935	12 m.	28-Fév-98
KRG Management	(69)	(148)	(0,01)	(0,03)	4 693	4 725	6 m.	30-Avr-98
Lions Gate	3	(18)	0,00	(0,01)	1 354	1 206	3 m.	30-Avr-98
Loews Cineplex	826	(101)	0,26	(0,03)	3 923	3 552	9 m.	30-Avr-98
Maax	(559)	n.d.	(0,01)	n.d.	25 511	n.d.	3 m.	31-Mai-98
Middlefield Bancorp	(553)	n.d.	(0,02)	n.d.	64 149	n.d.	11 m.	31-Mai-98
Moffat Communications	(743)	(400)	(0,03)	(0,02)	117 814	93 216	3 m.	31-Mai-98
MRRM	4 912	3 685	0,27	0,21	69 700	44 700	3 m.	31-Mai-98
Oralife	695	593	0,08	0,11	6 946	5 601	6 m.	30-Avr-98
Perle Systems	5 057	3 890	0,26	0,20	36 475	30 922	3 m.	31-Mai-98
Radiomutuel	21 300	11 281	1,10	0,58	103 220	87 846	9 m.	31-Mai-98
Research in Motion	333	300	1,31	1,18	10 987	10 428	12 m.	31-Mai-98
Royal Aviation	(1 149)	(7 524)	(0,11)	(0,72)	52	71	3 m.	30-Avr-98
SEPP's Gourmet	(2 265)	(10 400)	(0,21)	(0,99)	120	241	9 m.	30-Avr-98
Sterne Stackhouse	1 297	1 245	0,17	0,17	13 543	13 926	3 m.	31-Mai-98
Tiverton Petroleum	2 242	(4 882)	0,30	(0,68)	43 625	43 949	12 m.	31-Mai-98
Vicom Multimedia	4 480	3 130	0,37	0,27	58 898	45 754	9 m.	31-Mai-98
Vidéotron (Groupe)	757	(2 120)	0,01	(0,04)	9 776	2 090	3 m.	31-Mai-98
VisionWall	3 000	4 700	0,20	0,34	224 000	163 000	12 m.	30-Avr-98
	401	195	0,04	0,03	21 909	7 393	6 m.	30-Avr-98
	(63)	79	(0,01)	0,01	406	418	3 m.	30-Avr-98
	60	175	0,01	0,03	1 113	832	6 m.	30-Avr-98
	(3 487)	79	(0,12)	0,00	1 248	1 611	12 m.	31-Mar-98
	(640)	(1 257)	(0,04)	(0,07)	1 326	1 427	3 m.	31-Mar-98
	6 135	1 450	0,06	0,01	274 899	199 623	3 m.	31-Mai-98
	(39 327)	280 756	(0,36)	2,56	770 998	615 285	9 m.	31-Mai-98
	(204)	(666)	(0,01)	(0,02)	3 724	800	3 m.	30-Avr-98

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1 : en dollars US 2 : inclut un gain non récurrent 3 : inclut une charge non récurrente n.d. : non disponible s.o. : sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Immobilier

● Baisse de la construction résidentielle en juin

Par rapport à mai, le nombre de mises en chantier a reculé de 6 % en juin dans l'ensemble du Québec p. 54

Rénovations de 15 M\$ à l'hôtel du Complexe Desjardins

■ Au poste de directeur général de l'Hôtel Wyndham Montréal depuis janvier, Patrice Basille roule sa bosse dans l'hôtellerie depuis le début des années 1970.

PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

L'Hôtel Wyndham table sur l'agrandissement du Palais des congrès et sur le Festival d'hiver

Daniel
Germain

Le nouveau propriétaire de l'hôtel rattaché au Complexe Desjardins, à la limite est du centre-ville de Montréal, y investira 15 M\$ d'ici le mois de mars 1999, a indiqué aux AFFAIRES le nouveau patron de l'hôtel.

Lors d'une entrevue accordée dans son bureau, surplombant le site du Festival de Jazz, le directeur général de l'Hôtel Wyndham Montréal, Patrice Basille, affichait une mine décontractée, confiante même. En pleine saison estivale, tandis que la musique battait son plein au centre-ville, l'hôtel affichait complet. « C'est seulement regrettable que le congrès du Club Kiwanis tombe au même moment que le Festival », commente-t-il.

Le grand patron de l'ancien Méridien reste néanmoins réaliste. La crise en Asie a fait chuter de 30 % la clientèle provenant de cette région et le Mondial (Coupe du monde de soccer) ainsi que l'Expo universelle de Séville endiguent une bonne partie des touristes des deux Amériques et de l'Europe. « Le mois d'août

s'annonce calme et c'est l'hiver qui va suivre. Je me demande pourquoi Jacques Cartier est venu débarquer ici... Il aurait dû aller ailleurs », lance en riant ce Français d'origine qui a déjà agi à titre de maître d'hôtel privé de l'ancien président Georges Pompidou.

Beaucoup d'espoir

À tout bien calculer, il s'attend pour cette année à un taux d'occupation de 67 %, ce qui est fort respectable comparativement aux quelque 60 % de l'année dernière. Si la prospérité économique se poursuit, M. Basille croit pouvoir améliorer ce score. Pour ça, il attend beaucoup de l'éventuel agrandissement du Palais de Congrès. « Les congressistes sont une clientèle que nous ciblons particulièrement », dit-il.

Il entretient aussi beaucoup d'espoir à l'égard du projet de Festival d'hiver, prévu pour l'an 2000, une idée mise en branle par l'organisation d'Alain Simard, grand manitou du Festival de Jazz et des FrancoFolies de Montréal. « Au lieu de se battre entre

eux, les organisateurs d'événements hivernaux pourraient se concerter. Avec tous ces événements, les Américains pourraient venir ici pendant une semaine. »

Investissement de 15 M\$

L'ancien Méridien est, depuis le mois de mai, la propriété de Gencom, société d'investissement en hôtellerie dont le siège social est situé à Houston.

Les travaux annoncés sont la rénovation et la redécoration des deux tiers des 600 chambres, des aires communes, des salles de réunions et du lobby. L'entreprise a déjà exprimé son intention d'investir d'autres capitaux pour rénover les 200 chambres restantes et aménager une salle de conditionnement physique.

Bien qu'elle soit propriétaire depuis trois mois seulement, Gencom gère l'établissement depuis juin 1997. Dès

lors, elle signalait son intention d'achat à l'ancien propriétaire, Place Desjardins. La transaction a pris du temps à se concrétiser en raison de la complexité de l'immeuble, rattaché au Complexe Desjardins. « Il fallait convenir des devoirs et des droits de chacun, un peu comme quand on négocie l'achat d'une copropriété », résume M. Basille.

À son tour, Gencom a confié la gestion de l'hôtel pour une période de 20 ans à une autre société américaine, Patriot American Hospitality,

■
Après deux ans, le nom Méridien résiste encore, mais les nouveaux propriétaires entendent bien imposer celui de Wyndham.

à qui appartient la bannière Wyndham. Cette société gère ou possède plus de 250 établissements hôteliers regroupés sous plusieurs bannières.

En poste depuis janvier, M. Basille connaît bien le marché montréalais pour avoir travaillé de 1987 à 1989 comme directeur général adjoint du Reine Elizabeth. Mais c'est en 1979 qu'il s'est familiarisé avec la métropole, année où il a traduit les manuels des

hôtels Holiday Inn, loi 101 oblige.

Il connaît peu l'épisode houleux qui a marqué le premier changement d'administration de l'hôtel. On se sou-

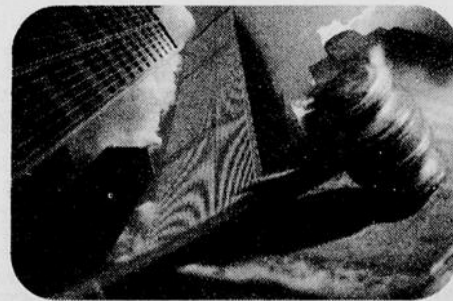
viendra que le départ de Méridien avait provoqué une controverse concernant l'accréditation syndicale des employés de l'hôtel. « J'en ai entendu parler mais c'est une histoire qui est derrière nous », dit-il. ■

Rejoignez les décideurs avec le

dossier spécial

LES AFFAIRES

IMMOBILIER
ET LA LOI



date de parution : 22 août 1998

Pour informations : (514) 392-9000

Carrefour



LES AFFAIRES

Index des rubriques

Franchises

page 52

Occasions d'affaires

page 52

Agents manufacturiers demandés

Associés demandés
A vendre divers
Avis divers
Bateaux et voiliers
Billets hockey et spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements

Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules motorisés
Voyages d'affaires

Immobilier commercial

pages 52 et 53

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés

Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre

Immobilier résidentiel

pages 53 et 54
Appartements de luxe à louer

À louer divers
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne

Carrefour de l'auto

page 54

Pour publication

(514) 392-7782

Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-4723

Franchises

PADGETT
SERVICES AUX ENTREPRISES
Gestion financière et consultation fiscale

ÉTABLISSEZ VOTRE PROPRE CABINET COMPTABLE

30 ans d'expérience et 400 cabinets en Amérique du Nord, 36 cabinets au Québec

- Programme marketing efficace
- Service de soutien continu
- 4 semaines de formation initiale
- Méthodes de travail éprouvées
- Progrès performants taillés sur mesure

Investissez dans une franchise Padgett
(514) 733-5400
1-800-665-4520

Occasions d'affaires

Services financiers

OPPORTUNITÉS DE PRÊTS GARANTIS en second rang
(minimum 20 000 \$)

TAUX D'INTÉRÊT 12 à 15 %

Emprunteurs solides et rentables

Info: L. Gilles Levert, M. Comm., Adm. A.,
Société immobilière Cité Corp. GL. Inc.
Courtier Immobilier Agréé (514) 956-7855

JE PRÊTE à 6%
de 5 000 \$ à 250 000 \$ sur
5 ans si REER immobilisé.
Fonds de Pension.
AVANCE DE SUITE
(514) 892-7984

Investisseurs demandés

BATEAU-MOUCHE CUBA 3.5 M \$ US
Recherche d'investisseurs

- 1er projet à LaHavane prêt à démarrer
- Bateau neuf 220 passagers
- Accord signé avec le gouvernement cubain
- Exclusivité 10 ans pour toute l'île
- 10 mois d'opération par an (jour/soir)
- Minimum d'investissement: 250 000 \$ US

Envoyer un avis d'intérêt et coordonnées à :
C.P. 1224, Place d'Armes,
Montréal (Québec) H2Y 3K2

COMPAGNIE DE SERVICE EN SIGNALISATION

Chiffres d'affaires
5 000 000 \$,
profits 1 200 000 \$,
avant frais financiers
400 000 \$,
dépréciation 520 000 \$.
Partenaire investisseur
300 000 \$ minimum.
(514) 951-5720
ou 257-8065

Société de développement international de loterie (S.D.I.L.)
CHANCE UNIQUE!
Devenez propriétaire de votre terminal de loterie 6/36, 6/49, Banco, Keno, etc...
Contrats gouvernementaux, investissement 10 000 à 60 000 \$. Rendements extraordinaires!
M.Stevens
(514) 978-4870

Entreprises demandées

GROUPE CONSEIL CERCA Ltée

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-8772
E-mail: oligny@supralink.net

Recherchons PME Rentables

- Région de Montréal, ventes 1 M \$ +
- Fabrication - Distribution - Services
- Avons clients très sérieux \$\$\$ pour
- Achat - Fusion - Partenariat
- CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE

Daniel Chartrand et Associés
Conseillers en transactions et développement d'entreprises
(514) 923-3535 Mtl (514) 990-0192

Occasions d'affaires

Commerces

DRUMONDVILLE
Résidence personnes âgées 13 chambres. Très rentable.
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ
Tél.: (819) 751-6262

MAGOG
Resto cuisine populaire, centre-ville, en affaires depuis 45 ans, revenus intéressants, infos sur rendez-vous.
RICHARD BOURGON
1-800-405-2774
www.bourgon.com
Remax d'Abord ctr imm.

Robert Landry & Associés

- Laboratoire Homéopathique Montréal
- Location véhicules récréatifs Vol. 3 M Lanaudière
- Restaurant site exceptionnel Rive S. Vol 1.8 M
- Boulangerie Bistrot Vol. 800 K Rive N 15 min. Mtl
- Centre de pêche et table champêtre Laurentides

Vous recherchez un commerce
Visitez notre site internet www.ici-rlandry.com
(450) 446-0222 Mtl (514) 990-5805

RECHERCHE ENTREPRENEUR

Qui veut développer un centre d'affaires multiservices aux entreprises et travailleurs autonomes. Situé sur la rive sud; clientèle en croissance, possibilité de franchisage

(450) 445-9999 Yvon Lachapelle

BOUTIQUE DE SPORT
À Laval, à vendre avec ou sans immeuble.
(514) 919-2865

-AUBERGE- (Mont St-Anne)
31 chambres, comprenant 22 foyers plus revenu de 5 500 \$ par mois impeccable.
Ghislain Fortin, courtier
(418) 653-6240

FRANCHISE MINI-GOLF
Rigolleur de Hull, rentable.
Bureau:
(819) 956-2396,
rés. **(819) 771-2648**

GÎTE TOURISTIQUE (B & B)
Construction récente, prêt à opérer, grand potentiel, région touristique, À VOIR ABSOLUMENT!
(514) 967-5729

LIBRAIRIE
Livres et disques d'occasion, Laurentides, bon achalandage, bcp de potentiel, clés en main, prix: 22 000 \$.
(819) 326-1491

BED AND BREAKFAST
Entre Knowlton et Sutton, architecture unique, site touristique, lac artificiel et sentiers sur 57 acres de terrain. 9 c. à c., comprend tout l'équipement nécessaire à l'opération. Cause de vente: retraite. Information:
Ilkido Maria Kis AF, La Capitale Estrie
(819) 563-3000

ESTRIE LAC MEMPHRÉMAGOG
Nouveau: Superbe camping sur le lac avec une marina de 100 places et en prime + ou - 91 acres de terrain subdivisé.
La Capitale Estrie (co-op)
Bernard Bolduc
(819) 868-3000
(819) 563-3000

COMMERCE À VENDRE D'ÉQUIPEMENT ORTHOPÉDIQUE ET FOURNITURE MÉDICALE
Et beaucoup d'équipement spécialisé. Situé à Trois Rivières. Très rentable. Cause maladie.
Tél.: **(819) 535-9879**
Laisser message sur boîte vocale

STE-HÉLÈNE DE BAGOT AUT. 20
Restaurant, s/manger, bar. Près hôtel Day Inn & McDonald. S/réception, 200 pers. Très belle bâtisse.
(819) 397-2747 (bur.)
ou **475-8156 (cell.)**

ANIMALERIE À VENDRE
Avec salon de tonte et toilette.
(450) 964-2085

ÉPICERIE
Située à La Baie (Saguenay), en affaires depuis 25 ans, terrain 28 900 pi ca., bâtisse 4 300 pi ca., chiffre d'affaires: 1 M, cause: retraite.
(418) 544-2747

Services spécialisés

LINDA GADOURY & ASS.
Gestion de projets, Coaching
Pour entrepreneurs et professionnels
(514) 768-2114

Partenaires

- CUBA
- Projet de construction de villas/condos
- Investisseurs recherchés
- Haut rendement sur capital.

FAX :
(450) 967-2322

Distributeurs demandés

Voulez-vous démarrer votre entreprise? Voulez-vous amorcer une nouvelle carrière? Pourquoi pas en formation, un secteur d'avenir?

Le Groupe Canadien de Formation et de Perfectionnement Inc. est le leader dans le domaine de la formation et du développement organisationnel au Canada; le fournisseur le plus important et le plus expérimenté en formation, communication, motivation et gestion. Nous sommes à la recherche de personnes désirant oeuvrer dans ce secteur en progression constante. Plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des ressources humaines vous appuieront dans la réalisation de vos projets.

Appelez maintenant: Céline L. Deschamps
Tél: (514) 952-7799 Fax: (514) 658-2129
ou écrivez:
Le Groupe Canadien de Formation et Développement Inc.
7170, West Credit Ave.
Mississauga, (Ontario) L5N 5Z3

AGENT AUTONOME
Recherchons candidats sérieux pour la vente de polymères dans le domaine industriel. Produits très compétitifs, potentiel de revenu élevé, territoire protégé. Aucun investissement requis. Formation pour candidat sélectionné.
Information :
(418) 878-9600

Offres d'emplois

Recherchons l'élite informatique...
Si vous êtes spécialiste dans le domaine de la gestion d'information, carte de paiement, analyse fonctionnelle ou programmation. Contactez nous afin de profiter de nos meilleures opportunités.
Fax: **(514) 325-5551**
rh@pga.qc.ca pga.qc.ca

Mensuel municipal en croissance rapide dans un excellent marché (Ville Mont-Royal et environs) recherche

UN(E) REPRÉSENTANT(E) PUBLICITAIRE DYNAMIQUE
tél. (514) 278-9791,
faxez votre c.v. au
(514) 440-0416

PLUS DE 100 000 \$ PAR AN!
Si vous avez déjà rêvé de posséder votre entreprise, d'être votre propre patron, ou de prendre un nouveau départ dans la vie, lisez ce qui suit. Nous sommes une entreprise bien établie à l'expansion rapide et nous fabriquons des produits au potentiel de marché illimité dans une industrie qui vaut des MILLIARDS de dollars. Gains potentiels de plus de 100 000 \$ par an grâce à nos produits et au forfait promotionnel. Territoires EXCLUSIFS disponibles. Investissement minimum: 18 500 \$.
Appelez sans frais le
1-888-517-8899 pour prendre rendez-vous.

COMPAGNIE D'INSTALLATION
De poteaux et d'ancrages, de lignes électriques, de sous-station de câble de communication. 3 camions + inventaire + achalandage.
Nous rejoindre après 6 h. et demander Gilbert
(450) 491-1725

ENTREPRISE D'ÉMONDAGE RIVE SUD MONTRÉAL
Établie depuis 14 ans. Bonne clientèle. 50 000 \$ de contrats en main. Équipements en très bonne condition.
(450) 677-4285

AUBERGE - MOTEL DE 44 CHAMBRES
Situé en Mauricie. En bas du prix d'évaluation.
Vendu par le propriétaire. Cause de vente: retraite.
Après 17 h.
(819) 537-2260

RÉSEAU DE CABLODISTRIBUTION
Dans Lanaudière, 900 clients, 800 \$/clients
(450) 833-6636

Immeuble commercial

Bureaux à louer

ANJOU
De 900 à 4 000 pi ca. (Climatisation, aménagés, stat. disponible).
Libre immédiatement.
(514) 667-4050

1075, CÔTE DU BEAVER HALL
Près de Bell Canada. Centre-ville, ancienne Caisse D'Économie, Kebecect. 4 500 pi ca., 1er étage. Super bureau.
(514) 489-3047
Jacques Zagury

À VENDRE OU À LOUER RUE MONT-ROYAL
Coin de La Roche 2e étage, 500 à 2 000 pi ca.
M. Horth
La Capitale de Mont-Royal
(514) 597-2121

BUREAUX DE PRESTIGE
Disponible au centre-ville de Montréal
Incluant mobilier, réception, utilisation de salles de réunion, photocopieur, télécopieur, internet. IDÉAL POUR TRAVAILLEUR AUTONOME, PRIX CONCURRENTIEL, disponible immédiatement.
(514) 282-1100

PROMENADE FLEURY À AHUNTSIC
Mois gratuit. 800 à 1 800 pi ca. Bureaux de luxe pour professionnels, et autre local pour magasin ou agence de voyage.
(514) 945-8250

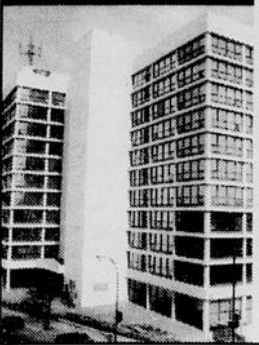
✓ Pour placer une annonce: **(514) 392-7782**

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

✓ Immeuble commercial

✓ Bureaux à louer

ÉDIFICE LAFONTAINE



À LOUER ESPACES À BUREAUX

Sherbrooke - Delorimier
De 400 à 11 000 pi ca.
- Sécurité 7 jours sur 7
- Stationnement: extérieur - intérieur
- Prix concurrentiels: à partir de 12 \$ brut le pi ca.
- Salle de conférence disponible
Tél.: 522-4558
Fax: 522-7190
Venez visiter notre site: www.numero-un.com/lafontaine.htm

Vieux-Montréal
19, Cours Le Royer
À deux pas du Palais de justice, rénovés, bien éclairés, foyers, chauffés, superficie de 750, 1100, 1500 et de 2900 pi ca.
(514) 733-1444

SUPERBES BUREAUX PROFESSIONNELS

1770 René-Lévesque (près Guy)
2 200 pi ca, 6 bureaux privés + bureau général pour 6 à 8 personnes. Portes et boiseries en acajou, cuisinette et aire de réception, directement sur René-Lévesque. Clés en main.
(514) 951-5720 ou 257-8065

À louer

645 Curé-Boivin, Boisbriand. À proximité de l'autoroute 15.
• Espace à bureaux 900 à 6000 pi ca. à prix concurrentiels. Chauffés, climatisés et stationnement.
• Locaux industriels de 1650 pi ca. chacun
Triexon, courtier immo. agréé (514) 338-1150

SOUS-LOCATION D'ESPACE DE BUREAU

Au coeur du centre financier de Laval (boulevard Le Carrefour), superficie de 7,700 à 10,500 pieds carrés dans un édifice de première classe avec aménagement luxueux, idéal pour bureau de professionnels. Disponible immédiatement à prix avantageux.

Veuillez vous adresser au
(514) 682-8880, poste 211.

✓ Espaces industriels à louer

Espace manufacturier

Entreposage et distribution. Espaces 30 000 à 90 000 pi ca. Situé à Colebrook, New Hampshire. Bail annuel à partir de 2,00 \$ US du pi ca. Net Net Net.
(805) 239-3090
102177.1411@compuserve.com

SHERBROOKE

Espaces industriels, 1 700 à 4 300 pi ca. Excellente visibilité dans le parc industriel. Édifice neuf, près des autoroutes et des principales artères.
Information :
(819) 563-8085

✓ Espaces commerciaux à louer

METSA À LOUER ESPACES À BUREAUX & COMMERCIAUX



Le Carré Gouin
5945-95, boul. Gouin Ouest
Cartierville

Vous êtes à la recherche de CONFORT de PRESTIGE d'ACCESSIBILITÉ de LUMIÈRE et d'ESPACE et ce, à PRIX COMPÉTITIF!

Cette adresse de distinction vous offre des espaces de qualité supérieure; idéal pour:

- ◆ Clinique médicale
- ◆ Services paramédicaux
- ◆ Boutiques et commerces

Yvan Tremblay V.P. Dév.
Agent immobilier affilié
(514) 953-3323

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898
Courtiers protégés

RÉSERVATION PAR INTERNET



VIEUX-MONTRÉAL

- Accès illimité via ligne "E-1"
- Ambiance historique
- Rénovation haut de gamme
- Systèmes mécaniques et électriques de pointe

Locaux de 3 500 à 20 000 pi ca.

Stationnement intérieur privé

Métro à proximité

Monte-charge et ascenseur

À partir de 13,50 \$ brut le pi ca.

M. Rodney Birrel, vice-président
Services immobiliers Terramont inc.
Courtier immobilier agréé
(514) 861-2020

TERRAMONT

BÉLANGER

PRÈS CHRISTOPHE COLOMB

REZ-DE-CHAUSSÉE MODERNE

3 locaux de 1 500 pi ca.

Accès intérieur ou non.

Libre immédiatement.

(514) 273-7284

LAVAL

Le Corbusier

Espaces commerciaux 1700 et 5000 pi ca.
Espaces à bureaux 500 à 4500 pi ca.
Espaces modernes aménagés selon vos besoins.

Société Immobilière
ARBOIS inc.

✓ Terrains

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES À VENDRE
TERRAIN INDUSTRIEL & COMMERCIAL

METSA

Rue Louis-Pasteur et Eiffel
Boucherville

- ◆ Très bonne visibilité depuis l'autoroute 20
- ◆ La partie avant du terrain (zonage commercial) totalise 106 000 pi²
- ◆ La partie arrière du terrain (zonage industriel) totalise 532 565 pi²

965 000 \$

Serge Savard Jr.
(514) 849-1110

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

ÉDIFICE ST-JACQUES-ATWATER



- À VENDRE
- À LOUER
- ESPACE POUR LOFT

FAUT VOIR

3187 St-Jacques (coin Atwater)
• 2 500 à 20 000 pi ca.
• 4 étages de 5 000 pi ca.
• près du métro, Collège Dawson
• fenêtres, ensoleillé
• prix compétitif à partir de 6,00 \$ net le pied carré
• occupation sept. 98
• idéal pour multi média ou bureau

Maynards
• LIQUIDATEURS
• ENCANTEURS
• EVALUATEURS

Tél. (514) 495-2888
Fax: (514) 279-3768

BÂTIMENT DU PATRIMOINE

À Knowlton, secteur des plus achalandés. Rénovation respectueuse, rampe d'escalier unique. À vendre ou à louer.
Mme Lois Hardacker (450) 242-2000
ROYAL LEPAGE ACTION

À LAVAL

Immeuble commercial avec ou sans boutique de sport. Superficie 3 000 pi ca. 1 logement. Terrain 21 000 pi ca.
(514) 919-2865

PLAZA ST-HUBERT

Propriété ayant 25 pi de façade vitrée x 90 pi de profondeur avec un deuxième plancher 25 x 60 pi, aménagé pour salle de montre et bureau. Tablettes et meubles vitrine disp. Occ. immédiate. Prix attractif.
J. René Malo FRI
ctr imm. agréé.
(450) 688-4951

✓ Immeubles industriels à vendre

MAGOG - PARC INDUSTRIEL

Bâtisse industrielle 16 635 pi ca. érigée sur terrain de 160 000 pi ca. Bureau entièrement climatisé 6 245 pi ca. Usine à atmosphère contrôlée 9 400 pi ca. hauteur libre 16 à 22 pieds. Quai de chargement. Accès direct aux autoroutes.
INFO: (819) 843-5684 (819) 843-9077

Visez de grands marchés
avec
LE MAGAZINE PME

« Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. »

Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES**
Annoncez-vous dès maintenant pour info :
(514) 392-9000

SAINT-SAUVEUR-DES-MONTS
Terrain de 39 150 pi ca. sur rue principale avec une maison et un chalet. Présentement terrain de roulotte.
Inf.: (514) 433-8070

À ASBESTOS PROFITEZ DES RETOMBÉES DU PROJET MAGNOLA (750 MILLIONS)

3 SITES COMMERCIAUX À VENDRE

SITE # 1 (5 800 m ca.)
385, rue du Roi. Ancien marchand de matériaux. 3 bâtiments dont un destiné aux clients (593 m ca.), avec espace à bureaux, asphalte (1 700 m ca.).
SITE # 2 (5 875 m ca.)
555, 1re avenue. Ancienne quincaillerie. 1 bâtiment (668 m ca.) avec espaces à bureaux, stationnement (1 200 m ca.). Idéal pour resto. Rue Principale d'Asbestos.
SITE # 3 (3 950 m ca.)
171, rue Boisvert. Zonage résidentiel. Ancienne meunerie à démolir. Asphalte (1 000 m ca.). Idéal pour construction condos ou appartements.
Rejoindre Frédéric Paré (819) 879-4616

METSA OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES Commercial



385-417, Belvédère Sud, Sherbrooke
◆ 13 locaux commerciaux
◆ bâtiment: 32 259 pi² ◆ terrain: 95 361 pi²
992 500 \$

Paul-André Routhier
Agent immobilier affilié
(819) 572.2750

Groupe Immobilier Metsa Inc.
Courtier immobilier agréé
1.888.849.9898

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour Les Affaires** pour trouver les meilleures propositions.

✓ Immeuble résidentiel

✓ Cantons de l'est

NOTRE-DAME-DES-BOIS
Maison pièces sur pièces. 1993, 26x28 pi, 2 étages, 3 c.c., 12,5 acres, boisés, rivière, 96 000 \$ (négo).
(819) 888-2906

LAC MEMPHRÉMAGOG
Baie Sargent, 1 900 pi. face au lac. 27 acres, coucher de soleil. Cottage campagnard bien construit, 5 c. à c., 3 s. de b., 3 foyers. Très privé. À voir.
Patti et Robert Macaulay (819) 843-6834/2330
Imm. Royal BKR



LOUISE & RICHARD BOURGON
1-800-405-2774
www.bourgon.com Remax d'Abord ctr imm.

MAJESTUEUSE!
Située à Georgeville sur le sommet d'une montagne. Panorama stupéfiant, 8 acres, très privé, construction haut de gamme.

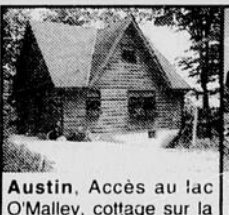
* Lac Memphrémagog: terrain prêt à construire, 246 pi. façade, 2,5 acres.



Vue incomparable, résidence élégante, site sans pareil. 104 acres, verger, piscine creusée, accès au lac. 494 000 \$



Villas de l'Anse: ambiance exceptionnelle, 4 c.c., 3 s/bains, 2 foyers, arbres matures, vue splendide. 275 000 \$ (50).
Re/max d'Abord, ALBERT BRANDT
(819) 868-6666



Austin, Accès au lac O'Malley, cottage sur la cime d'un terrain boisé, 3 c.c., 2 s.b., comb. lente, plancher de bois, chaleureux.



Vue panoramique à couper le souffle, terrain 15 acres, poêle Vermont casting, viceroy 3 c.c., poss. finir s-sol, const. 1983

JACQUES ET CHRISTIAN LONGPRÉ
1-800-382-1802
Re/max d'Abord inc. ctr
www.longpre.qc.ca

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« Le Journal Les Affaires: Une excellente façon de vendre le rêve d'une vie de château au Québec »
Andrée Plouffe, Royal LePage, courtier immobilier agréé

OCCASIONS D'AFFAIRES
«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»
M. Normand Choinière, Royal LePage

✓ Pour placer une annonce: **(514) 392-7782**

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER

Baisse de la construction résidentielle en juin

Stéphane
Labrèche

La construction résidentielle a encore ralenti en juin dans l'ensemble du Qué-

bec. C'est ce que révèlent les plus récentes statistiques de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Par rapport à mai, le nombre

de mises en chantier a chuté de 6 % le mois dernier, pour se situer à 17 000 unités en données désaisonnalisées annualisées. Il s'agit du deuxième mois consécutif de baisse dans la construction domiciliaire au Québec. En mai, l'activité avait reculé de 14 % par rapport à avril 1998.

En données mensuelles, c'est-à-dire par rapport à la même période l'an dernier, le nombre de mises en chantier a aussi diminué. En juin 1997, 2 575 nouvelles unités

avaient été construites dans les régions de 10 000 habitants et plus; en juin 1998, le total des mises en chantier se chiffrait à 2 240, ce qui représente une baisse de 13 %.

Les régions métropolitaines de Sherbrooke (- 51 %) et de Trois-Rivières (- 30 %) ont enregistré les plus fortes baisses d'activité par rapport à l'an dernier. La région mont-réalaïse est celle qui a le mieux fait, mais affiche néanmoins une baisse de 3 % sur les chiffres de juin 1997. ■

Nombre de mises en chantier en juin - secteur résidentiel*

	1997	1998	Variation
Montréal	1 251	1 210	-3 %
Québec	247	216	-13 %
Hull	159	122	-23 %
Chicoutimi/Jonq.	88	65	-26 %
Trois-Rivières	53	37	-30 %
Sherbrooke	191	93	-51 %
Total pour les régions de 10 000 habitants et plus	2 575	2 240	-13 %

* Données mensuelles
Source : SCHL

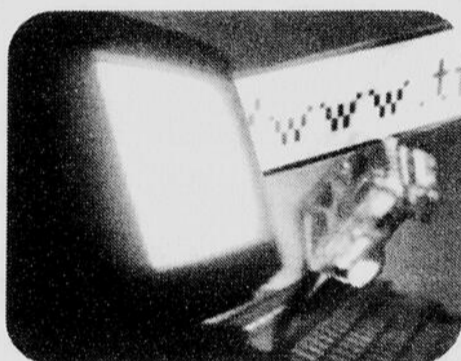
Tableau : LES AFFAIRES

Rejoignez vos clients potentiels avec le

cahier spécial

LES AFFAIRES

INTERNET



date de parution : 29 août 1998

Pour informations : (514) 392-9000

Première acquisition pour FPI Cominar

Cominar, de Québec, vient de faire sa première acquisition depuis qu'elle est devenue une fiducie de placement immobilier (FPI).

La transaction porte sur un immeuble industriel de 190 000 pi² situé dans le parc industriel de Vanier, dans la région de Québec. Le prix d'achat est de 4,73 M\$ et aucune dette n'a été contractée pour réaliser la transaction.

Construit en 1967 et agrandi en 1975 et 1977, l'immeuble est loué à 100 % au gouvernement québécois, jusqu'en 2001, qui l'utilise à des fins d'entrepôt.

Le président et chef de la direction de la fiducie, Jules Dallaire, estime que Vanier est l'un des meilleurs secteurs de la région de la Vieille Capitale. « Le taux d'occupation est supérieur à 93 % », dit-il.

Selon M. Dallaire, d'autres acquisitions pourraient être annoncées prochainement. Cominar est actuellement en vérifi-

cation diligente sur un certain nombre de propriétés, toujours dans la région de Québec.

Au total, la fiducie pourrait ajouter quelque 425 000 pi² de locaux industriels et de bureaux. Si ces transactions se concrétisent, cela signifierait un investissement de près de 21 M\$ pour Cominar.

Encore une fois, aucune dette ne serait contractée pour financer ces acquisitions. « Les sommes investies proviendraient de l'émission effectuée au printemps », affirme M. Dallaire.

Rappelons que la société immobilière Cominar est devenue une fiducie de placement immobilier le 19 mai dernier, grâce à une émission de 147 M\$. La fiducie effectuera d'ailleurs sa première distribution le 15 juillet prochain. Les détenteurs d'unités recevront un douzième d'un rendement annuel de 13,4 %. (SL) ■

✓ Immeuble résidentiel

✓ Maisons de campagne

CHARLEVOIX CAP-À-L'AIGLE
4 saisons, meublée, vue fleuve & montagnes, 2 étages, 3 c.c., 2 s/bains, terr. 120 000 pi ca., remise, foyer.
(418) 658-9881 ou 665-7368

VIVEZ & TRAVAILLEZ à la campagne
3 acres + ébénisterie 30x30 contiguë à rés. Luminosité remarquable, autonome, privée.
R. Lepage A., J. Lessard
450-534-3888

✓ Résidences de prestige

Bord de l'eau, 40 000 pi ca. Île de Mai, Boisbriand.
12 min du boul. Métropolitain, construction exceptionnelle, intérieur à finir. Eval. mun. 433 000 \$
(450) 437-9754

✓ Condos à vendre

CONDO LUXUEUX «LE SANCTUAIRE» St-Bruno
Unité de coin - Bien éclairé - Décoration professionnelle - 2 c.c. - 2 s.b. - 2 stat. int. Ext. privé piscine - tennis Près de tous les services Cause: retraite - Prix: 149 000 \$
Info: (819) 847-1301

✓ Domaines

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF
Magnifique domaine de prestige, région des Laurentides à moins de 100 km au nord-ouest de Montréal et à 30 km de Mirabel. Vaste terrain boisé de 137 acres. 2 lacs à la truite privés. Parcours de golf de qualité de 4 trous (un «par» 3, deux «par» 4 et un «par» 5) avec système d'irrigation complet. Deux résidences situées sur le plus grand lac. Résidence principale de style québécois de 9 pièces. Deuxième résidence de trois appartements complets. Possibilité pour domaine corporatif, auberge de luxe, centre de santé, école de golf, base de plein air, etc., 1 375 000 \$
Information: Jean-Robert Jacques
Tél.: (514) 562-1055
Internet: www.numero-un.com/domaine18.htm

✓ Terrains résidentiels

BORD DE L'EAU
P.A.T., terrain 103 x 230 pi, 185 000 \$, très négociable, peut-être séparé en 2, financement facile.
Réal Bouchard, Re/max de la Pte, (514) 645-3615

TERRAINS RÉSIDENTIELS
Lots unifamiliaux 3500-9000 pi ca. Derniers lots disponibles prêt Jean Talon et Decarie. Aux particuliers ou constructeurs.
(514) 340-1966
Courtiers Protégés

BORD DE L'EAU
Sur le lac Deux-Montagnes "Un point de vue de prestige". Bungalow style californien 84' x 84', 17 grandes pièces, solarium 36 x 23, terrain de 32 600 pi ca. Osez rêver, visitez et prenez possession!
ROGER LEVESQUE Re/max V.R.P. inc.
450-472-7220

✓ Appartements

de luxe à louer
LE ST-NORBERT "STYLE CONDO" AU CENTRE-VILLE
3 1/2

✓ Résidences

BORD DE L'EAU BROSSARD
Maison de ville 8 pièces construite sur le bord du St-Laurent. Très belle fenestration 3 c. à c., garage. Plus rien à faire. Formule d'entretien «Condo». Demandez Francine
(514) 395-1886 jour ou (450) 923-7983 soir

ST-GABRIEL-DE-BRANDON
5 terrains (rés. ou comm.) Superficie totale 25 357 pi ca. Situés rue Maskinongé, 2 accès au lac, service d'égouts et aqueduc. Vue sur lac Maskinongé. Prix: 70 000 \$
(514) 620-3212 (819) 285-2090

TERRAIN À VENDRE
837 000 pi ca., face à la rivière dans la ville de Châteauguay en arrière de Sobey's et IGA. Idéal pour projet de construction résidentielle. Prix 1.00 \$ pi ca. Faites une offre.
I. Rizk (450) 651-5831
Immeuble Rizk courtier

✓ Condos à louer

ENTRE MELBOURNE & VALCOURT
Jolie centenaire, claire, spacieuse & soigneusement rénovée; 9 pièces + solarium, gr. jardin fleuri sur terre 114 acres boisés (6 000 pins & 4 000 épinettes de 40 pi). Bâtiment, étangs, gazebo, terrasse, pommiers, cul-de-sac. Cachet, calme, intimité. 239 000 \$.
(450) 532-2999
www.immodirect.com/racine/207-desmarais

LE BARON II APPARTEMENT - CONDOS -
De 980 à 2 560 pi ca. Très grands app. avec jacuzzi, climatisés.
(514) 256-5000

BORD DE L'EAU LAC ST-JEAN
Métabetchouan, cottage de construction récente, garage double, grand terr. semi-boisé. Plage privée de 130 pi près piste cyclable.
Mark Poirier, Ag. Imm. Aff. (418) 622-2398

LAC LINDSAY ST-MALO
Résidence principale et chalet d'invités 180 pieds bord lac Lindsay
Prix: 180 000 \$.
(819) 658-3361

À ST-IRÉNÉE DE CHARLEVOIX
Terrains boisés, vue sur le fleuve et les montagnes. Accès à la grève de sable. Choix de grandeurs, secteur très intime.
Rosanne Bergeron AF (418) 665-2939/2375
Immeuble Charlevoix enr.

BOUCHERVILLE
Cottage style anglais, 3 800 pi ca. de superficie habitable. 4 c. à c., 1 vivoir, 1 salle de séjour, 2 1/2 s. de b. Prix 395 000 \$.
(450) 641-0722

GRAND LAC ST-FRANÇOIS
Lambton, chalet suisse, grand terrain boisé. Superficie: 12 413 m ca. Prix: 190 000 \$
Rés: (418) 774-4049
Fin sem: (418) 486-7013 Bur: (418) 774-5550 Céline

Chalets
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.

BMW 740 iL, 1995
22 000 km, blanche, int. bleu, equip. complet. A1, 1 seul proprio, jamais sortie l'hiver
jour: (514) 231-2111
soir: (514) 774-5282

ÎLE D'ORLÉANS, DOMAINE
Maison ancestrale et plusieurs bâtiments. 410 000 \$ nég. Balance de la terre à bon prix. Vue et accès au fleuve.
(418) 829-3189
Fax: 829-1247

DOMAINE POUR INVESTISSEUR
À Ste-Agathe, 305 000 pi ca., avec tous les services.
Tél.: (819) 326-4800
www.numero-un.com/domaine43.htm

PRÈS DU MONT STE-ANNE
Magnifique propriété de + de 200 000 m. ca. avec vue sur le fleuve et Laurentides. Cottage récent et érablière avec bâtiment. Excellent investissement.
Mark Poirier Ag. Imm. Aff. (418) 622-2398

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
«Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.»
M. Jean-Pierre Ranger, Parc Safari et Les forfaits Québec

✓ Carrefour de l'auto

BMW 740 iL, 1995
22 000 km, blanche, int. bleu, equip. complet. A1, 1 seul proprio, jamais sortie l'hiver
jour: (514) 231-2111
soir: (514) 774-5282

Carrefour de l'auto
Faites-vous de la location d'automobiles? Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif!
(514) 392-9000

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Les reventes ont augmenté en juin à Montréal

Stéphane
Labrèche

Le marché de la revente demeure solide dans la région de Montréal. Selon les plus récentes statistiques de la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM), le nombre de transactions est passé de 2 179 en juin 1997 à 2 766 en juin 1998. Cela représente une augmentation de 26,9 %.

Le volume des ventes, c'est-à-dire la valeur totale des transactions, est quant à lui passé de 250,7 M\$ à 318 M\$, pour une hausse de 26,9 %.

La valeur moyenne des propriétés unifamiliales a augmenté de 1 000 \$ par rapport à juin 1997, pour atteindre 118 000 \$. Soulignons toute-

fois que cette moyenne n'indique pas nécessairement la valeur des maisons dans chacune des régions du Grand Montréal. Elle doit plutôt être perçue comme un indice qui permet de constater l'évolution moyenne du coût des propriétés.

Par exemple, si le nombre

de transactions portant sur des maisons haut de gamme a été plus élevé qu'il y a un an, la valeur moyenne sera plus élevée.

Selon les données recueillies par la CIGM, les unités valant entre 70 000 \$ et 99 999 \$ représentaient 28,1 % des 2 766 transactions

enregistrées, celles valant entre 100 000 \$ et 149 999 \$ correspondaient à 31,4 % des ventes et celles valant entre 150 000 \$ et 249 999 \$ accaparaient 15 % des ventes totales.

« Le nombre d'unités vendues en juin dernier a fortement contribué à rattraper le

recul inscrit en début d'année. L'activité du premier semestre 1998 se compare fort bien à celle de la même période en 1997 et laisse anticiper un bilan fort dynamique pour l'année », indique le président de la chambre immobilière, **Samir Bachir**, dans un communiqué de presse. ■

Inauguration du complexe Mondo Saks

Le complexe **Mondo Saks**, du promoteur **Jack Saks**, ouvre ses portes cette semaine. Il s'agit d'un projet de 6 M\$ qui ressuscite le 2042, rue Peel, au cœur du centre-ville de Montréal.

Le nouveau complexe se veut à la fois un lieu de divertissement et de gastronomie. Deux restaurants, le **Mondo Saks** et le **Saks**, ouvrent dès juillet; la salle de spectacle ouvrira à l'automne.

Le **Mondo Saks**, situé au rez-de-chaussée, est un restaurant de 110 places avec un menu inspiré de la gastronomie des cinq continents, un atrium avec sculptures d'eau, une cuisine à aire ouverte où l'on peut voir chefs et marmittons s'agiter et un salon de thé.

Quant au restaurant **Saks**, il est dédié à la grande cuisine, aux alcools recherchés et aux grands crus. Ce restaurant est situé à la mezzanine et peut accueillir 90 personnes. (MT) ■

SITQ achète quatre immeubles à Laval

SITQ immobilier, filiale immobilière de la Caisse de dépôt et placement du Québec, vient d'acquérir quatre immeubles de bureaux à Laval. L'investissement totalise 44 M\$.

Situées sur les boulevards Le Carrefour et Daniel-Johnson, les quatre propriétés couvrent quelque 350 000 pi².

La gestion sera assurée par SITQ. (SL) ■



Plus rapide à consulter

Plus d'informations détaillées

Plus de données historiques

Une mine de renseignements sur les 500 plus importantes entreprises au Québec et sur plusieurs autres!

www.lesaffaires.com

...À LA MÊME ADRESSE

www.lesaffaires.com



Toute l'information du cahier
Les 500 du journal **LES AFFAIRES**
...et plus!

www.lesaffaires.com



Les affaires électroniques

Les outils IBM de commerce électronique peuvent mettre votre entreprise sur le Web afin d'accroître vos ventes et d'améliorer votre service à la clientèle, comme c'est le cas du Chelsea Football Club.

IBM et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées et le logo Les affaires électroniques est une marque de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. © IBM Corporation, 1998. © IBM Canada Ltée, 1998. Tous droits réservés.



Combien d'entreprises électroniques voyez-vous?

Il y a de fortes chances que vous ayez sous-estimé leur nombre. Car peu importe si vous gérez des événements sportifs ou fabriquez de l'équipement de sport, nous pouvons vous aider à lancer rapidement votre entreprise sur le Web. Les solutions IBM de commerce électronique vous permettent d'atteindre de nouveaux marchés facilement, de façon économique et en toute sécurité, de générer des bénéfices et de servir vos clients 24 heures sur 24. De plus, nos solutions prêtes à l'emploi sont ouvertes et facilement évolutives afin que vous puissiez démarrer petit et prendre de l'expansion rapidement. Pour en savoir plus, consultez *Capitalizing on the e-commerce Opportunity*. Un exemplaire sans frais vous attend au www.software.ibm.com/ecs. Ou encore, faites le 1 800 426-7080, poste 18Q, pour plus d'information.



Des solutions pour une petite planète[™]