

LES AFFAIRES

Le journal des décideurs

COURTAGE BGL LTEE

COURTIERS EN DOUANE **BGL** TRANSPORT INTERNATIONAL

Montréal • Québec • Toronto • Vancouver

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

Semaine du 8 au 14 juillet 2000

Vol. LXXII No 28

64 pages

1,95 \$

Caisse de dépôt

Montréal Mode est encore en pleine crise



La filiale de la Caisse présidée par Chantal Levesque a perdu près du tiers de ses employés depuis un an. Et les vérificateurs refusent de signer les états financiers de 1999 p. 9

Bourse

La performance remarquable crée de grandes attentes

Le TSE 300 a gagné 21 % depuis le début de 2000, mais rares sont les investisseurs qui auront touché ce rendement p. 49

Entreprendre

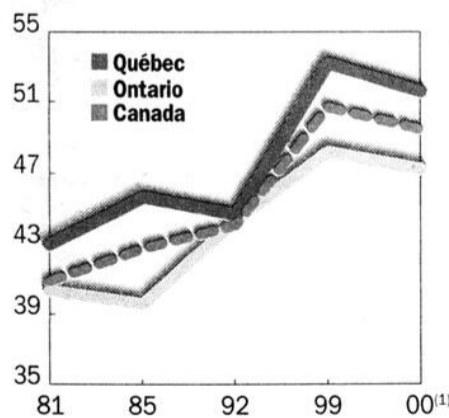
Marcel Leboeuf, un hyperactif qui multiplie les projets



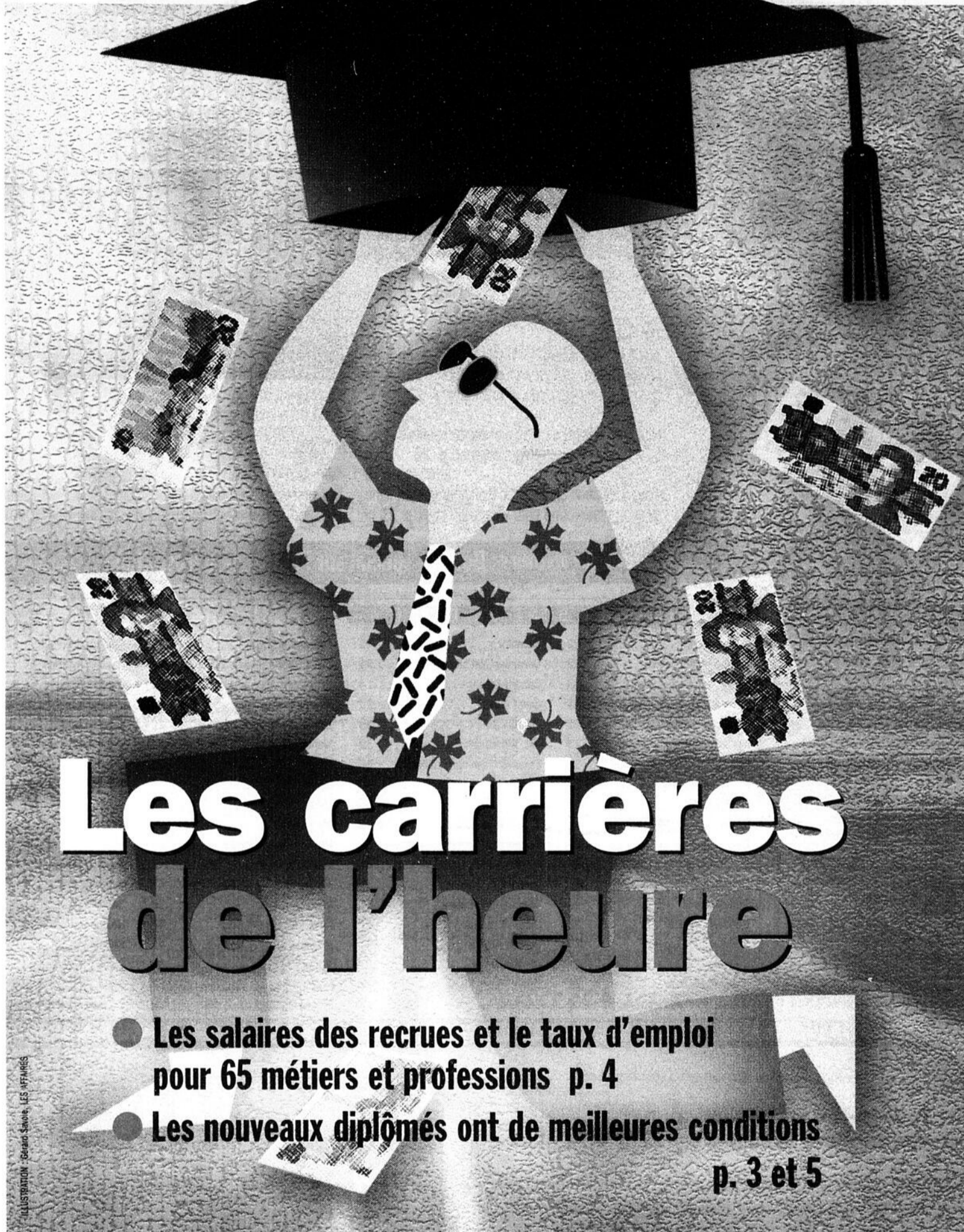
Le propriétaire du Théâtre des Grands Chênes, à Kingsey Falls, est aussi associé dans une agence de voyages de groupes; il fait de la radio et mène sa carrière de comédien p. 13

Coup d'œil

Le niveau de taxation amorce sa descente*



* Inclut les taxes et impôts fédéraux, provinciaux et municipaux.
⁽¹⁾ Prévisions
 Sources : Fraser Institute



Les carrières de l'heure

- Les salaires des recrues et le taux d'emploi pour 65 métiers et professions p. 4
- Les nouveaux diplômés ont de meilleures conditions p. 3 et 5

www.rogers.com/sans-fil

Achetez ou magasinez nos produits sans fil en ligne quand bon vous semble. Téléphones sans fil, télémessagerie et ordinateurs portatifs réunis dans un seul endroit.



ROGERS AT&T COMMUNICATIONS SANS FIL

**Rogers Communications inc. Utilisé sous licence. **AT&T Corp. Utilisé sous licence.



0 66713 00152 9

CETTE SEMAINE

Sommaire

3 L'actualité

Éditorial
Stockwell Day pourrait être un important agent de changement pour l'économie canadienne p. 6

Le sort des caisses d'économie Desjardins finalement tranché p. 7



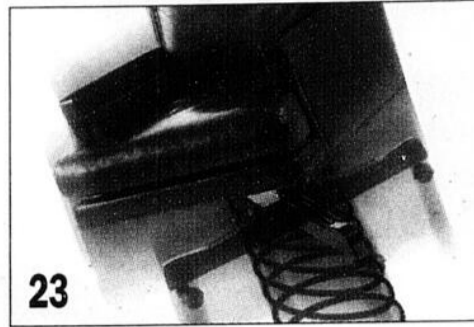
Le nouveau président du Mexique connaît les préoccupations des entrepreneurs québécois p. 8

13 Entreprendre
La fusion des yuppies et des hippies crée la nouvelle façon d'être riche p. 15

Reader's Digest se place en mode acquisition pour déployer sa stratégie Internet p. 20

Kruger devient un pionnier du commerce en ligne avec sa plate-forme pour vendre du bois p. 21

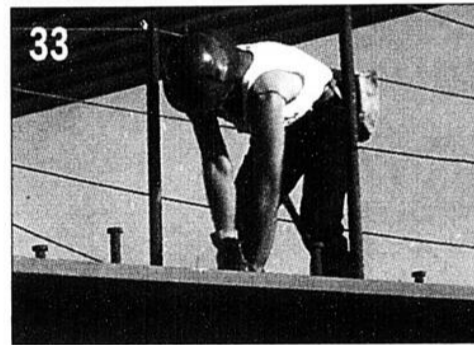
23 Management



Les présidents d'entreprise restent de moins en moins longtemps en poste p. 23

Un enregistrement de marque de commerce confère une exclusivité pancanadienne p. 30

Les routes et les grands travaux p. 33



La relance des travaux publics se fait dans un environnement en mutation p. 33

39 Investir
Les premières enchères du cellulaire au Canada n'épatent pas la galerie p. 39

59 Immobilier



Les hausses de prix des maisons s'amplifient dans le grand Montréal p. 59

Rubriques

ADRESSES INTERNET	21
ANNONCES CLASSÉES (CARREFOUR)	60 À 62
À SURVEILLER	41
BOURSES	50 À 55
CARRIÈRES	24 À 28
DE BONNE SOURCE	7
FISCALITÉ	31
FONDS MUTUELS	43 À 46
GAGNANTS/PERDANTS	50
GÉRER SON ACTIF SOI-MÊME	56
INVESTISSEMENTS	14
LES AFFAIRES ET LA LOI	30
POULS DE L'ÉCONOMIE	12
PROFESSIONNELS	32
RESSOURCES NATURELLES	42 ET 47
RÉSULTATS FINANCIERS	58
REVUE DES MARCHÉS	49
TAUX D'INTÉRÊT	48
TECHNOLOGIE	21-22
VIGILANCE INTERNET	38
VOTRE ARGENT	56



La semaine prochaine : Dossier spécial sur l'industrie aéronautique

LES AFFAIRES

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

Internet :
<http://www.lesaffaires.com>

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

Télécopieur : (514) 392-4723
Carrefour (petites annonces)
(514) 392-7782

Courrier électronique
publicite@lesaffaires.com

Rédaction
Téléphone : (514) 392-9000
Télécopieur : (514) 392-1586

Courrier électronique
redaction@lesaffaires.com

LES AFFAIRES-500
gellnasc@mail.transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185

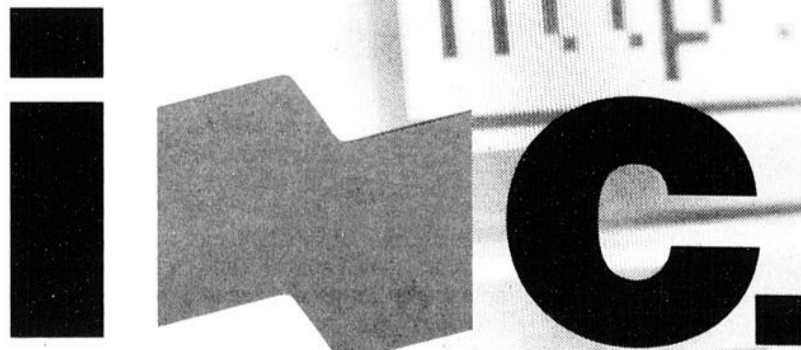
LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

360Networks	22	Cambior	42	Éditions en ligne	21	Pangea Goldfields	47	Solutions Mindready	32
Abitibi-Consolidated	32	Canadien National	21	Explorations minières du Nord	47	Pascan Aviation	11	Sutton Resources	47
Agra	33	Canam Manac	14	GRS International	14	Papiers Scott	21	System EnviroBio	14
Allard et Associés	15	Carat Expert	15	Informatech	21	Publications Transcontinental	20	Tecsys	56
American Express	11	Century 21	59	ITF Tehnologies Optiques	22	Qwest	22	Télébec	22
Andersen Consulting	23	CFL Structure	32	Ivanohé	11	Quebecor	20	Télélobe	23
Andrew Duncan Associates	32	Clearnet Communications	39	Kruger	21	Quebeko	14	Téloglobe	23
ATI Technologies	50	Cogeco	50	LVMH	9	Quincaillerie Richelieu	58	Télé média	20
Barrick Gold	47	Cognos	56	Master Card	11	Research in Motion	50	Telus Corp.	39
Battle Mountain Gold Corp.	47	Construction DJL	33, 36	Microcell	39	Rogers Cantel Mobile		Tenco	14
BCE	23	Coopérative forestière Laterrière	32	Montek Technologies	14	Communications	39	Théâtre des Grands Chênes	13
Bell Mobilité	39	Coreco	41	Montréal Mode	9	Royal LePage	59	Torstar	20
Benetton	15	Dénommé Vincent	9	Mouvement Desjardins	7	Schering	14	Unisys	50
Body Shop	15	Descartes Systems	56	Multi-Markes	30	Secor	62-63	Venatus Conseil	23
Boscus Canada	32	Dicom Express	11	Newmont Mining Corp.	47	Sélection du Reader's Digest	20	Visa	11
Boulangerie Gadoua	30	Disque Améric	32	Niobec	42	Shan	9	VisualMED Clinical Systems	14
BuildPoint	21	Disques RSB	32	Nortel	32	Sico	23	Westcliff	63
Cadillac Fairview	11	Drake Beam Morin	23	Nurun	32, 57	SMI	14	Winspear Diamonds	50
Caisse de dépôt et placement	9	Eaton	11	Oxford Québec	63	Société minière Mazarin	42		

Pour mettre vos affaires au Net, aucune autre banque n'est aussi bien placée.

Adieu paperasse et chèques ! Découvrez les solutions financières via Internet que nous avons développées pour votre entreprise. En transigeant sur le Net, non seulement vous vous libérez de vos papiers mais vous diminuez de plus de 60 % vos coûts internes de transactions. Il est temps de vous y mettre !

Faites le www.bnc.ca

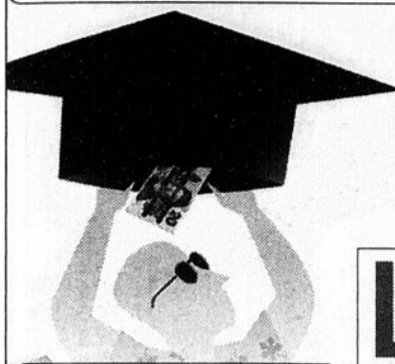


BANQUE NATIONALE

Le point

Cap sur les carrières de l'heure

Le secteur de la santé bat tous les records de placement



Kathy Noël

Encore indécis face à votre choix de carrière ou à celui de vos enfants ? Enlevez les oeillères qui vous poussent vers l'informatique, d'autres disciplines sont en train de gagner la faveur des employeurs au Québec. Un conseil : cochez santé, tourisme, soudure...

« Il y a une reprise intéressante, les taux de chômage ont baissé dans plusieurs secteurs et, non, je ne vous parlerai pas d'informatique ! Je dirais que la pénurie la plus marquée est dans le domaine de la santé », note **Micheline Grenier**, directrice du Service de placement de l'Université Laval.

La santé

Les enquêtes *Relance* du ministère de l'Éducation du Québec (MEQ) confirment cette tendance. Le placement des diplômés de 1997 en médecine, en sciences infirmières, en ergothérapie, en physiothérapie, en technologie de laboratoire, en pharmacie et dans tous les autres domaines liés à la santé dépasse largement la moyenne de tous les secteurs.

Par exemple, en sciences infirmières, 95 % des finissants de 1997 s'étaient trouvés un emploi en janvier 1999; la moyenne est de 75 % pour l'ensemble des diplômés universitaires. Le taux de chômage ? Quelque 0,7 % pour les nouvelles infirmières, comparativement à 6,4 % pour l'ensemble des secteurs.

Au niveau collégial, les salaires de départ des finissants en soins infirmiers ont augmenté de 35 % en deux ans ! Durée moyenne de recherche d'emploi : de deux à trois semaines pour les diplômés universitaires de la santé et six semaines pour les jeunes du cégep et du secondaire professionnel.

Et la tendance se maintient; les finissants de cette année n'ont pas eu le temps de savourer les vacances, selon les divers services de placement universitaires.

« Cela ne m'étonne pas, affirme **Sylvie Boulanger**, vice-présidente de la **Fédération des infirmiers et infirmières du Québec (FIIQ)**. Chez les infirmières, la demande est incroyable. Pour l'été, les établissements ont réussi à combler la moitié des besoins seulement. Nouveaux diplômés, retraités qui reviennent, nous avons épuisé toutes les res-

Les gagnants...

UNIVERSITÉ

Secteur gagnant

- PHARMACIE ET SCIENCES PHARMACEUTIQUES

Taux de chômage en 1999 : 0,8 %
Salaire moyen après un an : 51 064 \$
Écart salarial sur deux ans : + 9 %

CÉGEP

Secteur gagnant

- SOINS INFIRMIERS

Taux de chômage en 1999 : 3,2 %
Salaire moyen après un an : 29 281 \$
Écart salarial sur deux ans : + 35 %

SECONDAIRE

Secteurs gagnants

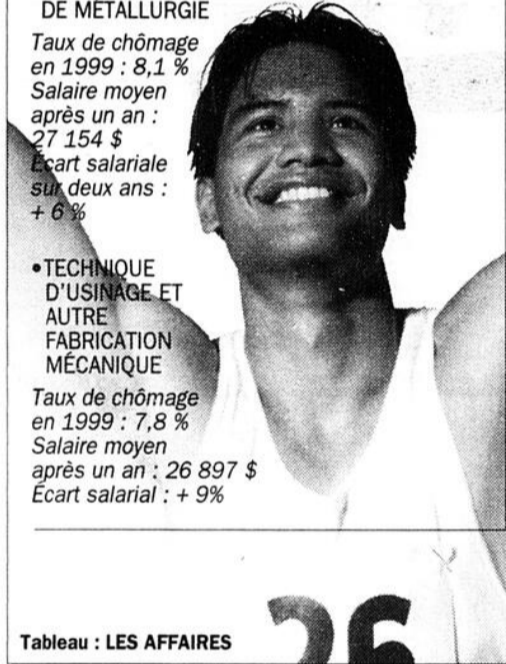
- SOUDAGE ET AUTRES MÉTIERS DE MÉTALLURGIE

Taux de chômage en 1999 : 8,1 %
Salaire moyen après un an : 27 154 \$
Écart salarial sur deux ans : + 6 %

- TECHNIQUE D'USINAGE ET AUTRE FABRICATION MÉCANIQUE

Taux de chômage en 1999 : 7,8 %
Salaire moyen après un an : 26 897 \$
Écart salarial : + 9 %

Tableau : LES AFFAIRES



et les perdants

UNIVERSITÉ

Secteurs perdants

- DROIT

Taux de chômage en 1999 : 14,1 %
Salaire moyen après un an et demi : 31 200 \$
Écart salarial sur deux ans : + 4 %

- SOCIOLOGIE

Taux de chômage en 1999 : 14,3 %
Salaire moyen après un an et demi : 24 388 \$
Écart salarial sur deux ans : + 2,9 %

CÉGEP

Secteur perdant

- TECHNIQUES POLICIÈRES

Taux de chômage en 1999 : 19 %
Salaire moyen après un an : 25 180 \$
Écart salarial sur deux ans : + 6 %

SECONDAIRE

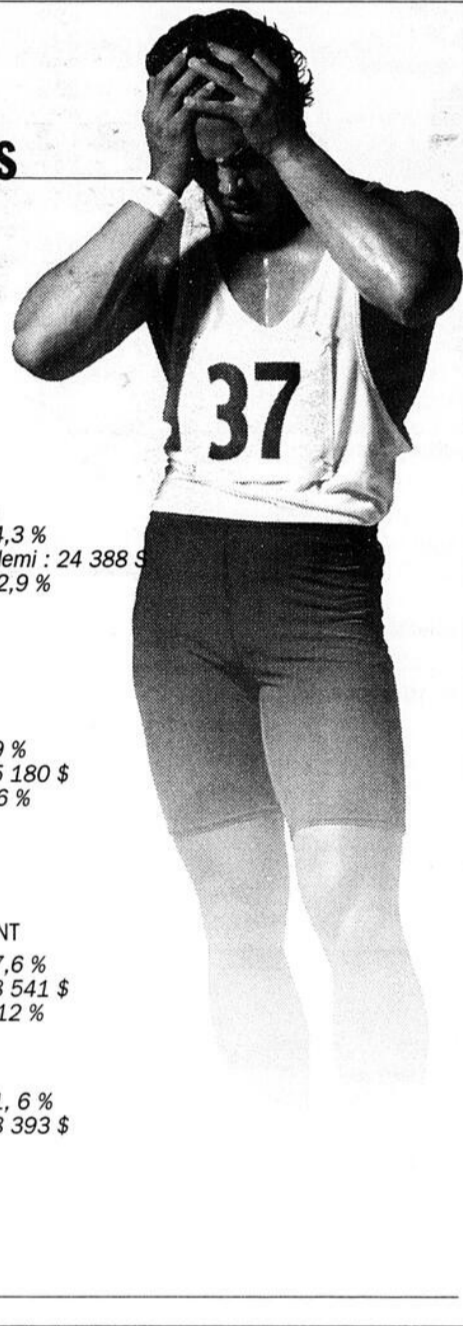
Secteurs perdants

- CUIR, TEXTILE ET HABILLEMENT

Taux de chômage en 1999 : 27,6 %
Salaire moyen après un an : 18 541 \$
Écart salarial sur deux ans : + 12 %

- AGRICULTURE ET PÊCHES

Taux de chômage en 1999 : 21,6 %
Salaire moyen après un an : 18 393 \$
Écart salarial : - 4 %



sources », dit-elle.

Les ergothérapeutes sont également très en demande. « Avec le virage ambulatoire, tous les secteurs qui touchent à l'adaptation des personnes au retour à la maison sont en développement », explique **M^{me} Boulanger**.

Enseignants, informaticiens et ingénieurs

D'autres grands secteurs connaissent de bon taux de placement, comme l'éducation, les services de gardes et le tourisme (voir tableau en page 4).

Bien sûr, le génie et l'informatique gardent la cote, même s'ils ne sont plus les seuls où on constate de fortes pénuries. Les secteurs du génie mécanique, électrique et de l'aéronautique connaissent de bons taux de placement. Bon an, mal an, la moitié des finissants en aéronautique de **Polytechnique** sont embauchés par **Bombardier**

dès leur sortie.

« Il y a un boom cette année pour les emplois d'été de dernières minutes. Nous sommes inondés de demandes urgentes. Et du côté des emplois permanents, cela ne déroute pas non plus », selon **Maryse Deschênes**, directrice du service de placement, stages et emplois, à l'École Polytechnique.

L'informatique est encore aussi prisée. Mais même si les besoins sont grands, cela ne veut pas dire que les employeurs ne font pas de discrimination.

Les finissants de cette année en soins infirmiers n'ont pas eu le temps de savourer les vacances.

« En haute technologie, ils ne sont pas prêts à engager n'importe qui non plus. Les critères de sélection sont révisés à la baisse, mais on ajuste les postes en fonction des compétences. En partant, ils veulent les meilleurs », constate **Paul-André Bergeron**, responsable du service de placement de l'Université de Sherbrooke.

Certains préviennent les étu-

dants : les compétences en informatique deviennent vite périmées et la tendance des entreprises actuellement est de les exploiter seulement le temps qu'elles en ont besoin.

Les grands perdants

À côté des secteurs en demande, d'autres domaines continuent de traîner la patte.

Les lettres et sciences humaines, les arts et même le droit, ces temps-ci, connaissent des difficultés.

En droit, le taux de chômage atteint 14 % et les salaires n'ont eu d'augmentation que ce que l'inflation a bien voulu permettre.

Étonnamment, en administration, le placement se détériore, selon les données du

VISA DE TRAVAIL
AMÉRICAIN ET CANADIEN
GREEN CARD & RÉSIDENCE PERMANENTE
Propriétaires, Dirigeants, Professionnels, Main-d'œuvre spécialisée, Cadres, Agents manufacturiers, Entrepreneurs généraux et autres...
CAN-AM IMMIGRATION
MAGOG MONTRÉAL TORONTO OTTAWA CALGARY VANCOUVER
www.canamimmigration.com
1-888-869-2441

MEQ. La proportion des nouveaux diplômés universitaires en emploi à temps plein dans leur secteur est passée de 79,5 % pour les finissants de 1995 à 73 % pour ceux de 1997.

« La gestion internationale est un secteur en croissance à cause de la mondialisation des marchés et du fait que beaucoup plus d'entreprises brassent des affaires à l'international », note cependant **Johanne Berry**, présidente de **Groupe Télé-Ressources**, une firme de recrutement de personnel montréalaise.

Même chose pour la sociologie, les langues, l'histoire et les sciences politiques, où une forte proportion de diplômés choisissent de poursuivre leurs études.

« Le marché est moins concentré et les milieux de travail sont moins bien définis. Disons que ce sont des secteurs qui demandent plus de créativité de la part de l'étudiant », dit **M^{me} Grenier**.

Elle constate toutefois une légère remontée de la demande pour l'enseignement de l'histoire et de la géographie.

Pour ces secteurs plus mous, les recruteurs n'en démontent pas, la personnalité fera la différence. « C'est une question d'attitude. De bonnes notes, mais une mauvaise attitude ne passeront pas », indique **Johanne Berry**.

TABLEAU COMPLET EN PAGE 4 ET AUTRE TEXTE EN PAGE 5 LES ADRESSES INTERNET UTILES EN PAGE 38

AGENCE DE PLACEMENT EXPERTE EN RECRUTEMENT DE REPRÉSENTANTS DES VENTES



- Recrutement de vendeurs sur la route
- Évaluation des habiletés de ventes
- Références vérifiées
- Garantie de service

Contactez nous au 514.876.9669
www.siriuspersonnel.com

SIRIUSPERSONNEL

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

Que sont devenus les diplômés de nos écoles¹

	Nombre de diplômés 1997-98 ¹	En emploi à temps plein dans leur secteur en 1999 (%) ²	En emploi en 1999 (%)	À la recherche d'un emploi en 1999 (%)	Poursuivant leurs études en 1999 (%)	Taux de chômage en 1999 ³ (%)	Durée de recherche de l'emploi (semaines) ⁴	Salaires annuel, secteur d'études ou non, temps plein (\$) ⁵
Formation universitaire (bachelier)								
Sciences exactes et de la santé								
Informatique	789	87 %	91 %	3 %	6 %	2,6 %	5	45 240 \$
Biologie, microbiologie, biochimie	1 228	23	39	8	50	17,1	7	28 600
Sciences physiques	422	32	43	7	47	14,5	7	34 112
Génie	2 237	77	84	5	10	5,5	7	41 184
Mathématiques, statistiques, actuariat	338	47	71	3	25	4,0	5	37 700
Ergothérapie et physiothérapie	355	83	91	2	7	2,8	4	35 673
Médecine (résidents)	492	84	84	0	16	0,0	0	35 308
Médecine et sciences dentaires	152	69	89	3	9	3,1	6	65 780
Pharmacie et sciences pharmaceutiques	234	76	84	1	14	0,8	1	51 064
Sciences infirmières et nursing	853	70	95	1	2	0,7	2	40 248
Langue et sciences humaines et sociales								
Communication et journalisme	478	48	78	6	12	7,5	10	32 084
Lettres et langues	1 506	24	62	9	26	12,0	9	30 524
Économique	386	45	70	9	18	11,6	8	34 684
Histoire	486	12	51	7	37	12,2	9	26 728
Psychologie	1 134	9	35	2	59	5,8	5	27 872
Science politique	577	12	55	9	33	13,9	8	30 420
Service social	609	59	86	6	6	6,8	9	29 172
Sociologie	349	15	60	10	28	14,3	7	24 388
Administration, éducation, droit et autres								
Sciences de l'administration	4 731	73	87	5	6	5,9	7	35 932
Sciences de l'éducation	3 911	59	93	3	2	2,6	10	31 304
Droit	934	51	66	11	19	14,1	4	31 200
Architecture, urbanisme et design	361	66	81	8	8	8,6	10	28 548
Beaux-arts et arts appliqués	969	27	68	10	14	13,4	9	27 352
Agriculture et foresterie	332	56	70	6	22	8,4	10	29 276
Ensemble des disciplines (bachelier)⁶	28 276	53	76	5	17	6,4	7	34 840
Formation collégiale technique								
Administration, informatique et tourisme								
Techniques administratives	2 165	36 %	57 %	4 %	38 %	6,8 %	7	21 213 \$
Techniques de l'informatique	879	74	81	4	15	4,5	6	30 026
Électrotechnique	1 021	59	75	5	19	6,5	10	27 559
Alimentation et tourisme	471	54	86	5	7	5,6	5	20 559
Bâtiment et mécanique								
Technologie de l'architecture	202	49	59	7	34	9,8	8	21 869
Technologie du génie civil	242	42	53	8	35	13,0	5	27 647
Techniques de génie mécanique	331	67	74	3	23	3,8	6	27 749
Fabrication mécanique	521	66	72	3	25	4,2	6	28 595
Création								
Mode (design et commercialisation)	244	51	79	5	14	5,5	6	20 403
Arts (Design d'intérieur, musique, théâtre, etc.)	476	38	70	9	16	11,3	8	20 075
Documentation, graphisme, techno des médias	626	49	73	8	16	10,3	9	22 717
Services sociaux éducatifs et juridiques								
Techniques juridiques	274	37	71	4	21	5,8	9	21 463
Techniques policières	582	29	52	12	34	19,0	5	25 180
Technique, services de garde	401	61	83	1	14	1,2	6	18 396
Techniques d'éducation spécialisée	829	41	82	2	14	2,9	6	22 160
Techniques de travail social	354	43	75	7	15	8,3	9	20 601
Santé et agriculture								
Techniques dentaires, denturologie et hygiène dentaire	284	49	93	2	3	2,0	7	24 005
Radiodiagnostic, médecine nucléaire et de radio-oncologie	135	47	91	4	5	4,2	6	25 360
Technologie de laboratoire médical	234	63	88	5	5	5,6	9	26 209
Soins infirmiers	1 574	56	77	3	19	3,2	5	29 281
Agriculture et pêches	399	66	83	5	7	6,0	5	20 503
Ensemble des secteurs, cégep⁶	14 846	53	73	5	19	6,8	7	24 648
Formation professionnelle au secondaire								
Administration, informatique et tourisme								
Secrétariat	1 845	46 %	71 %	18 %	6 %	20,0 %	9	20 077 \$
Comptabilité	1 840	40	70	16	9	18,6	9	19 444
Vente et représentation	413	44	75	12	10	14,2	6	20 071
Informatique (exploitation du matériel)	299	48	69	15	15	18,0	11	24 890
Alimentation et tourisme	2 889	43	74	12	10	14,3	5	18 611
Électrotechnique	2 039	49	75	14	10	15,6	7	25 786
Bois, mécanique et soudage								
Bois, ébénisterie, meubles	406	54	75	15	6	16,8	5	23 732
Bâtiment (charpenterie, menuiserie, plomberie, etc.)	1 938	50	72	15	10	16,9	6	26 652
Mécanique automobile et autre équipement motorisé	2 394	58	79	13	6	14,0	6	21 821
Technique d'usinage et autre fabrication mécanique	1 883	71	85	7	7	7,8	6	26 897
Mécanique industrielle	765	59	82	8	8	9,3	8	29 470
Soudage et autres métiers de métallurgie	1 494	72	83	7	8	8,1	5	27 154
Santé, soins esthétiques et ressources								
Soins infirmiers et autres services de santé	1 702	48	88	5	5	5,5	6	20 816
Coiffure et soins esthétiques	2 179	n.d.	70	15	8	17,1	n.d.	n.d.
Foresterie et papier	604	46	66	19	8	22,7	8	30 317
Agriculture et pêches	935	29	60	17	13	21,6	6	18 393
Arts, communication et autres								
Arts (décoration intérieure, photographie, etc.)	300	33	75	14	6	15,2	8	16 394
Communication (impression, infographie, etc.)	647	48	76	13	8	14,8	7	20 409
Cuir, textile et habillement	266	30	59	22	8	27,6	6	18 541
Conduite de camions	541	72	88	9	2	9,2	6	33 786
Ensemble des secteurs, secondaire⁶	27 033	48	75	13	8	14,7	7	23 400

1 : Secondaire et collégial : situation des diplômés de 1998 au 31 mars 1999 (11 mois plus tard, en moyenne). Université : situation des diplômés de 1997 à la fin de janvier 1999 (21 mois plus tard, en moyenne). La comparaison demeure valable, puisque en moyenne, les diplômés se trouvent un emploi moins de deux mois après l'obtention de leur diplôme, tant au secondaire, au cégep qu'à l'université.

2 : Nous avons calculé la proportion de diplômés qui travaillent à temps plein dans leur domaine d'étude à partir des chiffres fournis par le MEQ dans leur secteur.

3 : Le taux de chômage est calculé en divisant la proportion des diplômés à la recherche d'emploi par l'ensemble des diplômés actifs sur le marché du travail (ceux en emploi + ceux à la recherche d'emploi).

4 : Dans le cas de l'université, il faut plutôt parler du nombre de semaines de chômage entre la date d'obtention du diplôme, en 1997, et la fin de janvier 1999.

5 : Nous avons extrapolé sur un an les salaires hebdomadaires fournis par le MEQ en les multipliant par 52 semaines.

6 : Les moyennes tiennent compte de l'ensemble des secteurs de formation et non seulement de ceux de notre tableau, qui englobe toutefois plus de 85 % des diplômés.

Les diplômés obtiennent de meilleures conditions de travail

La moitié d'entre eux se trouvent un emploi en moins de deux mois



Kathy Noël

Signe de l'embellie économique, les nouveaux diplômés du Québec sont plus nombreux à se trouver un emploi, l'obtiennent plus rapidement et ont de meilleurs salaires que par le passé.

Voilà ce que montrent les récentes enquêtes *Relance* du ministère de l'Éducation du Québec (MEQ), tant pour les diplômés du secondaire professionnel que pour ceux qui ont une formation technique de niveau collégial ou un baccalauréat. C'est en janvier 1999 que le MEQ a dressé un portrait de la situation des di-

plômés universitaires de 1997, soit quelque 21 mois après l'obtention de leur diplôme. Le ministère a également fait le portrait de l'embauche, au 31 mars 1999, des diplômés du cégep ou du secondaire professionnel de 1998, soit environ un an après qu'ils aient terminé leur formation.

En 1999, les trois quarts de tous les nouveaux diplômés avaient un emploi. En tenant compte de ceux qui poursuivaient leurs études ou étaient inactifs, seulement 5 % de finissants du cégep et de l'université étaient encore à la recherche d'un emploi.

Il s'agit d'une étonnante remontée pour les diplômés du

secondaire (75 % en emploi comparativement à 66 % il y a deux ans). Les gradués des cégeps et des universités s'en tirent aussi beaucoup mieux. Au collégial technique, le taux de placement des étudiants est passé de 70 %, en 1997, à 73 % en 1999. Les bacheliers, quant à eux, ont un emploi dans une proportion de 76 %, comparativement à 74 % il y a deux ans.

La plupart des finissants trouvent du boulot en moyenne sept semaines après avoir obtenu leur diplôme. Que font-ils ?

Plus de la moitié (53 %) des cégépiens et des universitaires travaillent à temps plein

dans leur domaine d'études. Au secondaire, la proportion est un peu moindre (48 %). Les autres sont encore à la recherche d'un emploi, poursuivent leurs études, travaillent à temps partiel ou oeuvrent dans un autre secteur que celui relié aux études.

« Depuis trois ou quatre ans, la création d'emplois a été bonne au Québec et en particulier au cours des 12 derniers mois. Il est évident que dans ce contexte, nos diplômés de formation professionnelle, technique et universitaire arrivent à mieux se placer et plus rapidement. Il y a 10 ans, la situation était plus difficile, même dans des domaines qui connaissent une pénurie actuellement », dit Robert Maheu, directeur des statistiques et des études quantitatives au MEQ.

Les secteurs où les diplômés sont en demande sont la santé, l'informatique, le génie, l'éducation et tout ce qui concerne la soudure, la fabrication mécanique et les techniques d'usinage.

Meilleure formation qu'il y a 20 ans

Si les résultats globaux se comparent d'un niveau à l'autre, il reste que les finissants des universités obtiennent de bien meilleures conditions sa-

lariales. Leur salaire moyen, quelques mois après la fin des études, est plus élevé de 10 000 \$ que ceux des diplômés des autres niveaux. Et plus le niveau de formation est élevé, plus le chômage est bas.

On note toutefois des baisses encourageantes du taux de chômage dans presque tous les secteurs de la formation professionnelle. Ces finissants ont aussi des salaires intéressants dans les domaines où il y a une pénurie. Les soudeurs, par exemple, gagnent plus que les finissants en techniques policières ou ceux en hygiène dentaire et presque autant que les bacheliers en biochimie ! Il faut dire qu'une grande partie des diplômés en techniques policières, par exemple, n'ont toujours pas trouvé d'emploi la fin de leurs études.

« Avec la réforme de la formation professionnelle à la

fin des années 80, nous sommes devenus plus exigeants. Ceux qui sortent aujourd'hui ont une meilleure formation de base qu'il y a 15 ou 20 ans », explique M. Maheu.

Une proportion très forte (17 % pour les universitaires et 19 % pour les cégépiens) décident de poursuivre leurs études. Notons que les détenteurs d'une maîtrise, qui se plaçaient généralement mieux que les bacheliers auparavant, se retrouvent maintenant sur le chômage dans une plus grande proportion (7,4 % comparativement à 6,4 %).

L'équipe des enquêtes *Relance* du ministère de l'Éducation a été supervisée par Alain Vigneault. (www.meq.gouv.qc.ca/m_stat.htm). ■

Le génie civil, une profession à surveiller de près

Il y a 10 ans, un conseiller en orientation aurait incité son pire ennemi à étudier en génie civil. Aujourd'hui, il y a pénurie !

« Les nouveaux investissements dans les travaux d'infrastructures et de transport font en sorte que le recrutement se fait avec beaucoup de difficulté. Il n'y a pas suffisamment de diplômés en génie civil, si bien que nous devons réorienter du personnel déjà en place », dit Chantal Morasse, directrice générale et vice-présidente, alimentation en eau et assai-

nissement, de Gendron Le-fevre Tecslut.

Cette tendance n'apparaît pas encore clairement dans les études du ministère de l'Éducation du Québec, qui dressait le portrait de l'embauche en janvier 1999. On y voit encore un taux de chômage de 13,8 % pour les diplômés universitaires.

Il y a 15 ans, l'École Polytechnique pouvait décerner un diplôme à 100 ingénieurs civils par année. Aujourd'hui, ils sortent au compte-gouttes. « Les deux dernières cohortes ont été très petites et selon les

listes probables, nous aurons six finissants cette année, dont trois à Noël... », dit Maryse Deschênes, responsable du Service de placement de l'École Polytechnique.

« La demande s'est améliorée du côté du génie civil, mais malheureusement, nous n'imprimons pas de candidats ! » ajoute de son côté Paul-André Bergeron, directeur du service de placement de l'Université de Sherbrooke. Il s'attend à une forte recrudescence de l'admission dans ce secteur l'an prochain. (KN) ■

VOTRE PAGE CORPORATIVE
GRATUITE

Vous y êtes déjà!
Ajoutez-y des photos
et votre logo.

LE PLUS GRAND RÉPERTOIRE
D'ENTREPRISES AU CANADA



www.zip411.net

(514) 861-1466 #101
(877) 768-7411 #101
s.stsauveur@zip411.net

e commerce électronique

Réussissons. Maintenant.

IBM Partenaire commercial **Présent** Lotus ADRENALIN TECHNOLOGY

Tél: (514) 745-3322

www.present.ca

260 chevaux. Ça fait trotter les idées.



La CL Type S 2001

P.D.S.F. 40 000 \$*

Pensez rusé, en fait de coupé sport de grand luxe. Pensez puissant moteur de 260 chevaux • boîte automatique séquentielle SportShift à 5 rapports • suspension indépendante à double fourchette aux quatre roues • système d'assistance de la stabilité du véhicule (VSA) • système de traction asservie (TCS) • sièges avant chauffés en cuir • toit ouvrant électrique • chaîne sonore Bose* avec changeur CD 6 disques • assistance routière 24 heures sur 24 • Composez le 1 888 9-ACURA-9 ou rendez-vous sur le site www.acura.ca pour obtenir plus de détails.

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



*P.D.S.F. de la CL Type S 2001. Transport et préparation (850 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. ® Bose est une marque déposée de Bose Corporation.

Opinions

EDITORIAL

L'homme par qui le changement pourrait venir

À moins d'un revirement inattendu, **Stockwell Day**, 49 ans, deviendra le 8 juillet chef de l'**Alliance canadienne**, parti qui a succédé au **Parti réformiste** pour unir la droite canadienne. L'Alliance n'a pu rallier le **Parti conservateur fédéral**, mais a reçu l'appui de conservateurs influents de l'Ouest et de l'Ontario.

M. Day a obtenu 44 % des votes au premier tour, le 24 juin, devant **Preston Manning** (36 %) et **Tom Long** (18 %). Depuis, M. Day a rallié des députés réformistes qui avaient appuyé M. Manning, d'importantes personnalités du Parti conservateur et la plupart des organisateurs de Tom Long, qui s'est plutôt rangé du côté de M. Manning. M. Day devrait donc être élu chef de l'Alliance, d'autant plus que 64 % des 120 000 membres qui ont voté le 24 juin ont déjà indiqué qu'il ne croyaient plus en la capacité de M. Manning de prendre le pouvoir à Ottawa.

L'élection de M. Day à la direction de l'Alliance changera le paysage politique canadien. Député provincial de l'Alberta depuis 1986, il a dirigé quatre ministères, dont celui des **Finances**. Il a du charisme et il est télégénique. Ontarien d'origine, il a passé son adolescence à Montréal et parle un français acceptable. Il a son franc parler, notamment sur les questions d'ordre moral, mais il jure que ses idées personnelles ne prévaudront pas sur celles des Canadiens s'il devient premier ministre. Cette franchise tranche avec les tergiversations des politiciens traditionnels et pourrait lui permettre de renforcer son image d'authenticité et de leader.

Il propose un taux unique d'impôt personnel et des baisses d'impôt pour tout le monde, grâce à une forte hausse des exemptions personnelles. Cela serait rendu possible par la réduction de la taille de l'État fédéral et le transfert aux provinces de plusieurs compétences, notamment en santé et en éducation, conformément à l'esprit de la constitution de 1867.

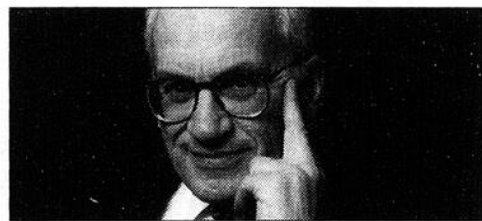
S'il parvient à refaire l'unité du parti et s'il se fait élire rapidement aux Communes (ce que refuse **Joe Clark**), M. Day pourrait affaiblir dangereusement le Parti conservateur.

Reste la grande question : pourra-t-il faire

élire suffisamment de députés de l'Alliance en Ontario et, à défaut de prendre le pouvoir, affaiblir substantiellement les libéraux ? La chose paraît possible si **Jean Chrétien** continue de gaffer et s'accroche au pouvoir et si **Paul Martin** démissionne, comme le veut la rumeur. De plus en plus d'électeurs, notamment de la classe moyenne, veulent du changement, comme ils l'ont démontré en Ontario en donnant le pouvoir à **Mike Harris**, malgré les attaques musclées de l'intelligentsia.

Evidemment, M. Day aura une dure bataille à livrer, car les forces de gauche ne veulent pas d'un gouvernement moins dépensier et moins interventionniste. Toutefois, puisque tout est question de perception en politique, il se pourrait que les attaques personnelles dont il sera de plus en plus victime se retournent contre leurs auteurs, qui pourraient paraître intolérants aux yeux de l'électorat. **Ronald Reagan**, qui a eu à affronter de telles campagnes de dénigrement, a toujours su conserver l'appui de la classe moyenne grâce à son talent de communicateur.

Une autre question se pose pour nous, les Québécois. Resterons-nous à l'écart du débat que M. Day propose sur la décentralisation du fédéralisme ? Est-il utopique de penser qu'un gouvernement de l'Alliance pourrait mieux servir les intérêts du Québec que l'affrontement institutionnalisé dont profitent les libéraux fédéraux et les péquistes ? Comment réagira **Mario Dumont**, dont le programme rejoint plusieurs éléments de la plate-forme de Stockwell Day ? Voilà des questions susceptibles de faire réfléchir bon nombre de Québécois quand ils découvriront davantage le nouveau chef de l'Alliance canadienne. ■



Jean-Paul
Gagné

LA MER EST BLEUE, LA PROSPÉRITÉ EST ROUGE *Casal*



POINT DE VUE

Santé : la soviétisation (suite et fin)

Les dépenses en santé sont un gouffre sans fond. Dans ce contexte, est-il possible de conserver un système de santé d'accès universel et gratuit tout en évitant le gaspillage ? Oui, si l'offre de soins suit les besoins de la population, si la demande pour ces soins répond davantage à des critères d'économie et de saine gestion et si les provinces mettent fin à leur monopole dans la production des soins.

Dans un marché libre, le choix des consommateurs prévaudrait et la satisfaction du client exigerait que seuls les établissements qui offrent un bon rapport qualité-prix survivent. Ce serait le cas si le financement des soins passait par les clients-consommateurs au lieu de provenir exclusivement du ministère de la Santé et de ses 18 régies régionales.

Ces régies ont été créées selon le modèle soviétique de planification bureaucratique. Fortes de 1 800 employés et d'un budget annuel de 90 M\$, elles « planifient » les dépenses de la santé à la place des consommateurs-usagers.

Ce monstre bureaucratique, qui n'a pas d'équivalent en Ontario, a été cogité par la *Commission Rochon* (1985-1988). En 1992, le ministre libéral de la Santé du temps, **Marc-Yvan Côté**, transforma les conseils régionaux en régies régionales. Ensuite, **Jean Rochon**, devenu ministre péquiste de la santé, confirma cette orientation.

Aujourd'hui, le Québec se retrouve avec environ 75 000 employés dans le système de santé, soit environ 35 % du personnel (222 882 personnes en 1999), qui planifient, gèrent, brassent des papiers, entretiennent, font la cuisine, mais qui ne traitent aucun malade.

Comme cela a été démontré dans de nombreux pays, cette planification à la soviétique conduit tôt ou tard à des déséquilibres, de l'incohérence et du gaspillage, les clients faisant les frais des inepties des planificateurs bureaucratiques. On se retrouve avec des salles d'opérations inutilisées faute de chirurgiens, d'anesthésistes ou d'infirmières, quand ce ne

sont pas tout simplement les lits et les équipements qui manquent.

Il est impossible de planifier de loin une production aussi complexe que celle des soins. Les gestionnaires doivent être sur le terrain et répondre rapidement et adéquatement aux besoins des clients. Pour contenir les coûts, les consommateurs doivent être responsabilisés afin d'éviter la surconsommation du service assuré et les producteurs doivent être mis en concurrence pour éviter l'inefficacité.

L'économie de l'assurance propose deux mécanismes pour freiner la surconsommation et le gaspillage : une franchise annuelle, disons de 50 \$, au-delà de laquelle sont remboursées les dépenses pour les soins assurés, et une co-assurance, disons 80 %, qui représente la proportion des frais remboursés jusqu'à un certain plafond, au-delà duquel la totalité des dépenses est remboursée. Plusieurs pays ont adopté de telles règles de gestion des coûts de l'assurance et les ont incorporées à leur régime public d'assurance santé.

La conclusion est incontournable : un système d'allocation de ressources rares qui repose sur l'irresponsabilité des producteurs et des consommateurs ne peut que conduire à des crises.

Tant qu'on n'aura pas compris les notions élémentaires de gestion économique, le système canadien de santé ira de crise en crise et les victimes en seront les personnes coincées dans ses rouages détraqués et politisés. ■



Rodrigue
Tremblay

Professeur à l'Université de Montréal
Adresse électronique : rodrigue.tremblay@umontreal.ca

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

Rédaction : Éditeur et rédacteur en chef : **Jean-Paul Gagné** Directrice des cahiers spéciaux par intérim : **Claude-Sylvie Lemery**
Directeur de l'information : **Stéphane Lavallée** Directeur des cahiers réportaires : **Gilles Gagnon**
Directeur sections Actualité et Entreprendre : **Francis Valles** Chef de pupitre : **Jean-Luc Renaud**
Directrice section Investir : **Dominique Beauchamp** Directeur artistique : **Michel Blanchette**

Publicité : Directrice des ventes : **Joanne Proulx** Directrice adjointe, ventes publicitaires : **Lyne Rivard**
Adjoint administratif : **Normand Bergeron** Directrice, projets spéciaux : **Gyslaine Saucier**
Téléphone : Montréal : (514) 392-9000 / Toronto : (416) 340-8000 / Vancouver : (604) 984-7176

Tirage : Directeur : **François Blondin** Production : Directeur : **Sylvain Renaud**

Service à la clientèle (9h00 à 17h00) : Téléphone : Montréal : (514) 392-2010 À l'extérieur de Montréal : 1 800 361-7215
Télécopieur : (514) 392-4724 Courriel : abonnement@transcontinental.ca

Tarifs d'abonnement (au Québec) :
Journal Les Affaires (52 fois l'an) : 1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,45\$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,67\$). Duo : Journal Les Affaires (52 fois l'an) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par an) : 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,96\$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 103,47\$).
En kiosque : journal Les Affaires 1,95\$ (+ taxes = 2,24\$) l'exemplaire ; magazine Affaires Plus 2,95\$ (+ taxes = 3,39\$) le numéro.
Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

Liste d'abonnés : 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.

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

Impression : Imprimerie Transmag, une division d'Imprimerie Transcontinental inc.
Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Envoi de Poste-publications Enregistrement no 08185
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

Transcontinental
ÉDITION



De bonne source

Dominique Beauchamp



Francis Vailles

Trois nouveaux vp chez Canagex

Canagex, le gestionnaire de portefeuille du **Mouvement Desjardins**, gonfle ses rangs de trois vice-présidents, un mois après avoir rapatrié ses activités de Toronto à Montréal.

André Marcotte est le nouveau vice-président, actions canadiennes. Il fait partie d'une équipe de 10 professionnels à Montréal et aura la charge des fonds institutionnels de croissance de Canagex, qui totalisent un milliard de dollars (G\$). Il était précédemment vice-président, actions canadiennes à grande capitalisation, de **Montrusco-Bolton**, et le gestionnaire de son **Fonds Croissance Québec**.

Canagex a aussi retenu les services d'un vétérinaire de 30 ans dans le domaine financier pour chapeauter son équipe de marketing et de service à la clientèle. **Bernard Larue**, ex-vice-président finances de la **Fédération des caisses Desjardins de Montréal** et de l'Ouest du Québec, se joindra à Canagex le 17 juillet.

Il y a quelques semaines, Canagex avait embauché **Normand Vachon**, ex-vice-président de **SNC-Lavalin**, à titre de vice-président, service à la clientèle. M. Vachon relèvera de M. Larue.

Chez Montrusco, on a déjà délégué les responsabilités de M. Marcotte à son collègue **Ted Macklin**, vice-président, actions cana-

diennes, à Toronto. L'analyste-adjointe de M. Marcotte, **Carole Berthiaume**, est promue gestionnaire de portefeuille et supervisera dorénavant le **Fonds croissance Québec**.

Par ailleurs, le partenaire américain de Canagex deviendra encore plus imposant. La société de gestion de portefeuille américaine **Sanford C. Bernstein** devrait passer entre les mains de **Alliance Capital Management**, qui lui a offert 3,5 G\$ US. Canagex vient de conclure une alliance à long terme de transfert de savoir-faire en gestion internationale avec Bernstein. Ensemble, Alliance et Bernstein auront un actif de 475 G\$US et des revenus annuels de 3,2 G\$US. Le gestionnaire Alliance Capital est à son tour une filiale du groupe financier français AXA.

Montrusco-Bolton embauche aussi

Pour sa part, Montrusco vient d'embaucher **François Lagarde** qui se joindra le 17 juillet à titre de gestionnaire à l'équipe obligatoire dirigée par **Éric Chiasson**, à Montréal. De plus, **Martin Girard** fait aussi ses classes à titre d'analyste, en actions internationales, dans l'équipe de **Michel Bastien**, vice-président principal, actions internationales. ■

Michel Lamontagne quitte Nurun pour Mindready

Michel Lamontagne vient de quitter ses fonctions de vice-président exécutif, développement des affaires stratégiques, de la société conseil en informatique **Nurun**. L'homme de 40 ans reste toutefois dans l'univers de Nurun, puisqu'il devient chef de la direction

financière de **Mindready**, filiale à part entière de Nurun.

Auparavant, Michel Lamontagne était vice-président, développement *corporatif*, de l'ex-**Informission**, devenue Nurun. Il travaille pour Informission depuis 1996. ■

Réjean Séguin s'occupera des urgences

Réjean Séguin vient d'être nommé directeur général de l'**Association des médecins d'urgence du Québec (AMUQ)**.

M. Séguin a été directeur général de plusieurs associations, dont la **Croix-Rouge**, section québécoise, de 1995 à 1998. Il a piloté les opérations d'aide humanitaire lors de la tempête de verglas et du déluge saguenéen.

À la barre de l'**AMUQ**, M. Séguin dirigera les nouvelles étapes de la croissance de l'organisation, dont sa participation aux consultations du ministère de la **Santé** du Québec et du **Collège des médecins**, le développement du site Internet **URGENet** et l'adoption et la promotion d'une échelle de triage pour les patients se présentant à l'urgence. ■

Le sort des caisses d'économie Desjardins finalement tranché

Louise Bouchard

La **Fédération des caisses d'économie Desjardins du Québec (FCEDQ)** et le **Mouvement Desjardins** pourraient enterrer la hache de guerre ce week-end. C'est le samedi 8 juillet que les caisses d'économie décideront si elles joignent la nouvelle fédération unique Desjardins.

Quelque 300 représentants de la FCEDQ se réunissent à Laval pour se prononcer sur leur adhésion et peut-être sceller le différend qui les oppose au Mouvement depuis décembre. Deux-tiers des délégués doivent voter pour une option pour que celle-ci soit effective.

Il est difficile d'anticiper le résultat. La FCEDQ, dont les membres avaient alors voté contre le projet de fédération unique dans une proportion de 94 %, a une nouvelle entente en main et elle doit considérer la nouvelle loi régissant les coopératives de services financiers.

L'entente conclue en mai entre la FCEDQ et le Mouvement Desjardins reconnaît la coexistence de deux types de caisses au sein du Mouvement, soit les caisses de territoire (caisses populaires) et les caisses de groupes (caisses d'économie).

La FCEDQ a demandé d'inscrire les termes de l'entente qu'elle a conclue avec le Mouvement dans la **Loi sur les coopératives de services financiers**, mais le gouvernement a refusé.

La spécificité des caisses de groupes reste assurée par l'article 6 de la loi, qui stipule qu'une fédération devra veiller au « respect du caractère dis-

tingt du lien commun aux membres d'une caisse, que ce lien soit déterminé en fonction notamment d'un territoire, de l'emploi ou de l'occupation ».

Cette reconnaissance suffirait-elle à contenter les délégués ? Directrice de la gestion des ventes et des communications à la FCEDQ, **Jacqueline Dubé** se dit incapable de répondre à cette question. « La préoccupation de la FCEDQ est d'expliquer toutes les avenues afin de permettre aux caisses de voter en connaissance de cause, souligne-t-elle. Dans le cas d'un refus, un processus de négociations sera enclenché avec Desjardins. »

À la **Confédération des caisses Desjardins**, un rejet

DISTRIBUTION
ENTREPOSAGE
COURTAGE EN DOUANE
TRANSPORT UNIVERSEL
ASSURANCE CARGAISON
INSPECTION DES VIANDES



800-448-8108
www.anderinger.com

serait interprété comme une décision de désaffiliation, dit le directeur des communications, **André Chapeau**.

Selon lui, l'entente avec la FCEDQ répond en tout points aux demandes des caisses d'économie et prévoit un mécanisme d'arbitrage en cas de différend. La nouvelle structure sera composée de 16 bureaux régionaux, dont un desservant les caisses d'économie. Chaque bureau sera chapeauté par un vp régional. ■

LA CITATION DE LA SEMAINE

« Le Canada peut parfaitement instaurer une solide union économique et sociale sans qu'Ottawa exerce un contrôle excessif. Nous pouvons établir des normes interprovinciales qui garantiront une qualité de services exemplaire d'un océan à l'autre, sans normes fédérales. Pour ce faire, les ministères provinciaux peuvent coopérer collectivement avec Ottawa, que le fédéral soit un simple observateur ou qu'il joue un rôle d'animateur, dans la mesure où il ne devient pas le juge ou le contrôleur des mesures prises par les provinces. »

- **Stockwell Day**, candidat à la direction de l'*Alliance canadienne*, 18 mai 2000.

Des affaires champêtres...



- * Hébergement 4 étoiles
- * 38 chambres et suites
- * 3 salles de réunions (10 à 100 pers.)
- * Salle de réception (vue panoramique)
- * Restaurant et Bistro-bar (cuisine française et du terroir raffinée)
- * Terrasses - piscine intérieure - saunas
- * Sports de plein air
- * À quelques km du village de Knowlton

1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com

572, ch. Lakeside, Lac Brome
Aut. 10 sortie 90, 55 minutes de Montréal

Bail à taux de
2,9 %
24 mois

Performances exaltantes. Beauté transcendante. Et maintenant, un incroyable taux de bail de 2,9 % pour un temps limité. Tout cela est vôtre dans la nouvelle Jaguar S-TYPE. Pour plus de détails, visitez le concessionnaire le plus près, composez 1 800 4-JAGUAR ou voyez notre site www.jaguar.ca

LA JAGUAR S-TYPE



Éprouvez tout le contraire de la rage au volant.



UNE PERFORMANCE de TOUTE BEAUTÉ.

AUTO COLLECTION DE QUÉBEC
175, rue Marais, Vanier (418) 683-4451



LES MOTEURS DÉCARIE INC.
55, rue Gince, Montréal (514) 334-9910

JOHN SCOTTI JAGUAR
4305, boul. Métropolitain est, St Léonard (514) 725-2221

Le Québec dans la mire du président Vicente Fox

Le nouveau dirigeant du Mexique connaît les préoccupations des entrepreneurs québécois

Brigitte Morissette
Mexico

Le Québec a toutes les raisons de célébrer la victoire de **Vicente Fox Quesada**, qui vient d'être élu président du Mexique, repoussant du même coup un parti au pouvoir depuis 71 ans.

Les chefs des divers pays industriels lui ont téléphoné pour le féliciter, **Jean Chrétien** en tête. M. Fox viendra au Canada dès qu'il sera en mesure de quitter le Mexique; il veut, dit-il, rencontrer beaucoup d'entrepreneurs.

L'homme qui se définit comme un *champion de la libre entreprise - avec conscience sociale* - est certainement l'un des hommes politiques mexicains les mieux placés pour comprendre le Québec et encourager les contacts avec les municipalités mexicaines et les 32 États.

Vicente Fox, le décentralisateur, propose lui-même de rendre aux États 40 % des revenus fédéraux, une mesure révolutionnaire. Le président sortant, **Ernesto Zedillo**, a évité durant six ans - sous les

pressions d'Ottawa - de se compromettre en rencontrant le premier ministre du Québec, soit à Mexico, soit au Canada. M. Fox ne devrait pas avoir de telles réticences.

On se rappelle un fameux 24 juin 1995, juste avant le référendum, alors que 500 personnes se pressaient dans les jardins de la résidence du Québec à Mexico.

Un géant mesurant près de deux mètres, alors gouverneur de l'État de Guanajuato, vint offrir ses hommages à la déléguée **Michèle Bussièrès**. Un an plus tard, Vicente Fox découvrait Montréal avec quelques-uns de ses ministres - grâce à une visite d'État organisée par la Délégation générale du Québec à Mexico.

L'autre obsession de M. Fox rentre tout aussi bien dans les compétences de la Belle Province : moderniser les PME mexicaines et leur offrir des moyens de développer de nouveaux marchés. L'aide aux PME - 98 % de l'industrie mexicaine - pourrait assurer à l'industrie québécoise d'importants transferts de



PHOTO: ASSOCIATED PRESS AP

■ Le dimanche 2 juillet, à la surprise générale, le **Parti de l'action nationale (PAN)** de Vicente Fox a recueilli **42 % des voix**, comparativement à **35 % pour le Parti révolutionnaire institutionnel (PRI)** et **16 % pour le Parti de la révolution démocratique (PRD)**.

technologie.

Les exportations du Mexique ont triplé en six ans de régime de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Mais ni la micro ni la moyenne industrie n'ont encore récupéré le coup fatal

porté par l'ouverture des frontières - sans protection pour l'industrie nationale.

Agriculteur - un de ses frères **Juan Pablo** exporte du brocoli congelé jusqu'au Canada - Vicente Fox a des airs de *Don Quichotte* sur son pe-

tit cheval qu'il monte pas très loin d'un troupeau de vaches Holstein.

La victoire de Vicente Fox soulève des espoirs semblables à ceux qui s'emparèrent des Québécois en 1960, après la chute de l'**Union nationale**. M. Fox promet un taux de croissance annuel de 7 % de l'économie mexicaine, une révolution en éducation, un gouvernement pluriel qu'il choisira, dit-il, parmi les Mexicains les plus compétents - avec des représentants de divers partis - et la décentralisation que le gouvernement de M. Zedillo n'a pas su conclure.

Un marché commun


Le nouveau président du Mexique savait mettre les rieurs de son côté durant sa campagne électorale en terminant ses discours par une formule qu'il lançait de sa voix sonore : *a trabajar* - au travail ! L'ordre vaut aussi pour les Québécois qui ont eu du flair avec Vicente Fox, lequel va s'employer à bonifier les salaires dans les *maquiladoras* pour sortir son pays du sous-

développement. **Lucien Bouchard** l'a rencontré durant sa visite à Mexico, l'an dernier.

M. Fox fera suer les gouvernements canadien et américain : il souhaite un marché commun à l'européenne dans 20 ans, et au plus tard, dans 5 ou 10 ans, l'ouverture totale à la main-d'oeuvre des frontières nord-américaines. Histoire d'améliorer le sort des travailleurs mexicains (250 000 montent au Nord chaque année) et de limiter l'immigration illégale. C'est son projet le plus hasardeux.

La personnalité du nouveau président du Mexique n'est pas exempte de contradictions. Promettant un jour aux évêques le retour de l'enseignement religieux dans les écoles, reculant une semaine plus tard devant le tollé soulevé par cette menace à une laïcité qui remonte à 150 ans ! Divorcé, père de quatre enfants adoptés, c'est un adversaire viscéral de l'avortement. Les ennemis de M. Fox le traitent de caméléon. D'autres d'être un conservateur profond - doublé d'un pragmatisme à l'américaine. ■

PARCE QUE VOUS AIMEZ AVOIR LES CHOSES BIEN EN MAIN.

LINCOLN LS V6 2000  LINCOLN
Luxe à l'américaine
www.lincolncanada.com

- Moteur V6 DACT de 3 L à 24 soupapes de 210 ch
- Transmission automatique 5 vitesses
- Antipatinage à toutes les vitesses
- Système antivol à détection périmétrique
- Radio AM/FM stéréo et chargeur de six DC

La nouvelle Lincoln LS: « Voiture de l'année » selon *Motor Trend*.

VOS CONCESSIONNAIRES FORD-LINCOLN DU QUÉBEC



L'ENGAGEMENT
LINCOLN
Entretien préventif sans frais
Garantie 45 jours ou 8 000 km

www.fordquebec.com

Montréal Mode encore en pleine crise

Le tiers des employés a quitté; les vérificateurs refusent de signer les états financiers

Suzanne
Dansereau

Six mois après le tollé suscité par le départ forcé du designer **Jean-Claude Poitras**, Montréal Mode est encore en crise.

Le journal LES AFFAIRES a appris que l'entreprise vouée au développement de l'industrie de la mode québécoise - dans laquelle la Caisse de dépôt et placement du Québec a injecté 30 M\$ - a perdu près du tiers de ses employés depuis un an.

La crise est aussi financière. Les vérificateurs **Richter et associés**, qui examinent les états financiers 1999 de Montréal Mode depuis quelques mois, refusent toujours d'y apposer leur signature. Deux sources indépendantes ont indiqué qu'il manque des pièces justificatives à d'importantes dépenses.

De plus, LES AFFAIRES ont appris que, l'année dernière, les pertes financières de l'organisme ont été passablement plus importantes que prévu.



■ Chantal Levesque, présidente de Montréal Mode.

Montréal Mode est présidée par **Chantal Levesque**, fondatrice de l'entreprise de maillots de bain et de vêtements de haut de gamme **Shan**. Ses activités ont été acquises par Montréal Mode. Son conjoint, **Claude Gil-**

bert, est vice-président, ventes et marketing.

25 départs

Depuis le lancement de Montréal Mode en grande pompe, l'été dernier, près de 25 employés ont quitté ou été remerciés. Dans la plupart des cas, ces personnes occupaient des postes clés dans l'administration, la comptabilité, les ventes et la création. Ensemble, ces départements comptent une soixantaine de personnes en temps normal. (Montréal Mode et ses cinq filiales emploient au total plus de 100 personnes, incluant ceux de la production).

La jeune entreprise a changé de responsable financier quatre fois. Le premier, **Guy Lemieux**, vice-président exécutif, a été congédié après deux mois; il a intenté une poursuite de 200 000 \$ pour congédiement illégal. La contrôleur, **My N'Guyen**, est restée à peine deux mois avant de démissionner. La directrice administrative, **Marie-Chantal Dréau**, n'est pas restée plus de trois mois. Finalement, **Sonia Beauchemin**, une contrôleur qui faisait partie de l'équipe dirigeante depuis le début et qu'on avait déplacé à la coordination des boutiques, a été congédiée la semaine dernière.

Les départements du marketing, des ventes et des relations publiques sont pratiquement déserts. En un an, trois responsables des communications ont quitté: **Denise Labrie**, **Louise-Marie Saint-Arnaud** et **Sophie Saint-Laurent**. Le poste est maintenant vacant.

La responsable du marke-



■ Le réputé designer Jean-Claude Poitras.

ting a été congédiée voilà trois semaines, tandis qu'une des deux représentantes des ventes vient tout juste de démissionner, alors que la saison d'automne démarre.

Du côté de la création, ce n'est guère mieux: après le départ de l'équipe de **Jean-Claude Poitras**, voilà que deux employés appréciés de **Dénoimé Vincent** - la toute dernière acquisition de Montréal Mode - quittent en mauvais termes. **Renaud Tremblay** a donné sa démission trois semaines seulement après avoir mis les pieds dans sa nouvelle boîte, tandis que **France Turgeon** vient d'être virée, elle qui était chez **Dénoimé Vincent** depuis six ans.

« Abus de pouvoir »

Des témoignages recueillis par LES AFFAIRES font état

d'un climat de travail « pourri » dans cette filiale détenue à 100 % par la Caisse de dépôt.

Nos sources dénoncent des « pratiques de gestion irrégulières », « l'incompétence » et les « abus de pouvoir » des hauts dirigeants, qui minent le moral des troupes et poussent les employés à partir dès qu'ils le peuvent.

« Ils n'ont pas de respect pour les employés. Ils leur passent par-dessus la tête quand cela fait leur affaire, ils les mutent sans les consulter ou même les prévenir », confie une source qui dit avoir vu des employés craquer tellement la pression est forte.

« Les gens ne restent pas longtemps car ils voient tout de suite que c'est l'enfer, poursuit-on. Soit qu'ils partent d'eux-mêmes, soit qu'on les tasse et ils finissent par partir, ou soit qu'on les met à pied, souvent sans aucun préavis. Ils étaient formidables lorsqu'on les a embauchés et ne sont que des incompetents lorsqu'on les met à pied. »

« Les gens arrivent emballés par le projet de Montréal Mode. Ils ressortent désillu-

sionnés et souvent démolis. »

Lorsqu'ils sont embauchés, les employés doivent signer une entente de confidentialité qui leur interdit de révéler toute information sur Montréal Mode et ce, même après avoir quitté l'entreprise. L'entente est signée en présence d'un juge de paix.

Plusieurs employés, qui réclament l'anonymat, souhaitent l'intervention de la Caisse pour faire le ménage.

« Le projet était tellement noble, affirme une source. Si au moins on nommait des dirigeants compétents qui savent gérer le capital humain. »

La Caisse de dépôt et placement, ainsi que Chantal Levesque de Montréal Mode, ont refusé de commenter nos informations. ■

Le designer Jean-Claude Poitras de retour dans l'organisation ?

Le purgatoire de **Jean-Claude Poitras** serait-il terminé ?

À tout le moins, la direction de **Montréal Mode** vient de décider de reprendre dès cet automne les activités du célèbre designer québécois, après avoir fermé son atelier de production en janvier dernier. Les deux parties sont en pourparlers en vue de conclure une entente.

Cette décision survient après que les organisateurs de la 10^e édition de la *Griffe d'Or* - un prestigieux gala annuel où sont honorés les meilleurs designers du Québec - aient décidé de souligner les 28 ans de carrière de Jean-Claude Poitras en lui décernant le prix *Hommage* pour sa « contribution exceptionnelle à l'industrie ».

La gala a lieu le 1^{er} octobre prochain. (SD) ■

Objectif : un groupe puissant d'entreprises de haut de gamme

Lorsque la Caisse de dépôt et placement du Québec a acheté **Shan** et confié à sa propriétaire le mandat de diriger **Montréal Mode**, son objectif était de bâtir un groupe puissant d'entreprises de haut de gamme, à l'image du groupe **LVMH** en France, lequel regroupe notamment **Christian Dior** et **Moët et Chandon**.

Mais dans l'industrie, le choix de **Chantal Levesque** a suscité de vives protestations. Plusieurs critiques ont soutenu qu'elle était en conflit d'intérêts et ils ont réclamé l'embauche de gestionnaires de carrière plutôt que d'une dessinatrice de mode. On doute aussi de ses capacités à gérer le prêt-à-porter, un secteur très différent des maillots de bain. (SD) ■



Services du progiciel SAP R/3 :

- ✓ Acquisition de licence du progiciel SAP R/3
- ✓ Acquisition de matériel informatique
- ✓ Mise à l'essai et documentation du système
- ✓ Formation des utilisateurs
- ✓ Bureau d'assistance technique pour la clientèle
- ✓ Maintenance et mise à niveau du progiciel
- ✓ Service à la clientèle personnalisé

Services professionnels SAP :

- ✓ Gestion de projet
- ✓ Services professionnels techniques : BASIS et ABAP
- ✓ Services professionnels spécialisés pour tous les modules



Primonics est le fournisseur exclusif du progiciel SAP pour la PME au Québec et dans les provinces maritimes.

www.primonics.ca

1375, route Transcanadienne, bureau 500 Dorval, Québec H9P 2W8 Tél.: (514) 684-9250 Fax: (514) 684-7969



PRIMONICS
INC.

Mise à jour sur la fusion n° 2

Bâtir une meilleure banque pour vous.

À nos chers clients et clientes,

Tel que je vous l'avais promis la fois d'avant, la présente mise à jour fait partie d'une série de mises à jour visant à vous communiquer, sous forme de rapport d'étape, le progrès accompli en ce qui a trait à l'intégration de La Banque TD et de Canada Trust.

Vos préoccupations

Vous nous avez communiqué que vous vous demandiez de quelle manière vos besoins bancaires quotidiens pourraient être affectés à mesure que nous intégrons les activités de La Banque TD et celles de Canada Trust. L'intégration de nos succursales et de nos services téléphoniques bancaires et du web, qui commencera en mars 2001, fait l'objet d'une planification très soignée. Jusqu'à cette date, nous continuerons de répondre à vos besoins bancaires par l'entremise des succursales de La Banque TD et de Canada Trust que vous utilisez déjà ainsi que par le biais de nos services téléphoniques bancaires et du web. Soyez assurés toutefois que les mêmes employés avec qui vous traitez déjà seront là pour s'occuper de vos affaires. En d'autres mots, les affaires se déroulent comme d'habitude.

Vous nous avez fait part aussi de vos préoccupations pour ce qui est des frais de service. Sur une note positive, le gel des frais de service qui s'applique à tous les clients de La Banque TD et de Canada Trust, est maintenu jusqu'en janvier 2001. Comme nous l'avions déjà communiqué dans notre mise à jour précédente, les clients et clientes de La Banque TD et de Canada Trust peuvent avoir accès et ce, sans avoir à payer des frais de retraits Interac*, à plus de 3 000 guichets automatiques à travers le Canada. Ainsi, depuis février, nous avons été en mesure de permettre à nos clients d'effectuer plus de 2 millions de transactions GA, sans frais.

Améliorations du service

Tel que prévu dans le cadre de notre programme d'amélioration du service, nous continuons d'augmenter les heures de service de caisse à la plupart des succursales de La Banque TD. Le résultat visé est de rapprocher davantage les heures des succursales TD aux heures d'affaires prolongées en vigueur dans les succursales Canada Trust.

Vous nous avez communiqué aussi que vous recherchez plus de choix financiers et un meilleur rendement, particulièrement dans le secteur des placements. Un premier pas important visant à répondre à vos demandes a été franchi en intégrant le portefeuille de la clientèle de Valeurs mobilières CT à celui de TD Waterhouse. Maintenant que l'intégration est terminée, nos clients Market Partner jouissent de meilleurs avantages financiers tout en payant les mêmes commissions, voire même des commissions moins élevées.

L'intégration de TD Waterhouse nous a permis d'obtenir aussi de précieux renseignements sur la façon de communiquer avec nos clients. Nous avons l'intention d'exploiter cette expérience et de l'appliquer aux communications futures avec la clientèle, au fur et à mesure que nous bâtissons une meilleure banque.

L'automne verra la fusion des opérations de Gestion de Placements TD et de Gestion de placement CT. Les clients de La Banque TD et ceux de Canada Trust pourront choisir parmi une gamme élargie de fonds communs de placement hautement performants. Le Programme de gestion d'actifs TD sera introduit aux clients de Canada Trust. Entre temps, vous pouvez continuer de bénéficier des avantages des services de placement existants offerts par Gestion de Placements TD et Gestion de placement CT. Jusqu'à l'automne, les affaires se déroulent comme d'habitude.

Nous avons lancé une campagne intégrée (auprès de La Banque TD et de Canada Trust) qui démontre à nos clients la rapidité et l'aspect pratique des services téléphoniques bancaires ou du web. Le point saillant de la campagne consiste en un concours unique qui donne la chance aux clients de La Banque TD et de Canada Trust de gagner le Grand prix de 100 000 \$ chaque fois qu'ils paient une facture par téléphone ou par le web, jusqu'à concurrence de 20 inscriptions.

En réponse aux exigences du Bureau de la concurrence

En février dernier, nous avons expliqué que le Bureau de la concurrence avait conduit un examen de nos plans de fusion de La Banque TD et de Canada Trust. Il avait été déterminé alors que l'approbation de la fusion dépendrait de la vente d'un certain nombre de succursales identifiées de La Banque TD et de Canada Trust ainsi que de la vente du portefeuille d'affaire des cartes MasterCard Canada Trust.

La vente des succursales et celle de notre secteur des cartes de crédit a été annoncée. Nous avons communiqué, personnellement et par écrit, à chacun de nos clients pour leur expliquer de quelle manière les ventes en question pourraient les affecter. Nous leur avons expliqué nos démarches qui assurent un accès ininterrompu à leurs comptes et une transition aussi transparente que possible. **Il est important de noter que les acheteurs, dans les deux cas, ont offert de continuer l'emploi des employés en poste touchés par ces ventes.**

Environnement et collectivité

Comme je l'avais déjà fait remarquer dans une mise à jour précédente, nous continuons de redonner à la collectivité que nous servons. En mai, nous avons célébré les accomplissements de vingt jeunes Canadiens et Canadiennes dans leurs collectivités par la remise, à chacun d'entre eux, de la Bourse TD Canada Trust pour excellence en aide communautaire. En effet, nous en sommes à notre cinquième année de remise de bourses de plus de 50 000 \$ chacune.

Un autre volet de notre engagement communautaire consiste à appuyer des causes chères tant à nos clients qu'à nos employés, comme le Children's Miracle Network (CMN). Depuis des années déjà, La Banque TD et Canada Trust participent à des collectes de fonds pour les hôpitaux pour enfants malades affiliés au CMN. Cette année, nos efforts combinés nous ont permis de présenter un chèque de plus de 1,1 million de dollars au nom de nos clients et de nos employés.

Conclusion

Nous poursuivons avec acharnement notre travail qui consiste à bâtir les fondations d'une meilleure banque pour vous. Si, toutefois, vous êtes d'avis que nous ne répondons pas à vos attentes de service au fur et à mesure que nous intégrons nos deux sociétés, nous vous prions de composer le 1 800 577-6103 et de communiquer avec notre Centre de renseignement de la clientèle de TD Canada Trust mis en place à cette fin.

Nous vous prions d'agréer nos meilleures salutations.



Ed Clark
TD Canada Trust

P.S. : Je vous tiendrai au courant des activités de TD Canada Trust dans les mois à venir. Entre-temps, les affaires se déroulent comme d'habitude. Nous vous communiquerons personnellement, bien en avance et par écrit, tout changement résultant de la fusion qui pourrait affecter vos comptes ou votre succursale.

BANQUE 

 Canada Trust

C'est confirmé, Ivanhoé achète le Centre Eaton, à Montréal

La filiale de la Caisse de dépôt et placement vend sa participation dans deux centres commerciaux

Stéphane
Labrèche

Les sociétés immobilières **Ivanhoé**, filiale de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, et **Cadillac Fairview** viennent de conclure un important échange de propriétés.

Ivanhoé s'est tout d'abord

portée acquéreur du **Centre Eaton**, de Montréal, confirmant ainsi les informations publiées par LES AFFAIRES au début de juin. « L'acquisition du **Centre Eaton**, qui jouit d'une très forte notoriété dans son marché, favorisera la complémentarité avec l'**Édifice Eaton**, adjacent, dont nous sommes déjà pro-

priétaires », a déclaré dans un communiqué le président et chef de l'exploitation d'Ivanhoé, **René Tremblay**. La filiale de la Caisse a acheté l'**Édifice Eaton** l'automne dernier pour la somme de 34 M\$.

Dans la même transaction, Ivanhoé a vendu à Cadillac Fairview les participations de

32,45 % qu'elle détenait dans deux importants centres commerciaux de la région métropolitaine : le **Carrefour Laval** (230 magasins et 1,1 M de pi²) et **Les Promenades Saint-Bruno** (225 magasins et 1 M de pi²). Les deux parties ont refusé de donner plus de détails sur la transaction.

Cadillac Fairview était pro-

priétaire du **Centre Eaton** depuis août 1997. Elle avait alors acquis l'immeuble de près de 300 000 pi² de cinq créanciers pour un montant qui n'a jamais été dévoilé. À l'époque, le prix demandé avoisinait 110 M\$, soit 23 M\$ de plus que le montant de l'évaluation de la **Communauté urbaine de Montréal (CUM)**.

Ivanhoé et Cadillac Fairview étaient les uniques propriétaires du **Carrefour Laval** et des **Promenades Saint-Bruno** depuis quatre ans. En octobre 1996, les deux sociétés avaient acheté la participation de 25 % détenue par la filiale immobilière de la compagnie **Eaton**, qui tentait alors de renflouer ses coffres. ■

Les Québécois sont fidèles à leur institution financière pour leur carte de crédit

Les Québécois sont fidèles à leur institution financière lorsque vient le moment d'avoir une carte de crédit. Selon un sondage réalisé par **Ad hoc recherche**, 70 % des détenteurs de cartes de crédit détiennent une carte émise par leur institution financière habituelle. De surcroît, 41 % affirment que l'institution financière est le principal critère qui a motivé leur choix.

Réalisé auprès de 530 personnes âgées de 18 ans et plus, le sondage révèle par ailleurs que 29 % des Québécois n'ont aucune carte. Il s'agit surtout de jeunes âgés de 18 à 34 ans. Parmi ceux qui ne détiennent aucune car-

te, 62 % ont un revenu annuel inférieur à 20 000 \$.

En moyenne, les répondants détiennent 1,6 carte de crédit. Un peu plus du tiers (34 %) possède une seule carte, 17 % en possèdent deux et 12 % détiennent trois cartes. Les friands de l'argent de plastique ne sont pas légion, seulement 5 % des personnes interrogées ayant cinq cartes de crédit et plus.

D'après le sondage, le niveau de revenu n'a pas d'incidence sur le fait de posséder plus d'une carte de crédit. « Le niveau de revenu

influence le fait d'avoir une carte ou non, mais il n'a pas d'influence sur le nombre de cartes détenues par l'individu », souligne **Richard Saint-Pierre**, directeur de projets chez **Ad hoc recherche**.

Alors que l'**Association**

des banquiers canadiens révèle que 45 % des détenteurs n'acquittent pas leur solde à chaque mois, 70 % des personnes interrogées par **Ad Hoc** ont affirmé le contraire. Selon M. Saint-Pierre, c'est le type de réponse qui présente un biais. « Les gens ont tendance à camoufler la vérité, ils ne veulent pas être

pris en défaut », explique-t-il. Parmi les détenteurs de cartes de crédit interrogés, la moitié ont opté pour une carte offrant un programme de points bonis ou de primes. Près du quart (22 %) ont une carte à taux d'intérêt réduit et 17 % profitent d'un programme de remise.

La carte **Visa** est de loin la

plus populaire auprès des personnes interrogées par **Ad hoc recherche**. Elle a un taux de pénétration de 77 %, comparativement à 39 % pour **Master Card**. Seulement 4,4 % détiennent la carte **American Express** et la majorité de ceux-ci ont un revenu annuel supérieur à 80 000 \$. (LB) ■



Précision sur Air Montréal

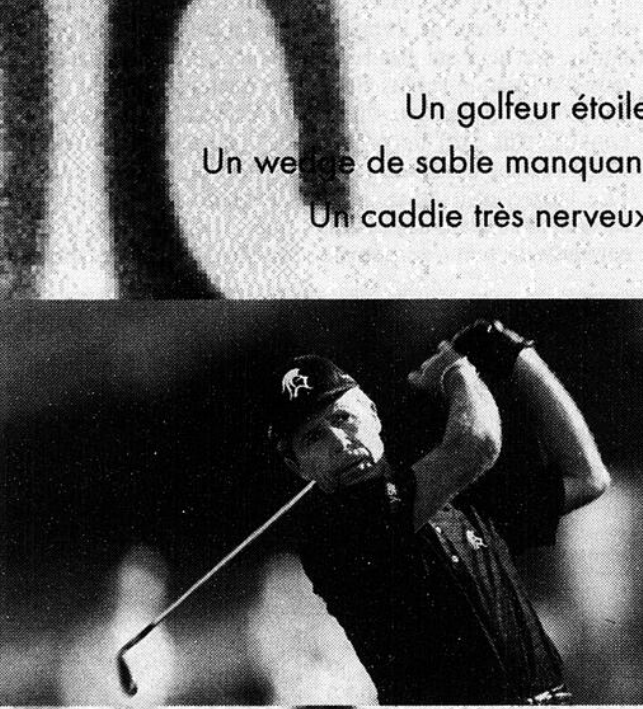
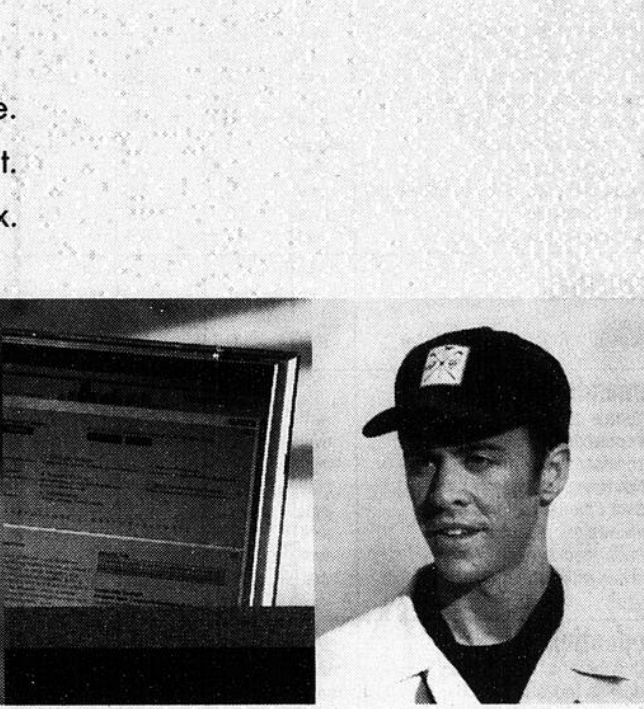
Dans son édition du 24 juin, le journal **LES AFFAIRES** a écrit que **Pascan Aviation** avait cessé ses activités sur la ligne Gaspé-Montréal. Cela pouvait laisser croire que le transporteur aérien avait cessé toutes ses activités. Or, les vols nolisés se poursuivent pour les gens d'affaires, de même que le transport médical et le transport cargo, pour lequel le transporteur a aussi hérité de contrats de **Dicom Express**. Seule la ligne régulière entre Gaspé et Montréal est suspendue pour la saison des vacances. Elle reprendra à l'automne. (KN) ■

Association de l'année au CPQ

Le Conseil du Patronat du Québec, CPQ, dans le cadre de son assemblée annuelle du 8 juin dernier, a décerné le titre d'association de l'année, catégorie service aux membres, à l'Association des Industries de Portes et Fenêtres du Québec, AIPFQ. L'Association qui regroupe les entreprises de portes et fenêtres québécoises a créé, à l'automne 1999, le premier Salon professionnel de l'industrie des portes et fenêtres du Québec. Sur la photo, on reconnaît de gauche à droite : M. Gilles Taillon, Président du CPQ, M. Pierre Grand'Maison, Président de Thermoplast inc. et Président de l'AIPFQ, M. Jean Tremblay, Vice-président exécutif de l'AIPFQ, M. André Y. Fortier, Président de Géo Nova Explorations inc. et Président du Conseil d'administration du CPQ.



Un golfeur étoile.
Un wedge de sable manquant.
Un caddie très nerveux.

Une livraison express au 18^e trou.

C'est le cauchemar de tous les caddies : un bâton manquant. Heureusement, celui de Gary Player, un internaute averti, savait précisément où aller : au site **mySAP.com**^{MC}. Quelques clics ont suffi pour le relier à trois entreprises différentes - **garyplayer.com**, qui a conçu le wedge; la fonderie qui le fabriquerait sur commande; et aussi, le service express du jour au lendemain qui en ferait la livraison - permettant ainsi à Gary de maintenir sa normale de parcours, tout en restant lui-même à la hauteur de sa réputation.

mySAP.com, qu'est-ce que c'est ? C'est un nouveau moyen pour de nombreuses entreprises, quels que soient leurs rôles - acheteurs, vendeurs, employeurs ou partenaires commerciaux - de travailler ensemble comme une seule entité.

Vous voulez savoir comment votre entreprise peut entrer dans le jeu ? Visitez le site www.sap.com/mysap et nous vous le démontrons.

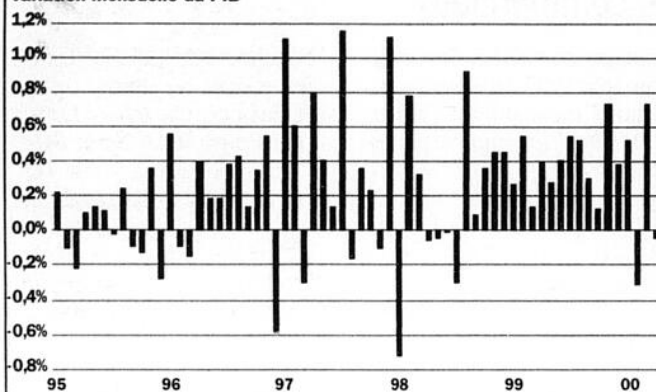
vous le pouvez. ça marche.

©2000 SAP AG. SAP, le logo SAP et le logo mySAP.com sont des marques déposées ou non déposées de SAP AG en Allemagne et dans d'autres pays.

Activité économique au Canada

Logo Banque Nationale

Variation mensuelle du PIB



Source : Statistique Canada

Un recul de la production manufacturière, plus particulièrement de la fabrication d'automobiles, a fait baisser le PIB réel en avril au Canada. Le secteur de la construction affiche également une légère baisse alors que le secteur des services est resté stable. Cette diminution de la production en avril survient après plusieurs trimestres de croissance. La tendance reste donc forte.

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	-0,3	-0,6	7,4
Nouvelles commandes	avril	-0,8	1,4	4,9
Commandes en carnet	mai	6,0	-5,7	11,3
Mises en chantier (000)	mai	1 592	1 656	1 649
Production industrielle	mai	0,4	0,7	5,9
Balance commerciale (M\$)	avril	-36 114	-35 897	-24 596
Prix à la consommation	mai	0,1	0,0	3,1
Prix à la production	mai	0,0	-0,3	3,8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	mai	4,1	3,9	4,2
Revenu personnel	avril	0,7	0,7	6,5
Indicateur avancé US	avril	-0,1	0,1	1,2
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	mai	0,7	0,9	8,4
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	avril	-1,2	2,2	5,7
Ventes de voitures (000)	avril	-3,2	4,8	4,6
2. Livraisons manufacturières	avril	-2,8	3,8	9,3
Nouvelles commandes	avril	-2,3	4,2	10,7
dont : biens durables	avril	-2,2	5,3	9,6
3. Inventaires manuf. (M\$)	avril	0,9	1,4	11,5
Ratio stocks/expéditions	avril	1,3	1,3	1,3
4. Mises en chantier (000)	mai	167,3	158,3	143,5
Production				
Produit intérieur réel	mars	0,7	-0,3	4,7
Production industrielle	mars	0,6	-0,9	6,2
dont : manufacturière	mars	1,6	-1,7	6,4
Construction	mars	1,0	-0,9	6,9
Services	mars	0,7	0,0	3,9
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	avril	-3,0	4,7	14,0
Importations de marchandises	avril	-0,3	3,6	12,6
Balance commerciale (M\$)	avril	3 172,0	4 113,6	2 464,0
Inflation				
Prix à la consommation	mai	0,5	-0,4	2,4
Prix industriels	mai	0,3	-0,3	5,6
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	mai	6,6	6,8	7,9
- Québec	mai	8,5	8,8	9,5
Rémunération hebdomadaire***	avril	0,6	-0,1	2,3
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	1997
PIB CANADA *	I-00	4,9	5,1	4,5
Investissements *	I-00	9,8	12,1	6,6
Revenu personnel disponible *	I-00	0,7	1,1	2,6
Profits des entreprises **	I-00	31,5	27,0	23,7
% d'utilisation capacités industri. *	I-00	87,6	86,5	84,8
PIB ÉTATS-UNIS *	I-00	5,5	7,3	4,2

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

* : Dollars constants

** : Dollars courants

*** : Non désaisonnalisé

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

Plusieurs industries fonctionnent à haut régime au Canada

L'économie canadienne connaît une excellente période de croissance, ce qui lui permettra d'enregistrer une hausse du PIB réel de 4,6 % cette année. La vitalité de la demande intérieure et l'effervescence des exportations se répercutent évidemment sur les entreprises qui ont dû augmenter leur cadence de production.

Le taux d'utilisation de la capacité des industries s'est donc inscrit en hausse pour un sixième trimestre consécutif. Selon Statistique Canada, les entreprises productrices de biens fonctionnaient à 87,6 % de leur capacité au premier trimestre, ce qui représente le plus haut niveau depuis le milieu des années 1960.

Parmi les grands groupes d'industries productrices de biens, c'est celui de l'exploitation forestière qui affiche le taux d'utilisation le plus élevé à 92 %. L'industrie de la construction suit de près à 91,8 % de son potentiel.

Le taux d'utilisation de la capacité du secteur des mines, carrières et puits de pétrole

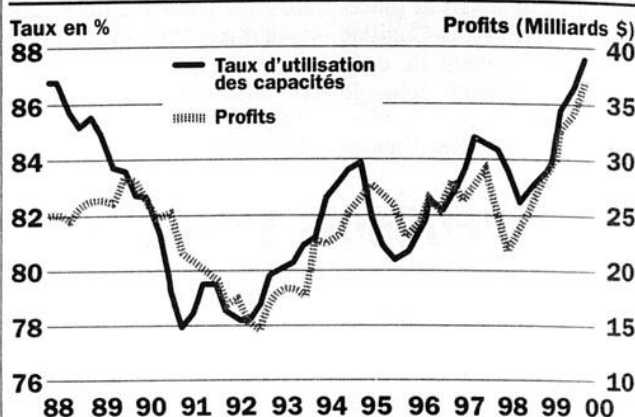
s'est redressé depuis la fin de la crise mondiale et se situe à 79,2 %. La situation devrait encore s'améliorer car le prix des matières premières continuera de se raffermir, parallèlement à la bonne tenue de l'économie internationale.

Les entreprises manufacturières bénéficient de l'essor des exportations vers les États-Unis. Le taux d'utilisation des fabricants se situe à 87,9 % ce qui représente un sommet qui n'a pas été atteint depuis 25 ans. Les fabricants devraient continuer de fonctionner à pleine vapeur dans l'immédiat, car le véritable ralentissement de l'économie américaine tarde à se manifester.

Une surchauffe à anticiper

Plusieurs entreprises manufacturières tournent pratiquement à pleine capacité. Les producteurs dans le domaine du caoutchouc arrivent en tête de liste puisqu'ils opèrent à 97,7 % de leur potentiel. Les fabricants de produits électriques et électroniques suivent de près en fonctionnant à

Les entreprises en plein essor



Source : Statistique Canada

Graphique : Mouvement Desjardins

94,6 % de leur capacité maximale. L'industrie du bois arrive troisième avec un taux d'utilisation de 93,6 %. Le secteur des produits raffinés du pétrole, des pâtes et papier, du matériel de transport, des boissons ainsi que de la première transformation des métaux opèrent à plus de 90 % de leur potentiel.

Quelques secteurs ont toutefois une cadence de production moins rapide, qui oscille autour de 75 %. On y retrouve les fabricants de tabac, de textiles et de produits de cuir. L'activité moins soutenue de ces industries compense en partie pour celles au bord de la surchauffe, ce qui permet de maintenir le taux d'utilisation des manufacturiers à un niveau moins menaçant pour l'inflation.

Le taux d'utilisation de toutes les industries productrices de biens, qui se situe à 87,6 %, est nettement au-dessus de la moyenne des 25 dernières années qui se situe à 81,5 %. Le niveau actuel est donc de six points de pourcentage supérieur à cette moyenne historique. Règle générale, cela devrait être suffisant pour exercer une pression à la hausse sur les prix.

La situation semble cependant être sous contrôle. Les prix des produits à la sortie de l'usine ont légèrement remonté depuis quelques mois, de pair avec le relèvement du prix du pétrole. En excluant le secteur des produits énergétiques, la variation annuelle des prix industriels se maintient autour de 3 %. L'augmentation des prix industriels n'est donc pas alarmante pour le moment, mais il faudra être attentif à toute hausse éventuelle qui pourrait présenter une menace inflationniste.

Les profits en hausse

L'utilisation plus intensive des installations est évidem-

ment bénéfique pour les profits puisque ces deux éléments sont étroitement liés.

Habituellement, la rentabilité d'une entreprise augmente au fur et à mesure que la production s'approche de son plein potentiel. Comme plusieurs secteurs d'activités opèrent près de leur capacité maximale, les bénéfices d'exploitation des entreprises poursuivent leur ascension.

Les profits des sociétés non financières ont atteint un sommet de 36,9 milliards de dollars (G\$) au premier trimestre. Il s'agit d'une augmentation de 9,2 % par rapport au quatrième trimestre de 1999. Depuis un an, la hausse des profits s'élève à près de 35 %, ce qui est considérable.

La remontée spectaculaire du prix du pétrole a évidemment influencé la progression de l'ensemble des bénéfices des industries non financières. Les profits de la branche des combustibles et minéraux ont presque triplé depuis un an pour dépasser 3 G\$.

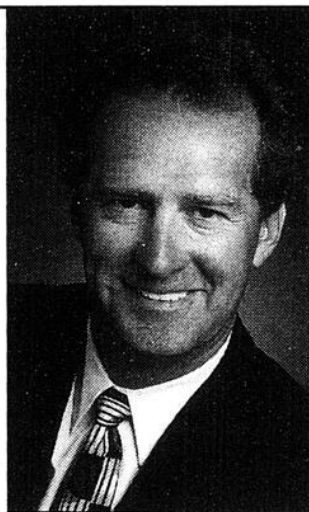
En excluant ce secteur d'activité, les industries ont tout de même réussi à accroître leur profits de 25 % depuis un an, ce qui démontre que la hausse du prix de l'énergie n'est pas due exclusivement à l'origine de l'ascension des bénéfices des entreprises. Comme le taux d'utilisation de la majorité des industries restera élevé au cours des prochains trimestres, la progression des profits se poursuivra pour les entreprises. ■



Hélène Bégin

Économiste à la Confédération des Caisses populaires et d'économie Desjardins.

Nomination chez Glaxo SmithKline Canada



Paul N. Lucas

Glaxo Wellcome et SmithKline Beecham annoncent aujourd'hui que Paul Lucas assurera la direction de Glaxo SmithKline Canada, à la suite de l'approbation et de la réalisation de la fusion.

M. Lucas est l'actuel président-directeur général de Glaxo Wellcome, fonction qu'il occupe depuis 1994. Il s'est joint à Glaxo Wellcome en 1986 et y a assumé plusieurs postes de direction. Sous sa gouverne, Glaxo Wellcome s'est hissée parmi les 25 premiers investisseurs en recherche-développement au pays ainsi que parmi les 10 entreprises les plus généreuses à l'égard des organismes caritatifs au Canada. Au nombre des conseils et associations auxquels il participe, mentionnons Select Therapeutics, l'Ontario Science and Innovation Council et le Queen's University Council. M. Lucas est également le président sortant du conseil d'administration des Compagnies de recherche pharmaceutique du Canada.

La nomination de M. Lucas entrera en vigueur immédiatement après l'approbation et la réalisation de la fusion. La Commission européenne a autorisé la fusion des deux sociétés, sous réserve de certains engagements. Les discussions avec la US Federal Trade Commission et le Bureau de la concurrence du Canada se poursuivent. La fusion, également soumise à l'approbation des actionnaires et à la sanction des autorités juridiques, devrait être réalisée au cours de l'été.

GlaxoWellcome

SB
SmithKline Beecham

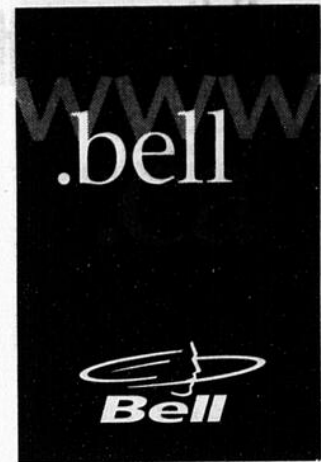
Entreprendre

● Reader's Digest se place en mode acquisition pour déployer sa stratégie Internet

La société discute avec des fournisseurs d'accès Internet, qui ont beaucoup de trafic mais qui cherchent du contenu, des portails et des sites spécialisés p. 20

● Kruger devient un pionnier du commerce électronique

La société lance une plate-forme pour la vente de bois de sciage et de bois d'oeuvre p. 21



Artistes
Entrepreneurs

Dominique
Froment

« J'avais le goût de faire des affaires. J'aurais pu me contenter de produire des pièces de théâtre, mais je voulais plus. Je voulais me donner un milieu de travail que j'aimais. »

Voilà comment le comédien **Marcel Leboeuf** explique qu'il soit devenu propriétaire d'un théâtre d'été, le **Théâtre des Grands Chênes**, à Kingsey Falls, à la fin des années 1980.

Né à Lévis, Marcel Leboeuf fréquente l'**École nationale de théâtre** pendant trois ans avant d'être repêché par la **Ligue nationale d'improvisation**. En 1988, il produit une pièce dans une cabane à sucre près de Kingsey Falls. C'est là qu'il entend parler du projet de jardin botanique dans cette petite ville rendue célèbre par les frères **Lemaire (Cascades)**. « Je me suis dit que ça ferait un beau site pour un théâtre », explique celui qui a joué dans plus de 40 pièces de théâtre et participé à de nombreuses séries télévisées (*Chop Suey*, *L'Agent fait le bonheur*, *Minibus*, etc.).

Passant de la parole aux actes, M. Leboeuf achète l'année suivante un terrain en face du futur jardin botanique et construit son théâtre. Un an

Marcel Leboeuf, un hyperactif débordant de projets

Le comédien possède un théâtre, une agence de voyages et... une terre à bois

plus tard, il prend comme associé **Normand Chouinard**, lui aussi comédien. « C'est très énervant d'être propriétaire; à chaque pièce, tu te mets la tête sur le billot. Prenez la hausse du prix de l'essence, par exemple; je me demande si ça nuira à la fréquentation de mon théâtre. Comme je ne reçois aucune subvention et que l'été est court, la marge de manoeuvre pour rentabiliser mon théâtre est mince. »

Les théâtres d'été ont déjà connu de meilleurs jours. Dans les années 1980, M. Leboeuf se souvient qu'il y a eu jusqu'à 112 pièces à l'affiche au Québec, comparativement à une quarantaine cette année. La préparation d'une pièce pour l'été commence au mois de septembre précédent.

Le Théâtre des Grands Chênes (660 places) ne présente que des créations: cet été, M.

Leboeuf joue le rôle d'un méchant clone qui a fait fortune dans la *paparmane*, dans la pièce *Clone-moi*, de **François Archambault**. Le budget pour une saison s'élève à environ 500 000 \$.

À son 12^e été à Kingsey Falls, M. Leboeuf, 45 ans, commence à trouver que cette activité lui prend beaucoup de temps. « Depuis 12 ans, je ne peux pas prendre une pause pendant l'été. Et je dois refuser plusieurs séries télévisées parce qu'elles sont généralement tournées durant l'été. Un jour, je devrai penser à vendre, mais j'aimerais rester associé à ce théâtre d'une autre façon, comme producteur par exemple. » Sans compter que l'hypothèque est lourde à porter: « Si c'était à refaire, je ne ferais pas construire un théâtre, je le louerais. »

Une agence de voyage, en plus !

Même débordé, M. Leboeuf a proposé à son ami **Daniel Chartier** de s'associer à lui dans une agence de

L'artiste...

Nom: Marcel Leboeuf
Quelques réalisations: A joué au théâtre dans plus de 40 pièces et participé à plusieurs séries télévisées

Projets principaux: Jouer dans la pièce *Clone-moi* à son théâtre d'été de Kingsey Falls; animer une émission du matin à CIEL-MF; enregistrer l'émission *Le Retour* à TVA

Les affaires...

Nom: Théâtre des Grands Chênes
Endroit: Kingsey Falls
Activité: Théâtre d'été
Employés: 15 durant l'été
Année de fondation: 1989

voyages de groupes. Depuis septembre dernier, **Voyages Pause-café** propose de courts séjours aux Îles-de-la-Madeleine, à New York et à Boston, ainsi que des forfaits de théâtres d'été.

M. Leboeuf s'est donné le rôle de faire la promotion auprès de la clientèle cible et

des transporteurs. « J'aime ça. À mon théâtre, dans la mesure du possible, je vais dans le hall après la pièce pour rencontrer les gens et je monte même dans leurs autobus. »

Très populaire, le comédien a fait 450 heures de bénévolat l'an dernier. « Je roule comme cela depuis 18 ans ! Les problèmes existentiels, je garde ça pour après ma mort. »

Pour décompresser, M. Leboeuf se réfugie sur sa terre à bois de 65 acres, près de Richmond, en Estrie. Or, même en période de détente, il n'a pu s'empêcher de *rentabiliser* son temps. « Je vais vendre du peuplier à **Domtar**, explique-t-il. C'est un hobby, mais je gère cela sérieusement. »

Et la radio !

Comme si ce n'était pas assez, M. Leboeuf remplace **René Simard** à la radio de **CIEL-MF** le matin durant

■ **Marcel Leboeuf :** « Je ne sais pas ce qui se passe depuis deux ans, on me propose toutes les causes humanitaires. »

l'été, ce qui l'oblige à faire chaque jour la navette entre Montréal et Kingsey Falls.

Quand M. Leboeuf affirme que l'image de bohème associée au milieu artistique n'est plus conforme à la réalité, il en est un exemple probant. « Tous les artistes ont maintenant un agent qui gère leur carrière, dit-il. Comme on n'a pas droit à l'assurance chômage, il faut prévoir les mauvais jours. Les artistes qui ont de belles carrières et qui meurent sur la paille, ça se voyait autrefois mais rarement aujourd'hui. » ■

LA SEMAINE PROCHAINE : PIERRE MARCOTTE

À propos de Claire Lamarche

Une erreur s'est glissée dans notre tableau accompagnant le texte sur **Claire Lamarche**, la semaine dernière. Le chiffre d'affaires dont il était question n'a aucun rapport avec ce reportage. Nos excuses. (NDLR) ■

ICRIQ
la zone de commerce électronique interentreprises!

Bell

CRIQ
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

www.icriq.com

Schering dégage 25 M\$ pour ses installations de Pointe-Claire

Louise
Bouchard

La société pharmaceutique Schering Canada injecte 24,9 M\$ dans l'agrandissement de ses bureaux administratifs et de son usine à Pointe-Claire.

L'édifice de bureaux aura une superficie de 40 000 pi² (ajout de 9 000 pi²) et la superficie de l'usine passera de 105 000 à 170 000 pi².

Schering, filiale de Schering Plough Corporation, est reconnue principalement pour ses produits destinés aux traitements de maladies respiratoires, tels Claritin et Nasonex.

Cet investissement permettra, d'ici trois ans, la création de 176 emplois dans le domaine de la science, de la technologie et de la commercialisation. Ces emplois s'ajouteront aux 386 actuels.

Investissement Québec

contribue à l'investissement avec une participation de 1,9 M\$ sur trois ans. ■

Terrebonne Quebeko • 3 M\$

Le fabricant de meubles prêts à assembler, Quebeko, débloque 3 M\$ pour déménager de Sainte-Thérèse à Terrebonne et y construire un bâtiment de 100 000 pi² dans le parc industriel. Quebeko s'installe-

ra sur un terrain de 400 000 pi². En plus de permettre le développement de nouveaux marchés, cet investissement devrait contribuer à créer une dizaine d'emplois. ■

Boucherville GRS International • 1,8 M\$

GRS International, une entreprise de Boucherville spé-

cialisée dans la fabrication d'outils et de pièces de métal en feuille, investit 1,8 M\$ pour acquérir du nouvel équipement.

Les fonds proviennent du Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi (800 000 \$), d'Investissement Québec (600 000 \$) et des actionnaires fondateurs de GRS International (400 000 \$). Cet investissement permettra de consolider 83 emplois. ■

ce de la sous-traitance pour Tenco. ■

Saint-Jérôme Électro Composites • 1,2 M\$

Hydro-Québec CapiTech, la société de capital de risque d'Hydro-Québec, injecte 1,2 M\$ dans Electro Composites, de Saint-Jérôme.

Ces capitaux permettront à Electro Composites de créer une nouvelle entreprise, Montek Technologies, qui se consacrera au développement, à la fabrication et à la commercialisation d'isolateurs synthétiques utilisés notamment dans le transport ferroviaire et de l'énergie.

Montek s'installera à Saint-Jérôme et devrait embaucher de 40 à 50 personnes au cours des deux prochaines années. ■

Saint-Valérien Tenco • 1,8 M\$

Le fabricant d'équipement de déneigement et de déglacage, Tenco, injecte 1,8 M\$ dans la construction d'un bâtiment de 25 000 pi². Cet ajout vise à augmenter la production en raison de l'acquisition en février 1999 de SMI, l'ancienne division neige de Canam Manac.

L'entreprise de Saint-Valérien, près de Saint-Hyacinthe, estime que ces améliorations devrait créer une quinzaine d'emplois directs et près de 200 emplois indirects, étant donné l'importan-

Sainte-Foy Systèmes EnviroBio • 650 000 \$

Systèmes EnviroBio, une entreprise de biotechnologie environnementale de Sainte-Foy, bénéficie de l'injection d'un montant de 650 000 \$ provenant du Centre québécois de valorisation des biotechnologies (150 000 \$) et d'un placement privé de 500 000 \$ d'une Société de placement en entreprise québécoise (SPEQ).

Systèmes EnviroBio se consacre au développement d'équipements visant le recyclage et la valorisation du gaz carbonique (CO₂) d'origine humaine ou industrielle.

Outre cet investissement, l'entreprise a obtenu un contrat d'une valeur de 250 000 \$ en recherche et développement pour le compte de la Défense nationale. ■

Montréal VisualMED Clinical Systems • 350 000 \$

Fondation, le Fonds de développement de la CSN pour la coopération et l'emploi, injecte 350 000 \$ dans VisualMED Clinical Systems, une entreprise montrealaise qui a développé un système expert de gestion de l'information clinique pour le travail en milieu hospitalier.

Ces nouveaux fonds permettront à VisualMED de proposer son produit aux 13 000 hôpitaux et centres de soins de longue durée en Amérique du Nord. ■

Vous pouvez télécopier vos projets d'investissements à Louise Bouchard au (514) 392-1586.



Saab versus à la carte

Plus de 80 Saab 9-3 2000 disponibles en inventaire.

1,9%

taux de location
Bail de 36 mois

SAAB 9-3 5 portes	SA153	Vert	1SA	Cuir beige / Manuelle / Toit ouvrant	Neuf
SAAB 9-3 5 portes	200-345	Vert	1SB	Automatique / Toit ouvrant	Neuf
SAAB 9-3 3 portes	S00045	Noir	1SC	Cuir gris / Manuelle	Neuf
SAAB 9-3 5 portes	M016013	Argent	1SB	Cuir gris / Automatique / Toit ouvrant	Démo
SAAB 9-3 3 portes Viggen	Q00241	Bleu	1SM	Cuir noir / Manuelle / Toit ouvrant	Neuf
SAAB 9-3 5 portes	287	Vert	1SA	Cuir beige / Manuelle	Neuf
SAAB 9-3 5 portes	11242	Argent	1SA	Tissu gris / Manuelle	Neuf
SAAB 9-3 5 portes	20075	Noir	1SA	Tissu gris / Manuelle	Neuf
SAAB 9-3 5 portes	B0503	Noir	1SA	Tissu gris / Manuelle / Toit ouvrant	Neuf
SAAB 9-3 3 portes	600352	Argent	1SC	Cuir gris / Manuelle / Toit ouvrant	Neuf
SAAB 9-3 5 portes	20-3557	Bleu	1SB	Cuir beige / Automatique / Toit ouvrant	Neuf

1 888 888-SAAB www.saabcanada.com

Saturn Saab Isuzu de Blainville
249, boul. Seigneurie Ouest
Blainville
(450) 437-6317
www.saturndeblainville.saturncanada.com
(Autoroute 15, sortie 25)

Saturn Saab Isuzu de Brossard
5950, boul. Marie-Victorin
Brossard
(450) 672-2500
www.gravelauto.com
(Route 132 et pont Champlain)

Gravel Saturn Saab Isuzu
1, Place Ville-Marie, # 11 180
Montréal
(514) 861-2000
www.gravelauto.com
(Angle Cathcart et McGill College)

Saturn Saab Isuzu de Terrebonne
705, boul. des Seigneurs
Terrebonne
(450) 964-1374

Bourassa Saturn Saab Isuzu
1615, boul. St-Martin Est
Laval
(514) 385-9191
www.bourassaauto.com

Décarie Saturn Saab Isuzu
6100, boul. Décarie
Montréal
(514) 342-2222
www.decariesaturn.com
(Angle Van Horne)

Mondial Saturn Saab Isuzu
9415, Papineau
Montréal
(514) 385-7222
www.mondial-ssi.com

West Island Saturn Saab Isuzu
9775, route Transcanadienne
Ville Saint-Laurent
(514) 332-4424
www.westisland-ssi.com
(Autoroute 40 à l'ouest de l'autoroute 13)

Pour tous les détails, communiquer avec votre détaillant. Modèle illustré à titre indicatif seulement.

AVIS DE NOMINATION



Marc Boyer

La Société des alcools du Québec (SAQ) est heureuse d'annoncer la nomination de monsieur Marc Boyer au poste de directeur du Service SAQ Alimentation. Le mandat de monsieur Boyer consiste à développer des relations d'affaires avec les détaillants et les fournisseurs du réseau de l'alimentation. La SAQ Alimentation travaille à redéfinir et à améliorer les normes de qualité des vins vendus en épicerie, dans les dépanneurs et dans les marchés de grande surface. Monsieur Boyer a été choisi pour sa connaissance des milieux en transformation et son habileté à développer de nouveaux marchés. Il occupait récemment le poste de directeur des ventes au Groupe Paul Masson. En 1998, il a été directeur régional des ventes chez Hallmark Canada. Enfin, pendant 8 ans, de 1990 à 1998, il a été directeur régional des ventes chez McNeil, une division du groupe Johnson & Johnson.



Voici le **BOBO**... ou la nouvelle façon d'être riche

Après les *hippies* et les *yuppies*, une nouvelle classe de citoyens fait aujourd'hui son apparition dans la société

**Suzanne
Dansereau**

Dans les années 50, l'élite de notre société était composée de bourgeois et de bohémiens. Les bourgeois se mariaient, faisaient carrière au sein d'une grande entreprise, s'achetaient une maison et élevaient leurs enfants dans les pures joies du matérialisme. Les bohémiens, eux, vivaient d'idées, d'art, de voyages et parfois de substances illicites.

Les deux cultures se côtoyaient en parfaite opposition et, il va sans dire, n'avaient pas les mêmes habitudes de consommation.

Une classe hybride

Dans les années 60, la culture des bohémiens a donné naissance aux *hippies*. Dans les années 80, les bourgeois sont devenus des *yuppies*.

Vingt ans plus tard, le capitalisme a récupéré la contre-culture.

Les *hippies* et les *yuppies*

viennent de se fusionner dans une nouvelle classe hybride que le journaliste américain **David Brooks** a surnommée **BOBO's** - acronyme pour bourgeois-bohémiens - dans un ouvrage qui vient d'être publié.

Intitulé *BOBOS in Paradise, the New Upper Class and How They Got There*, le livre de David Brooks ne s'appuie sur aucune enquête scientifique ou recherche de marketing. Mais l'auteur, qui est chroniqueur pour la revue *Newsweek*, semble néanmoins avoir flairé

une bonne piste.

Grosso modo, un **BOBO** est une personne ayant l'âme d'un bohémien et le portefeuille d'un bourgeois. (Le **BOBO** est souvent un artiste ou un intellectuel qui a réussi dans les médias, les industries culturelles, Internet, la haute technologie - bref, les secteurs chauds de la nouvelle économie).

Or, ce nouveau riche ne pense pas comme les anciens bourgeois. Ses valeurs sont le changement, la liberté, les expériences radicales, l'anti-conformisme.

En revanche, il adopte un code de comportements plus strict que celui des anciens bohémiens. Il ne se saouille pas lors d'une soirée. Il ne baise pas à gauche et à droite. Il voit le travail comme une partie de plaisir, et le plaisir comme... du travail.

La consommation a un sens

Côté consommation, le **BOBO** ne peut se contenter d'être un simple capitaliste. Ce qu'il consomme doit avoir

un sens. Il achète du pain intégral à 4 \$ la miche au lieu d'un pain tranché, parce que c'est meilleur pour la santé, ou des croustilles *Miss Vickies* (s'il se permet d'en manger) parce que leur méthode de fabrication est artisanale. Il magasine chez **Body Shop** ou chez **Benetton** parce que ces détaillants se targuent d'être de bons citoyens corporatifs.

Le **BOBO** veut aussi que sa richesse matérielle serve à des fins spirituelles. En vacances, il ne peut simplement s'écraser sur une plage;

il part plutôt en expédition pour rencontrer une tribu d'Amérindiens en Amazonie - une expérience riche au plan anthropologique. Ou encore, il se tape l'Europe en vélo et une randonnée pédestre éprouvante au Népal - dans le but de se mettre en forme...

Y a-t-il des **BOBOS** au Québec? Oui, mais ils sont, toutes proportions gardées, beaucoup moins nombreux qu'aux États-Unis, répond **Anne Darche**, vice-présidente de la planification stratégique chez **Allard et Associés**.

Et ils sont moins *politically corrects* que les **BOBOS** de Brooks, ajoute **Gilbert Paquette**, vice-président recherche chez **Carat Expert**.

« Les Québécois sont moins axés sur la performance que les Américains ou les Canadiens anglais, explique-t-il. Pour eux, le plaisir passe davantage par les tripes que par la raison. »

Les **BOBOS**, résume Anne Darche, se cherchent une « nouvelle façon d'être riche ». ■



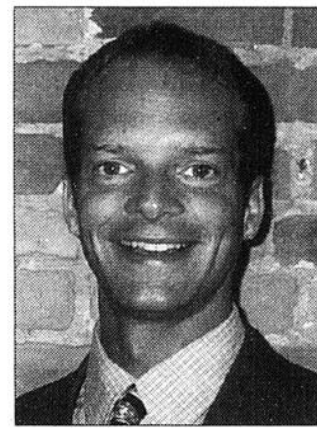
■ Anne Darche

Comment rejoindre les bourgeois-bohémiens

• Si vous avez un nouveau produit, vous êtes sur la bonne voie. Le **BOBO** est à la recherche de nouveauté, d'originalité et d'authenticité. « Soyez innovateur dans le marchandisage », conseille **Gilbert Paquette**, de **Carat Expert**.

• Faites valoir le caractère unique du produit. « Offrez du sur-mesure, suggère **Anne Darche**, d'**Allard et Associés**. Le slogan *Tout le monde le fait, fais-le donc* popularisé dans les années 70 est à mettre au rancart. »

• Situez votre produit dans le cadre d'une expérience à vivre. Trouvez lui une histoire et un sens. (SD) ■

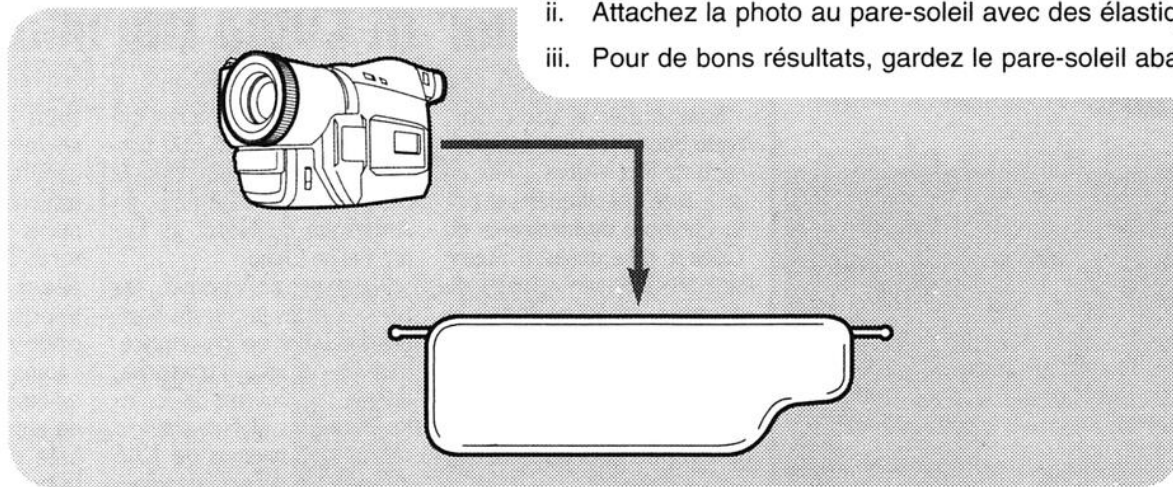


■ Gilbert Paquette

Digital Handycam™

Pour télécharger les données de votre Digital8^{MD} caméscope au pare-soleil de votre véhicule

- i. Réglez votre Handycam à **PHOTO** (appuyez sur le bouton).
- ii. Attachez la photo au pare-soleil avec des élastiques.
- iii. Pour de bons résultats, gardez le pare-soleil abaissé.



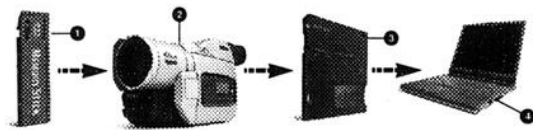
Le tout caméscope handycam numérique Digital8 de Sony c'est à la fois caméscope et appareil photo. Donc, plus besoin de traîner un caméscope et un appareil photo en vacances... et plus besoin d'acheter de pellicules! Le tout grâce au Memory Stick^{MD}, un tout petit support de mémoire numérique révolutionnaire. Il suffit de retirer le Memory Stick de votre

appareil photo et de l'insérer dans votre ordinateur, et vous voilà prêt à modifier vos photos haute résolution, ou à les envoyer par courriel. Si vous avez toujours travaillé avec du

Hi8, pas de problème non plus. Nos caméscopes Digital8 sont compatibles avec tous les magnétoscopes Hi8. Inutile de dire que vous pouvez donner libre cours à votre créativité.

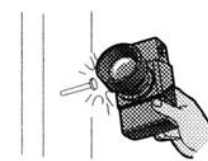
Mieux encore : si vous achetez un dispositif de lecture-écriture Memory Stick, une carte PC ou une disquette d'adaptation avec votre caméscope* Sony, vous obtiendrez une remise

pouvant atteindre 50 \$. Renseignez-vous auprès d'un détaillant Sony participant. Il vous expliquera comment nous récrivons le manuel d'utilisation des caméscopes numériques.



1) Le dispositif Memory Stick contient jusqu'à 64 Mo. 2) Insérez le Memory Stick dans le magnétoscope pour saisir les images. 3) Au besoin, insérez le Memory Stick dans l'adaptateur PC. 4) Insérez le Memory Stick, ou l'adaptateur, dans l'ordinateur pour éditer les images ou les envoyer par courrier électronique.

POUR RECYCLER VOTRE ANCIEN APPAREIL-PHOTO :



- 1) Prenez le boîtier de l'appareil bien en main.
- 2) Tapez sur la tête d'un clou à répétition.

SONY®

www.sony.ca

DISPONIBLE À MAISON SONY, L.L. LOZEAU LTÉE., ROYAL PHOTO INC., DUMOULIN ÉLECTRONIQUE, AUDIOTRONIC INC.

*Valide seulement à l'achat d'un des modèles de caméscopes sélectionnés : DCR-TRV120, DCR-TRV320, DCR-TRV525, DCR-TRV720, DCR-TRV820, DCR-TRV6, DCR-TRV11, DCR-TRV20, DCR-PC3, DCR-PC100, DCR-TRV900, DCR-VX2000.

© Sony, Handycam, Digital8 et Memory Stick sont des marques déposées de Sony Corporation.

Les Mercuriades 2000 : 20 ans, ça se fête!

Le concours Les Mercuriades, organisé par la Chambre de commerce du Québec, célèbre ses 20 ans. Le directeur des affaires publiques et corporatives de la Compagnie Pétrolière Impériale, Pierre Desrochers, était le président du concours et le recteur de l'Université du Québec à Chicoutimi, Bernard Angers, était le président du jury de sélection. Le concours est l'un des événements les plus prestigieux au Québec dans le monde des affaires.

Les partenaires des Mercuriades sont l'Agence de l'efficacité énergétique du gouvernement du Québec, Alcan, Bell, le Centre de Recherche industrielle du Québec (CRIQ), Développement économique Canada, Développement des ressources humaines Canada - Stratégie emploi jeunesse, Emploi-Québec, le Groupe Everest, Hydro Québec, Investissement Québec, LES AFFAIRES, le ministère des Régions du gouvernement du Québec, NETgraphe et RDI.

Lauréats

Entreprise de l'année

PME : Les services de placement Télé-Ressources (Montréal)

Grande entreprise : Nortel Networks (Saint-Laurent)

Contribution au développement économique et régional

PME : Spielo Division Québec (Sainte-Anne-des-Monts)

Grande entreprise : Coopérative Laterrière (Laterrière)

Développement et recherche en innovation technologique

PME : G.I.E. Technologies inc. (Montréal)

Grande entreprise : Merck Frosst Canada (Kirkland)

Efficacité énergétique

PME : Les entreprises Thermo-Duct inc. (Saint-Honoré)

Grande entreprise : Produits forestiers Donohue (Amos)

Entrepreneurship jeunesse

Laniel Prodames inc. (Pierrefonds)

Marchés extérieurs

PME : Industries de meubles E.G. (Sainte-Anne-de-la-Pérade)

Grande entreprise : EXFO Ingénierie électro-optique inc. (Vanier)

Nouveau projet d'investissement

PME : ITF technologies optiques (Saint-Laurent)

Grande entreprise : Nortel Networks (Saint-Laurent)

Orientation clientèle

PME : Les Services de placement Télé-Ressources (Montréal)

Grande entreprise : Société Conseil Mercer Limitée (Montréal)

Grande entreprise : Télébec (Bécancour et Val d'Or)

Formation et développement des ressources humaines

Papiers de communication Domtar (Windsor)

Prix spécial sur l'utilisation des nouvelles technologies

Motovan Corporation (Boucherville)

Entreprise de l'année/Grande entreprise

Nortel, chef de file mondial

Le Mercure Entreprise de l'année, catégorie Grande entreprise a été décerné à Nortel Networks qui a également reçu le Mercure Nouveau projet d'investissement. L'entreprise de Saint-Laurent, spécialisée dans les systèmes de transmission haute performance pour les réseaux de fibres optiques (Internet Optique), a investi 186 millions de dollars en 17 mois entre 1998 et 1999. Cette somme a été affectée à trois projets, la construction d'un immeuble à bureaux de 400 000 pieds carrés dans le Technoparc Saint-Laurent, l'accroissement de la capacité de production de son centre d'intégration Saint-Laurent et la construction d'un nouveau centre de distribution de 130 000 pieds carrés à Dorval. Ces trois établissements forment le cœur du nouveau complexe montréalais de Nortel.

Ce projet d'investissement a permis au centre d'intégration Saint-Laurent de consolider son statut de plaque tournante et de chef de file mondial dans la production d'équipements destinés à

l'Internet optique et d'enregistrer une augmentation fulgurante de ses ventes, 84 % en 1999. Avec 22 % du chiffre d'affaires mondial de Nortel Networks, Saint-Laurent est le plus important des sept centres d'intégration de l'entreprise dans le monde.

Les systèmes de transmission fabriqués à Montréal permettent aux entreprises de télécommunications de transmettre simultanément sur une seule fibre optique un nombre considérable de conversations téléphoniques, plus de 32 256 conversations dans le cas du OC-48 et 129 024 pour le terminal OC-192. Cette technologie est stratégique pour les entreprises de télécommunications : elle leur permet de faire face à l'explosion de la demande suscitée par la croissance d'Internet.



Claude Dubois, vp exploitation des réseaux optiques, Centre d'intégration de Saint-Laurent.

En investissant massivement au Québec, la compagnie a créé directement 1 702 emplois de pointe très bien rémunérés auxquels l'entreprise prévoit ajouter 1 000 emplois cette année. De plus, l'augmentation de la capacité de production du centre d'intégration a permis à plusieurs partenaires stratégiques de Nortel d'investir dans leurs biens immobiliers et d'accroître leur personnel.

Entreprise de l'année/PME

Télé-Ressources, bonne première au Québec sur 300 agences de placement

Télé-Ressources est l'une des entreprises qui a gagné le plus grand nombre de Mercuries ces dernières années. En 1995 et 1997, elle avait reçu le Mercure Qualité totale, catégorie PME. En nomination cette année dans la catégorie Orientation clientèle, elle a remporté le trophée et, hommage suprême, repart également avec le titre envié d'Entreprise de l'année, catégorie PME.

Le jury des Mercuriades a noté que depuis sa création en 1985, Télé-Ressources a toujours travaillé à raffiner ses procédés, ses grilles d'analyses et ses techniques d'entrevues afin d'améliorer les services qu'elle rend à ses sociétés clientes, candidats et employés partenaires. Ce désir de toujours mieux servir ses clientèles a amené la firme à innover à plusieurs égards avec sa garantie de satisfaction, son service d'impartition ou le développement de plusieurs créneaux dans le secteur du placement.

Un sondage réalisé récemment par la firme Léger & Léger révélait que la PME se classait bonne première au Québec sur 300 agences de placement. Ce type d'industrie est un maillon important de l'économie canadienne : on estime que les quelque 800 agences au Canada contribuent à l'économie pour environ un milliard de dollars chaque année.

Services de placement Télé-Ressources est aujourd'hui l'une des filiales du Groupe Télé-Ressources, dirigé par Johanne Berry, la fondatrice. Ses revenus ont augmenté de plus de 157 % de 1995 à 1999. Le Groupe



Johanne Berry, présidente, Télé-Ressources.

lui-même emploie directement quelque 65 personnes et en gère 1 000 à l'externe, dont 800 qui occupent des postes permanents. Au total, on parle de plus de 30 000 placements. « La clé de notre réussite, c'est la force de notre équipe, dit Johanne Berry. Chacun aide à satisfaire les besoins des sociétés clientes et à trouver les bons candidats. C'est un travail gratifiant car nous facilitons la tâche des employeurs et nous améliorons la qualité de vie des employés en les aidant à mieux planifier leur carrière. »

Prix Visions 2000

Bombardier et Louis Garneau Sports

Bombardier et Louis Garneau Sports sont les deux lauréats du Prix Visions 2000, un prix créé spécifiquement par la Chambre de commerce du Québec cette année à l'occasion du 20^e anniversaire du concours Les Mercuriades. Le Prix Visions vise à reconnaître de façon particulière le succès des deux entreprises lauréates et leur contribution au développement économique du Québec.

C'est le Bureau des gouverneurs de la Chambre de commerce du Québec, composé de ses anciens présidents, qui a sélectionné les deux lauréates parmi les 27 membres du Club de l'excellence qui regroupe les titulaires du Mercure Entreprise de l'année depuis 1981.

Bombardier

Fondée en 1942 par J. Armand Bombardier avec la production des véhicules chenillés destinés au transport sur terrain enneigé, Bombardier a élargi son expertise à cinq grands secteurs : l'aéronautique, le matériel de transport sur rail, les produits récréatifs, les services financiers et

l'international. L'entreprise qui emploie au total 56 000 personnes possède des unités de production dans 12 pays, en Amérique du Nord, en Europe et en Chine.

D'année en année, les revenus et les profits de Bombardier sont en croissance. L'année dernière, l'entreprise, inscrite aux Bourses de Toronto, Bruxelles et Francfort, a réalisé des revenus de 13,6 milliards de dollars canadiens et des bénéfices nets de 718,8 millions. Le carnet de commandes pour l'année en cours est de 27,2 milliards de dollars canadiens.

L'entreprise qui réalise 90 % de son chiffre d'affaires à l'extérieur du Canada, principalement en Amérique du Nord et en Europe, mise sur Bombardier International pour accélérer sa croissance dans d'autres régions du globe comme en Asie, en Europe centrale et de l'Est et en Amérique latine.

Louis Garneau Sports

L'année où Bombardier recevait le Mercure Entreprise de l'année dans la catégorie Grande entreprise, en 1983,

Louis Garneau, appuyé de sa femme Monique Arsenault, entreprenait la confection de ses premiers vêtements cyclistes. Dix ans plus tard, l'entreprise recevait elle-même le Mercure Entreprise de l'année dans la catégorie PME.

Louis Garneau Sports inc. est maintenant une entreprise de classe mondiale spécialisée dans la conception et la production de vêtements de sport haut de gamme, orientée principalement vers les vêtements cyclistes, casques cyclistes, accessoires de vélo, vêtements et accessoires de ski de randonnée et de plein air, casques de ski alpin, maillots de bain, vêtements pour enfants et vêtements personnalisés pour équipes.

Louis Garneau est reconnu comme l'un des plus grands fabricants au monde de casques de vélo de haute qualité.

Le groupe Louis Garneau comprend sept usines. L'entreprise, qui emploie plus de 400 personnes, compte plus de 2 500 clients en Amérique et plus de 20 distributeurs dans le monde.

Mercure Contribution au développement économique et régional/PME

Spielo, la qualité de la main-d'œuvre locale

Chef de file canadien pour la fourniture d'équipements électroniques de loterie, Spielo, division Québec, est reconnue pour la qualité de ses produits et de sa main-d'œuvre locale. Devenue le porte-étendard du savoir-faire gaspésien, la PME connaît une forte expansion de ses exportations, particulièrement en Amérique du Nord et en Europe. Elle détient 40 % du marché québécois.

La PME de Sainte-Annes-Monts, qui vient de remporter le Mercure Développement économique régional, connaît un vif succès, entre autres, grâce à ses principes de gestion.

Accréditée ISO 9002, Spielo a été reconnue par le Quality Management Institute, comme répondant à des critères d'excellence notamment au niveau de la formation de la main-d'œuvre et de la gestion par objectifs. « Miser sur la qualité d'un environnement de travail satis-

faisant et investir dans la formation des employés pour maintenir un haut degré d'excellence a été notre standard. Notre mérite est aussi d'avoir réussi à former des gens du milieu de la pêche dans des emplois de haute technologie et d'avoir développé un système pour garder nos spécialistes dans une région éloignée », explique le directeur Richard Dubé.

L'engagement des dirigeants de Spielo dans diverses organisations socio-économiques illustre également leur implication pour le développement de la communauté régionale.

Dans les prochaines semaines, des commandes pour de nouveaux appareils, résultat de deux ans de négociation, devraient permettre l'embauche de six personnes supplémentaires, peut-être plus si Spielo réussit à percer le marché australien comme il le souhaite.

Mercure Contribution au développement économique et régional/Grande entreprise

Coopérative Laterrière, Partenariat et vision d'avenir, un bon tandem

La Coopérative Laterrière, qui œuvre dans l'industrie forestière, connaît une croissance soutenue et importante depuis sa fondation, il y a 40 ans. Entre 1987 et 1997, son chiffre d'affaires a été multiplié par 10, frôlant les 100 millions \$.

Dans ses huit divisions du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de la Côte-Nord, la Coopérative procure des emplois à 765 personnes. Au cours des dernières années elle a créé 500 emplois, obtenant un prix d'envergure en janvier dernier, ainsi qu'un Mercure pour sa contribution au développement économique régional.

Son succès repose sur la vision d'avenir des gestionnaires, sur l'engagement des membres et sur la conviction qu'il faut oser pour réussir.

Auparavant limitée aux activités en forêt, l'entreprise a élargi son champ d'activités à la transformation du bois, d'abord en faisant l'acquisition et la modernisation d'usines de sciage existantes puis, par la construction d'usines modernes.

En 1999, la Coopérative Laterrière faisait une percée importante dans la deuxième transformation du bois en construisant CFL Structure, une usine de bois d'ingénierie parmi les plus modernes au monde. « Effectuer la deuxième transformation du bois chez nous, avant de l'exporter, c'est plus rentable et créateur d'emplois que de se limiter aux produits de commodité. Voilà pourquoi la Coopérative Laterrière entend devenir un leader dans ce secteur », dit le dg Luc Houde.

Mercure Entrepreneurship jeunesse

Laniel Prodames, la référence en aménagement paysager

Lauréate du Mercure Entrepreneurship jeunesse, Laniel Prodames constitue la relève d'une entreprise qui existait depuis 25 ans. Pour sa première nouvelle année d'exploitation, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 4 millions \$, une augmentation de 10 % par rapport à l'année record de son prédécesseur. Le déménagement de l'entreprise, située à Pierrefonds, et la restructuration du personnel ont permis à Laniel Prodames de se classer parmi les trois plus grands distributeurs de produits d'aménagement paysager de la région de Montréal.

Robert Laniel, président, espère être un bon exemple de jeunes entrepreneurs. « Nous sommes plus productifs avec ces nouvelles installations, qui sont davantage pratiques, accueillantes et centralisées. Nous avons

aussi misé sur la responsabilisation des employés et leur implication dans le succès de la compagnie. Tout comme il a été important de nous engager dans le succès de notre clientèle d'entrepreneurs paysagistes qui représente près de 75 % de nos ventes. »

Pendant la saison morte, la PME d'une vingtaine d'employés voit à apporter les modifications qui s'imposent au système informatique, prépare les soumissions et les futures commandes afin d'améliorer le service à la clientèle et de réduire au minimum les risques d'erreur. Un projet visant à fidéliser la clientèle pour lui offrir une visibilité annuelle plutôt que saisonnière est en développement ainsi qu'un site Internet. Laniel Prodames s'attend donc à dépasser ses chiffres records.

Mercure Développement et recherche en innovation technologique/Grande entreprise

Merck Frosst Canada, un médicament qui affiche des ventes records

Au cours des dernières années, Merck Frosst Canada a lancé plusieurs produits qui ont connu beaucoup de succès. Cependant, aucun n'est comparable à VIOXX, qui un an après son introduction sur le marché, affichait des ventes mondiales de l'ordre de 1 milliard \$ US.

C'est la vitesse fulgurante avec laquelle ce médicament, destiné au soulagement des symptômes de l'arthrose et des douleurs aiguës, a été développé, fabriqué, mis en marché et adopté par la communauté médicale qui en fait un véritable succès. Aux États-Unis, 2,2 millions d'ordonnances ont été prescrites en un an. VIOXX a été approuvé dans 53 pays, dont le Canada et les États-Unis.

Cette découverte, qui lui a valu le Mercure du Développement et recherche en innovation technologique, a été mise au point par une équipe de chercheurs au siège social de Merck Frosst, à Kirkland. Reconnue comme une importante société pharmaceutique de recherche au Canada, l'entreprise embauche 1 500 employés dont plus de 300 scientifiques de réputation mondiale.

Elle commercialise une vaste gamme de produits indiqués pour le traitement de l'arthrite, de l'asthme, de l'ostéoporose, du sida et des maladies cardiovasculaires entre autres.



André Marcheterre, président de Merck Frosst Canada (à gauche) en compagnie de Robert Zamboni, vp Chimie thérapeutique de Merck Frosst Canada.

Merck Frosst concentre beaucoup d'efforts dans des programmes de recherche et développement. En 1999, l'entreprise investissait 16 % de son chiffre d'affaires pour la découverte de nouveaux agents thérapeutiques de divers traitements. Dans le futur, elle entend bien poursuivre dans cette voie.

Mercure Développement et recherche en innovation technologique/PME

Une innovation propulse G.I.E. Technologies sur la scène internationale

Rarement une innovation a porté fruit si rapidement. C'est pourtant le cas du LaserVISION Systemtm que G.I.E. Technologies, une firme montréalaise de génie routier, a mis sur pied. Ce système, en plus d'avoir permis à l'entreprise d'augmenter son chiffre d'affaires de 5 millions \$, lui a mérité le Mercure du Développement et recherche en innovation technologique.

Le LaserVISION consiste en un équipement, monté à bord d'un véhicule adapté, qui permet de détecter les défauts de surface des chaussées et de les mesurer avec un degré de précision jamais atteint jusqu'à maintenant. Cette approche, unique au monde, décline les anciennes méthodes. L'analyse et l'interprétation des données, rendues complètement automatisées, évitent toute erreur humaine.

G.I.E. alloue une importante partie de ses ressources à la recherche et deve-

loppement. « Nous sommes fermement engagés dans la voie de l'innovation et de l'évolution technologique et avons une présence active sur la scène internationale. Les articles sur les résultats de recherche présentés aux conférences ont été reçus avec beaucoup d'intérêt par la communauté scientifique », mentionne le président Charles Abikhzer.

Pour augmenter sa force de frappe, G.I.E. a établi un réseau de collaborateurs de prestige international, lui valant plusieurs contrats de collecte de traitement et d'interprétation des données au Canada et aux États-Unis. Depuis la mise en marché du système, trois unités LaserVISION ont été exportées en



Livi Bursanescu, vice-président, G.I.E. Technologies inc. (à gauche) en compagnie de Charles Abikhzer, président de G.I.E. Technologies inc.

sol américain. La PME songe à créer une coentreprise avec des partenaires américains leur donnant l'exclusivité du marché et certaines entreprises européennes ont démontré un grand intérêt.

Mercure Nouveau projet d'investissement/PME

ITF propose des solutions plus rentables et plus souples

Le Mercure Nouveau projet d'investissement dans la catégorie PME a été décerné cette année à ITF technologies optiques, une entreprise de haute technologie située à Ville Saint-Laurent spécialisée dans le domaine des communications par fibres optiques. Créée en 1997, cette entreprise développe, produit et

commercialise des composants photoniques passifs, basés sur une technologie unique développée à l'École polytechnique de Montréal. Ces composants, destinés à la fabrication de réseaux de communication pour la transmission de vastes quantités de données, permettent de multiplier les signaux circu-

lant dans une fibre optique et offrent des solutions plus rentables et plus souples que les autres technologies actuelles.

Le nouveau projet d'investissement de 55 millions de dollars, qui a été mis sur pied en 1999, a permis de conclure une entente de location dans le but d'agrandir les ins-

tallations de production de l'entreprise en quadruplant son espace actuel. L'objectif de ce projet est de multiplier par 30 sa capacité de production en créant 700 emplois, et de générer un chiffre d'affaires annuel d'environ 160 millions \$ d'ici trois ans.

Cette étape critique permettra de passer d'une en-

treprise reconnue pour ses capacités d'innover en photonique et de livrer des prototypes de qualité supérieure à une entreprise de classe mondiale de composants optiques.

Éric Geoffrion, président ITF technologies optiques.



Mercure Efficacité énergétique/PME

Les entreprises Thermo-Duct inc., La solution aux problèmes de condensation

Fondées en 1995, Les entreprises Thermo-Duct inc., de Saint-Honoré, ont atteint leur seuil de rentabilité dès 1997, grâce à la conception des conduits de ventilation thermique Thermo-Duct. Constitués d'un isolant réfléchissant qui augmente leur résistance thermique, ces conduits de haute technologie sont maintenant implantés et reconnus au sein des plus grandes entreprises reliées au domaine de la ventilation, ainsi que dans des milliers de résidences et de commerces en Amérique du Nord.

Quelques chiffres in-

diquent que 70 % des résidences s'approvisionnent principalement en électricité pour leurs besoins de chauffage : les conduits et les plafonniers Thermo-Duct réduisent de 40 % les frais de consommation d'énergie électrique en chauffage et climatisation en plus d'être une solution intéressante pour les problèmes de condensation.

Le Thermo-Duct, en plus de contribuer à l'efficacité énergétique, catégorie d'ailleurs dans laquelle la PME a remporté un Mercure, a permis la création de plusieurs emplois en ré-

gion. Développé à partir de problèmes rencontrés lors de la construction de certains projets résidentiels et commerciaux, ce produit a été mis en marché avec peu de points de référence quant à la procédure de fabrication et l'outillage utilisé. « Pour cela, nous sommes fiers d'avoir changé la mentalité des principaux utilisateurs de conduits conventionnels et d'avoir établi une étroite collaboration avec de nombreux et importants distributeurs en ventilation et thermopompes » explique le président, Marc Lessard.

Mercure Efficacité énergétique/Grande entreprise

Les Produits forestiers Donohue inc. : maximiser l'énergie à moindre coût

Les Produits forestiers Donohue, cette entreprise d'Amos qui fabrique du papier journal, a réalisé ces dernières années deux projets qui se sont vite rentabilisés. Le premier a nécessité un investissement de plus d'un demi-million \$ pour faire l'installation d'un système de récupération de la chaleur. Quelques mois plus tard, un second projet, proposé par un employé, permettait de modifier l'alimentation de l'eau sur les douches des ventilateurs d'extraction de la sécherie, ce qui représente une économie de 700 000 \$ pour l'entreprise.

Le procédé demande énor-

mément d'énergie au fabricant de papier qui utilise pour sa production quotidienne l'équivalent en énergie de toute la ville d'Amos durant 24 heures. Donohue, dans sa volonté de récupérer l'énergie perdue, devait donc concentrer ses recherches sur le procédé pour chauffer l'eau, qui est nécessaire dans le processus de fabrication du papier journal.

Le jury, qui a décerné à Donohue le Prix Efficacité énergétique/Grande entreprise, a mis l'accent sur le fait qu'un des projets ait été soumis par un employé dans le cadre du programme « bonne idée »

de l'entreprise. Cette dernière mise beaucoup sur la participation des employés pour atteindre un niveau élevé d'efficacité dans tous les secteurs de l'usine. Le jury a également été surpris de constater qu'une industrie dont l'énergie constitue la base de son procédé thermomécanique diminue sa propre consommation énergétique en investissant dans des projets, sachant que ce secteur subit une période difficile. En plus de récupérer l'énergie autrefois perdue, ces interventions ont entraîné une diminution de la demande en énergie réduisant ainsi les coûts de fabrication du produit.

Mercure Marchés extérieurs/Grande entreprise

EXFO, bientôt à la Bourse de Toronto et au Nasdaq

Entreprise de l'année et Mercure marketing en 1994 dans la catégorie PME, EXFO ingénierie électro-optique inc. vient de remporter cette année le Mercure Marchés extérieurs dans la catégorie Grande Entreprise, signe de sa progression rapide au cours des dernières années. Actuellement, son taux de croissance est de quelque 40 % par année.

EXFO conçoit, fabrique et commercialise des instruments de test et de mesure sur la fibre optique. Dès la mise en marché de ses produits très innovateurs en 1986, l'entreprise s'est tournée vers l'exportation pour assurer son avenir. Elle exporte aujourd'hui 95 % de ses produits dans une centaine de pays.

L'entreprise de Vanier emploie quelque 700 personnes et prévoit monter ses effectifs à 1 000 en 2002, ce qui en fait le plus important employeur en haute technologie de la région de Québec. Sa croissance est liée à celle des entreprises de télécommunications, telles Bell, France Telecom, British Telecom ou AT&T, qui constituent la base de sa clientèle pour les tests et l'entretien de leur réseau. Depuis 1996, EXFO a élargi son créneau vers la fabrication d'appareils de test pour les fabricants de fibre optique.

Afin de trouver le personnel le plus compétent possible et de mieux se faire connaître, elle collabore avec des universités et des cégeps offrant de la formation en techniques optiques et électroniques, un bon moyen



Germain Lamonde, pdg EXFO.

d'attirer des finissants au sein de l'entreprise. C'est dans cet esprit que le 13 avril dernier elle a inauguré un nouveau laboratoire à l'Université Laval, en partenariat avec Nortel, qui permettra aux étudiants, entre autres, de se familiariser avec les divers équipements fournis par EXFO.

EXFO a annoncé récemment son intention de s'inscrire à la Bourse Nasdaq et à celle de Toronto. Elle entend émettre quelque 6,9 millions d'actions et recueillir quelque 224 millions de dollars, dont une grande partie servira à financer ses activités de R&D, et ses efforts de commercialisation.

Mercure Marchés extérieurs/PME

Industries de meubles E.G., une réputation qui n'a pas tardé à faire le tour du monde

En matière de meubles et d'accessoires pour enfants et de fauteuils berçants à billes, Industries de meubles E. G. est devenue la référence, non seulement au Québec, mais partout en Amérique du Nord. La PME, lauréate du Mercure Marchés extérieurs, s'est attaquée au marché des grandes surfaces et a connu, à ses débuts, des records de ventes.

L'entreprise de Sainte-Anne-de-la-Pérade compte sur plus de 500 détaillants, qui s'approvisionnent à son entrepôt.

Le manufacturier de meubles connaît, depuis 12 ans, une croissance moyenne de 45 % de ses ventes. Le continent américain représente 80 % de son chiffre d'affaires.

L'année dernière, Industries de meubles E. G., qui embauche une soixantaine d'employés, a entrepris un



Gilles Portelance, président meubles E.G.

a permis à l'entreprise d'atteindre une capacité de production de meubles de 20 millions de dollars par année.

« Ces travaux d'agrandissement facilitent la rotation et la gestion des produits qui ont pour effet d'améliorer la productivité et les délais de production, qui s'effectue désormais en cellules » souligne le directeur général Réjean St-Hilaire.

Le fabricant compte bien poursuivre son ascension en concentrant ses efforts pour percer le marché du Japon, de l'Argentine et du Chili.

Le président, Gilles Portelance, s'attend à ce que les premières exportations se fassent dès les prochains mois.

important projet d'expansion et de réaménagement de son usine, portant la superficie de production à 60 000 pieds carrés. Ce projet de 750 000 \$,

Prix spécial sur l'utilisation des nouvelles technologies

Motovan Corporation a réussi l'implantation d'un système SAP en respectant les échéanciers et les budgets

Motovan Corporation, de Boucherville, qui œuvre dans le domaine des pièces et accessoires destinés à des véhicules récréatifs, a remporté le Prix spécial sur l'utilisation des nouvelles technologies. Ce prix, offert par Bell Canada, vise à encourager l'utilisation des nouvelles technologies de l'information

comme outil de travail au sein des entreprises.

Motovan a été sélectionnée pour l'implantation d'un système d'information intégré SAP (Systems, Applications, and Products in Data Processing). L'implantation d'un tel système est un processus difficile et Motovan a su le mener à terme en respectant les échéanciers et les

budgets prévus, ce qui est exceptionnel pour ce type d'implantation. Les bénéfices sont déjà visibles dans l'amélioration des délais de livraison. La compagnie a aussi profité de cette implantation pour revoir l'ensemble de ses processus d'affaires, accroître l'efficacité de sa gestion et améliorer son service et son orientation clientèle.

Parallèlement au projet SAP, Motovan a terminé la modernisation de son usine de Boucherville et doublé le nombre de ses employés à temps plein depuis deux ans.

Lors de sa création il y a 20 ans, la firme servait uniquement les détaillants de motocyclettes du Québec avec 1 000 numéros

de pièces d'accessoires. Aujourd'hui, elle offre 65 000 numéros de pièces pour des motocyclettes, des motoneiges, des motomarines et des véhicules tout-terrains. De plus, Motovan développe le marché des États-Unis : ses exportations vers ce pays ont doublé en deux ans pour atteindre 1,7 million de dollars en 1999.

Mercure Orientation clientèle/Grande entreprise

Pour Mercer, l'approche client est plus qu'un slogan

La Société Conseil Mercer a reçu le Mercure Orientation clientèle/Grande entreprise. Pour cette entreprise, l'orientation clientèle est plus qu'un slogan rassembleur ou un thème à la mode, elle constitue la base de gestion de tous les volets de l'organisation.

Voilà une dizaine d'années que Mercer, spécialisée en ressources humaines, en rémunération et en avantages sociaux, a opté pour l'orientation clientèle. Partant d'une mission résolument orientée client, son engagement, appuyé par la haute direction, se traduit par des innovations audacieuses dans les façons de traiter avec les clients et de gérer ses propres ressources humaines.

Des sondages répétés, des entrevues systématiques avec les clients et l'attribution d'un conseiller gestionnaire à chaque client sont autant de moyens mis en place par Mercer pour améliorer son partenariat à long terme avec ses clients. La firme a aussi conçu différents outils à l'intention de son personnel. Le code de conduite professionnelle établit les principes fondamentaux pour atteindre les normes de qualité en matière d'orientation clientèle de l'entreprise, alors que



Jacques Théorêt, administrateur.

le programme de cheminement de carrière permet à l'employé de s'épanouir et de progresser à son rythme et selon ses compétences tout en respectant les besoins des clients.

Mercer a gagné son pari : les clients témoignent constamment de leur confiance envers l'entreprise; ses revenus annuels ont augmenté de 56,4 % au cours des trois dernières années et ses employés estiment à 97 % que la satisfaction des clients est une priorité.

Mercure Formation et développement des ressources humaines

Papiers de communication Domtar : la formation, une priorité

Le Centre d'affaires Windsor a reçu le Mercure Formation et développement des ressources humaines. Cette papetière de classe mondiale, qui fait partie de la division des Papiers de communication, est l'une des plus grosses usines de pâtes et papiers au Canada.

Pour cette entreprise, la formation est une véritable priorité. Chaque année, elle y investit 4 % de sa masse salariale et les programmes, offerts de façon continue depuis 13 ans, s'adressent à 60 % de sa main-d'œuvre. De plus, l'entreprise a aménagé un centre de formation équipé, entre autres, de salles multimédias.

Plus de 140 personnes participent activement à la formation des employés, leur but étant d'identifier les besoins, pourvoir à la formation et enregistrer la formation reçue. Les programmes sont gérés d'une manière concertée à l'aide d'une mission, d'orientations et de critères de qualité.

Les programmes de formation du Centre d'affaires Windsor touchent à la fois le savoir par de la



Monique Larocque (à gauche) et Lise Cloutier.

formation théorique, le savoir-faire par une formation plus pratique liée à plus de 60 tâches et le savoir-être via un programme multimédia sur la philosophie de gestion de l'entreprise.

Le Centre d'affaires Windsor a atteint son but. Un sondage réalisé à l'interne révèle des taux supérieurs à 80 % pour ce qui est de la satisfaction des employés et l'atteinte des objectifs de formation.

Mercure Orientation clientèle/Grande entreprise

Télébec a bien répondu aux besoins de sa clientèle d'affaires

Fondée en 1969, Télébec sert plus de 150 000 clients dans un immense territoire de 750 000 km². Membre de la grande famille BCE, et reconnue comme un agent de développement économique majeur pour les régions périphériques québécoises, Télébec est la troisième plus importante entreprise de télécommunications au Québec.

De simple exploitant de services téléphoniques qu'elle était, Télébec s'est transformée petit à petit pour devenir, en 2000, une véritable firme de services intégrés qui occupe une place de choix dans l'univers nord-américain des télécommunications.

Très soucieuse de la satisfaction de ses clients, l'entreprise pose des actions concrètes afin de parfaire son orientation clientèle. En créant le plan d'économie interurbain Avantage Privilège, Télébec a répondu aux besoins de sa clientèle d'affaires, tout en favorisant le développement économique régional. L'entreprise affiche une performance des plus enviables en matière de satisfaction de la clientèle,

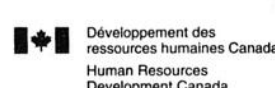


Ronald Nicol, vp Télébec.

avec comme résultat une note de satisfaction de 96 % obtenue lors d'un sondage Transactionnel en 1999.

C'est l'une des raisons pour lesquelles elle a reçu le Mercure Orientation clientèle, catégorie Grande entreprise, un trophée qui s'ajoute aux autres reçus au fil des ans, en Action communautaire, Contribution au développement économique et communautaire, et Contribution au développement régional.

LES PARTENAIRES DE L'ÉDITION 2000



Reader's Digest se place en mode acquisition pour déployer sa stratégie Internet

Kathy Noël

Sélection du Reader's Digest additionnera les alliances et les acquisitions au cours des 6 à 12 prochains mois pour élargir sa gamme

de produits et déployer sa stratégie Internet.

« Nous discutons avec trois catégories d'acteurs : des fournisseurs d'accès Internet, qui ont beaucoup de trafic mais qui cherchent du contenu, des portails et des sites

spécialisés », dit Pierre Dion, vice-président, marketing.

L'éditeur effectue présentement des tests avec le portail de Quebecor, *Canoe*, et celui de Torstar, *Cool eh*, pour vendre ses produits. Ils apparaissent sur ces sites de façon intermittente.

La société ne rejette pas l'idée de s'associer également avec d'autres fournisseurs de contenu pour enrichir un bouquet déjà bien garni. Dans ses livres et ses deux magazines (Reader's Digest en anglais et Sélection du Reader's Digest en français), l'éditeur traite de sujets comme le foyer, la famille, la santé, la finance et l'épanouissement personnel.

« Nous regardons les meilleures alliances à l'intérieur de cela », poursuit Pierre Dion.

Rappelons que Sélection du Reader's Digest avait aussi tenté d'acheter les magazines de Télémedia, qui sont plutôt passés aux mains des Publications Transcontinental à la fin de janvier.

La société mènera les deux

stratégies de front pour ses publications en anglais et en français. Il y a donc autant de possibilités qu'elle fasse des acquisitions au Canada anglais qu'au Québec.

Du marketing direct dans Internet

Pour s'attirer des partenaires, elle mise sur son savoir-faire en publipostage, développé avec les concours *Sweepstake*. En plus de fournir du contenu, elle est en mesure d'attirer du trafic sur le Net de cette façon.

« Le mariage entre le marketing direct et Internet n'a pas encore été fait, mais nous voulons le faire », ajoute Bernard Poirier, président et directeur général de Reader's Digest au Canada.

L'éditeur vend déjà ses abonnements et ses produits sur son site Internet. « Nous voulons augmenter la variété des produits, investir dans plus de contenu et développer le e-mailing », dit M. Poirier.

Le e-mailing est une forme

■ Bernard Poirier : « C'est la première fois dans l'histoire de Readers Digest que l'on se donne un mandat aussi agressif. »

de publipostage par l'intermédiaire du courrier électronique. Il est déjà à l'essai aux États-Unis. Au Canada, les premiers envois commenceront en septembre.

Doubler les profits

Grâce aux acquisitions prévues et à des nouveaux produits, l'entreprise croit pouvoir doubler ses revenus et ses profits d'ici 2004. Elle veut du même coup quadrupler ses investissements dans Internet.

« C'est la première fois dans l'histoire de Readers Digest que l'on se donne un mandat aussi agressif », souligne M. Poirier.

Il y a un an et demi, le président de Reader's Digest à l'échelle mondiale, Thomas

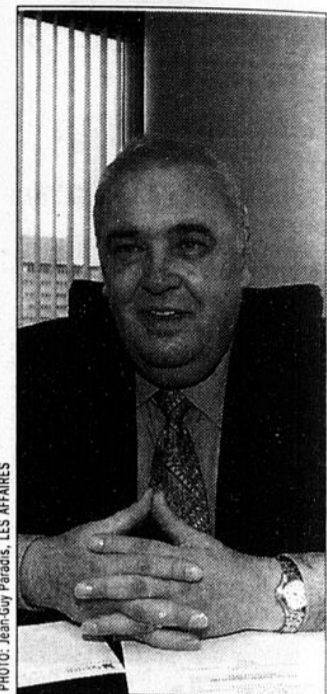


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

Ryder, mentionnait qu'il allait investir 100 M\$ US pour développer sa stratégie Internet dans le monde. Ensemble, les magazines *Sélection* et *Reader's Digest* comptent 4 029 000 lecteurs au Canada. Ils sont tirés à 1 087 000 exemplaires par mois en anglais et à 238 000 exemplaires par mois en français.

L'entreprise compte 300 employés à Montréal et à Toronto, sans compter les 1 000 pigistes (journalistes, photographes et illustrateurs) partout au Canada. ■

Renée M. Goyette
AVOUCATE

Droit du travail et de l'emploi

- Congédiement
- Préavis et indemnité de départ
- Normes du travail
- Négociation

Une approche préventive et pratique

61 St-Charles Ouest, bur. 202, Longueuil (Québec) J4H 1C5
Tel.: (450) 651-5995 Téléc.: (450) 651-3931

NOUVELLE
ACADÉMIE DE GOLF

TREMBLANT
Mont-Tremblant, Québec

Le défi à Tremblant...

C'est de garder les yeux sur la balle !

Terre d'accueil du prestigieux Skins Game 1999, Golf Tremblant est un choix gagnant. Prenez votre élan sur nos deux parcours de championnat : Le Géant, grandiose, avec ses verts étagés est sculpté à même la montagne. Le Diable, sournois, affiche des allées de style Arizona serpentant une forêt de pins.

Besoin d'améliorer votre technique ? Inaugurée ce printemps au coût de 2,5 millions de dollars, l'Académie de Golf Tremblant offre un enseignement personnalisé aux débutants et aux pros.

Et après la journée, profitez de l'ambiance exceptionnelle du Centre de Villégiature #1 de l'Est de l'Amérique du Nord.

 CHÂTEAU MONT TREMBLANT 1 800 441-1414 À PARTIR DE 159\$* /PERS. /NUIT <small>Occupation double dans une chambre canadienne pacifique.</small>	 LES SUITES TREMBLANT PAR INTRAVEST 1 800 461-8711 À PARTIR DE 123\$* /PERS. /NUIT <small>Occupation double dans une luxueuse chambre d'hôtel au Lodge de la Montagne.</small>	 Residence Inn 1 888 272-4000 À PARTIR DE 141\$* /PERS. /NUIT <small>Occupation double dans un studio de luxe (dimanche au jeudi). Incluant petit déjeuner.</small>	 Les Propriétés Tremblant Sunstar 1 800 754-8736 À PARTIR DE 124\$* /PERS. /NUIT <small>Occupation quadruple dans un luxueux condominium 2 chambres à coucher.</small>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

* Incluant 1 partie de golf par jour au «Diable» ou au «Géant» avec voiturette (lundi au jeudi). Minimum 2 nuits. Offres valables jusqu'au 13 juillet 2000. Taxes en sus. Certaines conditions s'appliquent. Selon disponibilité. Tarifs sujets à changement.

CENTRALE DE RÉSERVATION 1 888 666-8008 • WWW.TREMBLANT.COM

Kruger devient un pionnier du commerce électronique

La société lance une plate-forme pour la vente de bois de sciage et de bois d'oeuvre

Jean-François
Barbe

La société **Kruger** lance une plate-forme Internet pour la vente de bois de sciage et de bois d'oeuvre. Cette initiative est une première dans le commerce électronique entreprise à entreprise (B2B) dans le domaine du bois.

C'est ce qu'a confirmé **Éric Bisson**, contrôleur de groupe, division Forêts et produits forestiers de Kruger.

Les clients de l'entreprise passeront des commandes en ligne, sans intermédiaires, avec émission automatique de bons de commande. Pour ce faire, ils auront accès aux

stocks et aux listes de prix. En cas de besoin, les clients pourront contacter des vendeurs par courriel.

Kruger, qui est à la fois producteur et vendeur de bois, sera en mesure de vendre par anticipation dans Internet, jusqu'à six semaines à l'avance, sur la base de ses échéanciers de production. Bénéfice non négligeable, des offres marketing pourront être ciblées en fonction des profils de consommation de la clientèle.

La plate-forme Internet de vente directe sera, pour Kruger, l'extension de son extranet actuel. Depuis mai dernier, les clients peuvent visualiser l'état des commandes et

accéder aux états de compte par l'entremise de l'extranet.

Kruger est le seul producteur et vendeur de bois en Amérique du Nord à autoriser cette consultation, affirme **Éric Bisson**. Une vingtaine de ses clients en ont déjà pris l'habitude. Ils peuvent ainsi savoir, au moyen d'hyperliens de production. Bénéfice non négligeable, des offres marketing pourront être ciblées en fonction des profils de consommation de la clientèle.

Moins d'appels

Les expéditions faites par camions seront éventuellement retraçables au moyen de

la technologie de positionnement par satellite.

La consultation en ligne de l'état des commandes élimine jusqu'à 75 % des appels de la clientèle, indique **Hector Bouchard**, représentant des ventes. Les vendeurs ont ainsi plus de temps pour faire ce qu'ils font le mieux, c'est-à-dire vendre. Le processus de réclamations est aussi grandement facilité et les éventuelles erreurs d'expédition peuvent être corrigées plus rapidement que jamais, précise **Paul de Blois**, contrôleur-adjoint.

L'entreprise réfléchit à de nouveaux modèles d'affaires gravitant autour d'Internet et ses dirigeants observent avec intérêt le développement de places de marché électroniques (e-marketplace) dédiées à l'industrie de la construction, tel **BuildPoint** (www.BuildPoint.com). « Nous aurions alors des fenêtres ouvertes sur les pro-

jets à venir, déclare **Éric Bisson**, ce qui nous permettrait de choisir ceux qui nous conviendraient le mieux. La planification de la production entraînerait la diminution de nos stocks et nous rapprocherait de la livraison *juste à temps*. »

L'informatisation des données de production, nécessaire au commerce électronique, a d'autre part ouvert la porte à la gestion par exception. Une connaissance précise et quotidienne de la production et des stocks des quatre scieries du groupe permet effectivement des décisions d'une grande rapidité.

Si la production est insuffisante à la **Scierie Manic**, à Ragueneau, sur la Côte-Nord, le siège social peut immédiatement réagir. « La modernisation du système informatique devient aussi importante que la modernisation de la machinerie », explique **Roger**

Robitaille, vice-président principal, division Forêts et produits forestiers. « Le commerce électronique, dit-il, est au coeur de notre avenir. »

C'est la société **Informatech**, de Laval, qui réalise la plate-forme de commerce électronique dont les fonctionnalités ont été définies par l'équipe de comptabilité de Kruger.

La société est un des principaux producteurs canadiens de papier - journal, cartons recyclés, papiers à usages domestiques avec les **Papiers Scott** - de panneaux et autres produits du bois.

La société Kruger est présente au Québec, en Ontario, à Terre-Neuve, en Colombie-Britannique, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Elle emploie plus de 10 000 personnes, dont près de 4 000 au Québec. Le siège social est situé à Montréal. ■

Lancement du guide *Investir en ligne*

L'économiste **Jean Taillon** vient de publier un guide susceptible d'intéresser ceux et celles qui veulent utiliser Internet dans la gestion de leurs placements. *Investir en ligne*, publié aux **Éditions en ligne**, se veut un guide pratique, parsemé de nombreux exemples. Il présente notamment des sites Web financiers, offre quelques leçons de placement en expliquant succinctement le monde du placement,

aborde le rôle des courtiers Internet et offre des pistes pour approfondir ses connaissances. Un carnet d'adresses Internet complète l'information.

L'ouvrage d'environ 200 pages est divisé en plusieurs chapitres et ne comporte aucun long texte théorique; il fait place à des exemples concrets et des illustrations de sites Internet pertinents. (SL) ■

LA PLACE DES AFFAIRES INTERNET

• AFFAIRES •

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

MicroSon.com
Vente directe d'ordinateurs et de matériel informatique
Livraison 24 h dans les principaux centres au Canada
ventes@microson.com <http://www.microson.com>

• AUTOMOBILE •

www.chryslercanada.ca

• CARTOUCHES ET RECHARGES •

Économisez 20 % avec les cartouches laser et jet d'encre Evergreen.
Qualité ISO 9002. En affaires depuis 5 ans.
(514) 765-9457 <http://planete.qc.ca/boutique>
aroberge@planete.qc.ca

• FINANCES •

PLANIFICATION DE RETRAITE ET INVESTISSEMENTS
Retraités, gestionnaires ou entrepreneurs. À domicile sans frais ni obligation.
<http://www.makisoft.net/laforest>

• GESTION D'ENTREPRISE •

www.logicielcomptable.com
(888) 394-0707

OFFREZ VOS SERVICES professionnels à nos 233 000 lecteurs dont 46% participent à la sélection de fournisseurs pour leur entreprise DANS NOTRE RUBRIQUE

Professionnels Services

Certains sites peuvent être disponibles en anglais seulement

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

• IMMOBILIER •

HOPEM <http://www.hopem.com>

• INSTRUMENTS SCIENTIFIQUES •
<http://www.instrumentia.com>
Nous sommes en campagnes de souscription d'entreprises. **Instrumentia.com**

Instruments pour la biotechnologie
Catalogue complet montrant plus de 700 produits www.geneq.com

• INTERNET •

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

ADI inc. Services Informatiques
Conception de site Internet personnalisée
• HTML • JAVA • FLASH • ASP etc.
Estimation gratuite ADI inc., votre solution en informatique
(450) 926-4298 www.adi-informatique.com

Intranet corporative à partir de 9995 \$
(514) 396-7881
Lotus Business Partner www.methoflex.ca

<http://www.Polyinter.com>
Spécialistes en sites web - E-commerce
Webmaster@polyinter.com / (819) 326-9192

• RENSEIGNEMENTS - SERVICE •

SERVICE DE RECHERCHE DOCUMENTAIRE DSI
Courtage en information/veille
Impartition de centre de documentation
(514) 865-9637 <http://dsi-boucherville.affaires-411.com>

• VOYAGES •

Travelprice.com

BÉNÉFICIEZ DE LA TECHNOLOGIE LCD



Voici la nouvelle famille de projecteurs multimédias ultra légers **Epson PowerLite**.

- SVGA à XGA (résolution véritable)
- 800 à 1000 lumens ANSI
- Ultra léger, 5,9 lb
- Caractéristiques : Système complet de télécommande, correcteur d'angles électronique et zoom digital
- Outils de présentation intégrés

GRATUIT!

À l'achat d'un projecteur multimédia Epson PowerLite de la série Ultra Portable, obtenez une magnifique mallette de transport en cuir véritable signée **ROOTS**. Une valeur de 375\$
L'offre se termine le 30 août 2000.

CONCEPT AUDIO-VISUEL
Pour des présentations brillantes

Concept Audio-Visuel
2351, rue des Carrières
Montréal (Québec) H2G 1X6
Courriel : info@conceptav.ca
Site internet : www.conceptav.ca

(514) 954-0000

1-800-567-7076

ITF profite à plein de la révolution des télécommunications

Stéphane
Labrèche

Talk about a revolution ! Il y a cinq ans, 300 millions de courriels étaient envoyés quotidiennement à travers la planète. Aujourd'hui, il y en a plus de cinq milliards (G). Cette croissance exponentielle devrait se poursuivre, selon International Data Corp, qui estime à 14,9 G le nombre de courriels quotidiens en 2002.

La demande est telle que les réseaux de télécommunication sont littéralement pris d'assaut. Et c'est sans compter l'utilisation grandissante d'Internet, le développement du commerce électronique et la croissance des communications vocales.

Pour répondre à cette demande insatiable, il n'existe que trois solutions : poser de nouveaux fils (comme l'ont fait Qwest et 360Networks), augmenter la vitesse de transmission ou améliorer la capacité des réseaux existants. Cette dernière option est facilitée par la technologie développée par **ITF Technologies Optiques**, de Saint-Laurent.

L'entreprise se retrouve aujourd'hui à l'avant-garde d'une industrie en profonde

transformation... même si elle n'a vu le jour qu'en 1998 et qu'elle a entrepris la production en octobre dernier.

ITF fabrique des composants optiques qui permettent de diviser la lumière, à la façon d'un prisme qui fait ressortir les couleurs de l'arc-en-ciel. C'est ce qu'on appelle des multiplexeurs.

700 employés d'ici décembre

Les multiplexeurs d'ITF ressemblent en fait à de petits crayons : un fil optique entre

d'un côté et deux en sortent de l'autre.

« On prend une fibre optique et on l'amincit. On lui donne des propriétés de filtrage qui séparent la lumière en différentes longueurs d'onde », explique **Éric Geoffrion**, président de la jeune entreprise. En contrôlant le degré d'étirement avec précision, ITF peut générer de nouveaux canaux de transmission distincts en forçant les signaux à voyager sur différentes longueurs d'onde. La capacité de transmission des réseaux est ainsi multipliée.

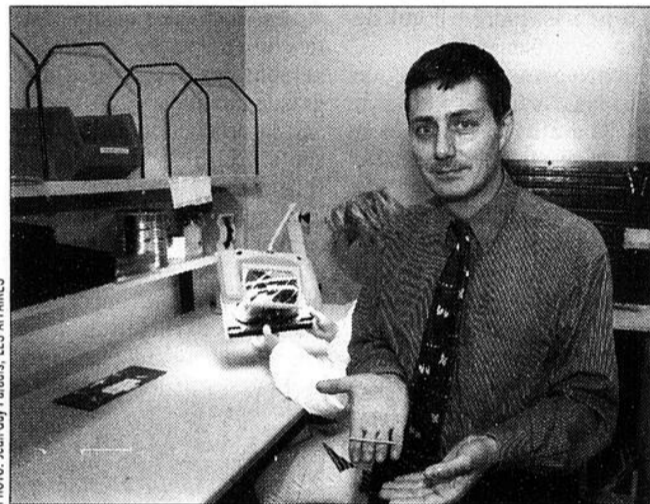


PHOTO: Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ « Nous voulons être parmi les trois plus importants joueurs de l'industrie », lance Éric Geoffrion.

M. Geoffrion refuse de dévoiler le nombre de multiplexeurs produits par ITF actuellement, mais il indique que les 350 employés ne répondent pas à la demande, même si la machine fonctionne 24 heures sur 24. L'ambiance est fébrile, palpable. D'ici la fin de l'année, l'entreprise devrait employer

plus de 700 personnes, dont plusieurs dans une toute nouvelle usine qui devrait prochainement être inaugurée...

L'objectif de M. Geoffrion est de produire 20 000 multiplexeurs par mois d'ici deux ans. Le chiffre d'affaires devrait alors dépasser les 40 M\$! « Nous voulons être parmi les trois plus impor-

tants joueurs de cette industrie », déclare le président.

Les clients d'ITF (que M. Geoffrion ne veut pas identifier) comptent parmi les grands manufacturiers de réseaux, du genre **Nortel Networks** et **Lucent**, qui vendent des équipements clés en main aux transporteurs, comme **Bell Canada** ou **AT&T**. ■

Télébec acquiert le câblo d'Abitibi-Témiscamingue

Télébec, une filiale de **BCE** desservant les régions situées à l'extérieur de Montréal, vient de faire l'acquisition du plus important câblodistributeur de l'Abitibi-Témiscamingue : **Cablevision du Nord de Québec (CVNQ)**, qui compte 32 000 abonnés.

Les deux parties ont refusé de dévoiler le montant de la transaction, mais **Pierre Brochu**, président de Télébec, a confirmé que le coût par abonné était moins important que celui des grands centres urbains, soit près de 3 000 \$. Cela signifie donc que Télébec paierait moins de 96 M\$.

L'an dernier, les revenus de l'entreprise atteignaient 219 M\$, alors que ceux de Cablevision étaient de 12 M\$.

« C'est une très bonne transaction pour les deux parties, indique M. Brochu. Ils voulaient vendre et nous étions disposés à acheter. »

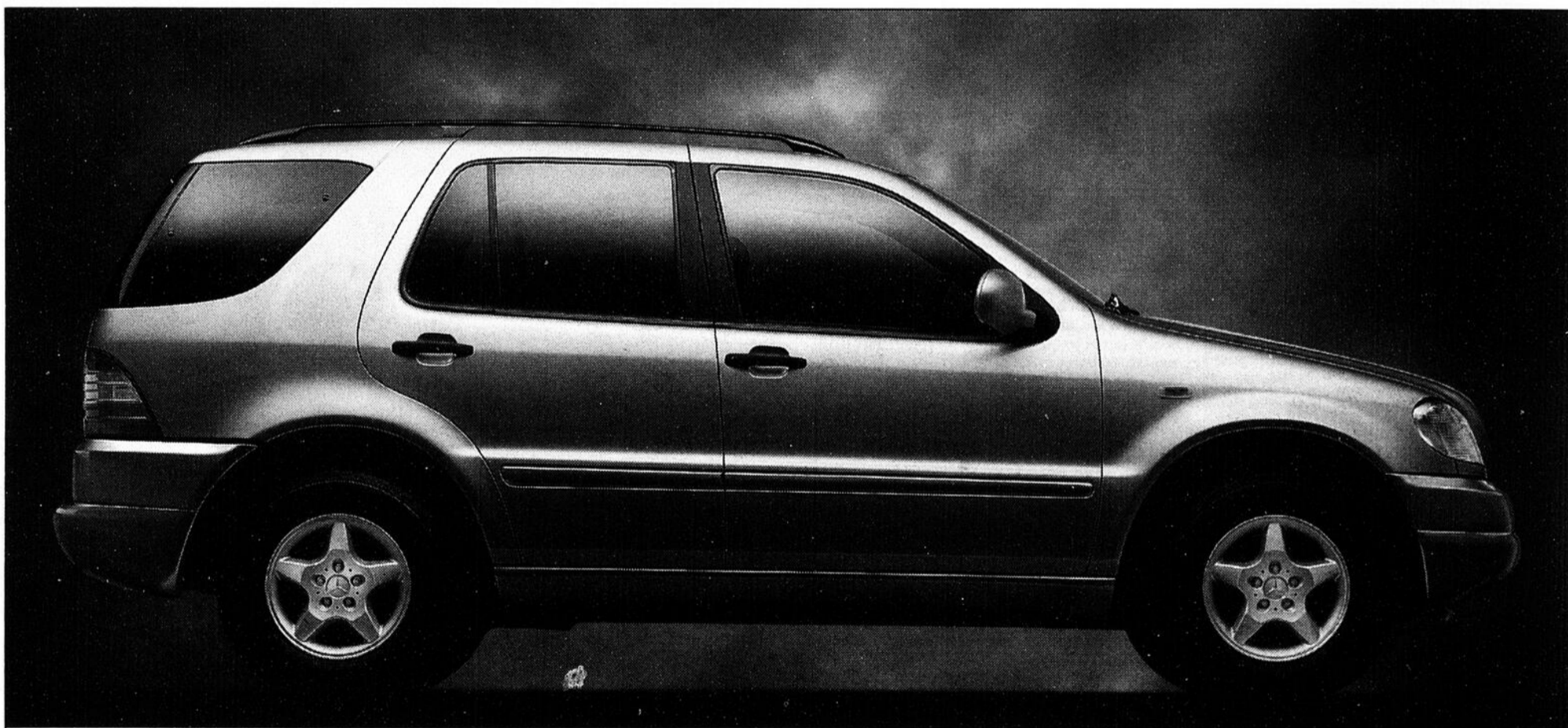
Même si elle a été annoncée, la transaction doit toutefois obtenir l'aval du CRTC. L'organisme fédéral devra analyser toutes les facettes de la transaction puisque Télébec vient d'éliminer un important concurrent dans un contexte de convergence technologique et d'accès Internet.

Avec l'acquisition de Cablevision, Télébec met non seulement la main sur les revenus de câblodistribution, mais également sur les revenus provenant de l'accès Internet haute vitesse. Au cours des dernières années, le câblodistributeur a investi

beaucoup de sous pour moderniser ses équipements et ainsi offrir l'accès à la grande Toile. De fait, 70 % des 32 000 abonnés ont déjà la possibilité de se brancher.

« Il est clair que la croissance des revenus proviendra des services d'accès », indique d'ailleurs M. Brochu, qui se dit toutefois confiant que le CRTC prendra une décision favorable. « La convergence des réseaux est importante en région éloignée en raison de la faible densité de la population », explique-t-il.

Selon le président, Télébec sera ainsi en mesure d'offrir d'avantage de services intégrés. De toute façon, M. Brochu assure que tout le réseau de l'entreprise demeurera ouvert à la concurrence. (SL) ■



73 370 onces de prévention.

► **LA CLASSE M.** Une fois les faits en main, à quel utilitaire sport confieriez-vous tout le poids de votre petit monde ?

► Des faits : la plupart des utilitaires sport ont comme base de départ une plate-forme de camionnette. Mais pour la Classe M, nous sommes partis de zéro

pour vous offrir la protection digne d'une Mercedes. Ses nombreuses caractéristiques de sécurité, incluant un habitacle extrêmement renforcé, constituent un système de protection tellement efficace en cas de collision qu'il a été désigné « Meilleur choix » par l'Insurance Institute

for Highway Safety. Quinze utilitaires sport ont été mis à l'épreuve : aucun n'a obtenu de meilleures notes que le nôtre.

► D'autres faits : la Classe M est dotée de systèmes de traction, de freinage et de stabilité d'avant-garde, dont la tâche est de vous permettre d'éviter l'accident.

► Encore des faits : notre utilitaire sport peut transporter bien plus que vous ne l'imaginez. Et en toute sécurité. Avec ses 73 370 onces de prévention, la Classe M fait vraiment le poids. Prenez les devants : contactez un concessionnaire Mercedes, composez le 1 800 387-0100 ou visitez

notre site Web www.mercedes-benz.ca
UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 47 990 \$*



Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue *La Collection* en visitant www.mercedes-benz.ca

Management

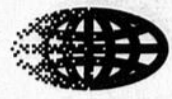
● Un enregistrement de marque confère une exclusivité pancanadienne

Cela permet aussi d'obtenir une injonction contre un concurrent afin de l'empêcher d'utiliser une marque qui porte à confusion p. 30

● Quels impôts faut-il payer et percevoir sur les ventes en ligne

Puisque les frontières sont inexistantes sur le Web, voici les principales questions et réponses pour une entreprise du Québec qui fait des affaires en ligne p. 31

NOTRE DISCIPLINE
CONSEIL EN
MANAGEMENT
LGS



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

Kathy
Noël

La durée moyenne des mandats des présidents d'entreprise ne cesse de raccourcir. Les fusions et acquisitions entraînent congédiements, démissions, restructurations. Plus que jamais, les hauts dirigeants de ce monde sont assis sur des sièges éjectables.

Au cours des cinq dernières années, près de deux entreprises sur trois ont nommé un nouveau président et chef de la direction, selon une étude récente de la firme de gestion des ressources humaines **Drake Beam Morin (DBM)**.

L'étude a été faite auprès de 500 sociétés privées et publiques dans le monde. Actuellement, la moitié des chefs d'entreprise sont en poste depuis moins de trois ans.

« Les grandes entreprises font des changements de direction à un rythme plus rapide qu'avant. De tous les présidents et chefs de la direction qui sont entrés en poste en 1990, nous avons découvert que 80 % avaient été remplacés à la fin de la décennie », ajoute **Denis St-Amour**, président de DBM au Canada.

Une société sur quatre a le même président et chef de la direction depuis 1990. La grande majorité (75 %) l'ont plutôt remplacé deux fois. Le quart a eu plus de trois dirigeants différents. Le plus grand nombre de changements rapportés : sept.

Au Québec, par exemple, **Sico** a changé quatre fois de président en sept ans, entre 1989 et 1996.

Une autre étude, menée par

Les dirigeants sont assis sur des sièges éjectables

La moitié de tous les chefs de la direction actuels sont en poste depuis moins de trois ans

Andersen Consulting l'an dernier, indiquait qu'il y a 10 ans, un président passait sept ans en moyenne à la barre de son entreprise. Il n'y reste plus que quatre ans, parfois deux ans et demi seulement.

La moitié de ces départs sont causés par des fusions ou acquisitions. Un exemple : **BCE**, qui a acheté **Télé globe** récemment. Le géant des télécommunications n'a pas tardé à remplacer l'équipe en place. Outre **Charles Sirois**, remplacé par **Terence Jarman**, le chef de la direction financière, **Claude Séguin**, a cédé sa place à **Michael T. Boychuk**, auparavant président et trésorier de **Bell Canada** et de **BCE**.

« Il n'y a pas deux chefs de la direction dans une entreprise. Alors, quand il y a fusion, un des deux saute et ce n'est pas ses compétences qui sont en cause, mais souvent la différence de vision », dit **Nathalie Francisci**, présidente de la firme de chasseurs de têtes **Venatus Conseil**.

Le tiers des départs suivent une mise à la retraite et 10 % découlent d'un licenciement ou d'une démission. Car au-delà du taux de roulement naturel lié aux fusions, la nou-

velle économie est sans merci pour les retardataires. Les présidents qui échouent dans l'atteinte des objectifs de rendement ou qui ne s'adaptent pas aux nouvelles technologies sont rapidement remplacés. Vous n'avez pas de stratégie Internet ? Vos heures sont peut-être comptées.

« Nous avons été informés d'un président qui imprimait ses courriels et les remettait à sa secrétaire pour qu'elle retape une réponse. Six mois plus tard, il n'était plus là... Comment pouvait-il amener son entreprise à faire face aux changements alors que lui-même ne savait pas s'adapter ? » demande M. St-Amour.

L'ère des présidents zen

Le type de gestionnaire recherché aujourd'hui est différent. Le général d'armée doit être remplacé par un maître de la souplesse. Serait-on rendu à l'ère des présidents zen ?

« Souvent, ce qu'on reproche aux présidents actuels, c'est leur manque de capacité à absorber les chocs, à communiquer et à faire évoluer les relations à l'intérieur de l'entreprise et avec leur con-

Dix signes que les jours du chef de la direction sont peut-être comptés

1. Un bouleversement dans le secteur entraîne des changements organisationnels dans l'entreprise.
2. La performance financière de l'entreprise est sous la moyenne de l'industrie.
3. L'entreprise a été achetée ou fusionnée.
4. Le dirigeant se sent lui-même épuisé et moins efficace.
5. Ses relations avec le conseil d'administration sont tendues.
6. Le chef n'a pas de stratégie Internet.
7. Il est lent à s'adapter au changement.
8. Il est incapable d'appliquer la vision du conseil et d'atteindre ses objectifs stratégiques.
9. Il échoue dans l'implantation d'une stratégie concurrentielle.
10. Il communique mal ses idées ou divulgue des informations confidentielles.

Tableau : LES AFFAIRES

seil d'administration. Un chef de la direction doit avoir une grande paix intérieure et aucune déviation psychologique », affirme **Paul Bourbeau**, de la firme mondiale de recherche de cadres **Boyden Bourbeau**.

Ce chasseur de têtes et globe-trotter indique qu'à Montréal, le marché est particulier. Plus de succursales que dans d'autres grandes villes, moins de sièges sociaux, moins de postes de présidents, donc, moins de roulement. En Ontario et dans

l'Ouest canadien, M. Bourbeau note plus de mouvement, mais encore moins qu'aux États-Unis.

Le remplacement coûte cher

Pour une entreprise, le coût de remplacement d'un chef de la direction est exorbitant. Des centaines de milliers de dollars en compensation pour celui qui part et autant pour dénicher une autre perle rare. Cela peut prendre de deux à

six mois, sans compter qu'un nouveau président n'est vraiment en scelle qu'après un an, note Paul Bourbeau.

« Cela coûte cher aussi en sentiment d'insécurité, ajoute **Nathalie Francisci**, car un président qui s'en va entraîne toujours avec lui deux ou trois personnes qu'il avait choisies à son arrivée. »

La valeur des actions d'une entreprise peut en souffrir. Selon l'enquête de DBM, près de 15 % des entreprises dont le titre a perdu entre plus de 40 % de sa valeur en 12 mois avaient vécu le départ de leur président et chef de la direction, ou de leur chef de la direction financière. Souvent, on note une baisse subite du cours du titre avec une remontée dans les six mois suivants si le petit nouveau plaît aux investisseurs... ■

NOUS VOUS INVITONS À ASSISTER À L'UNE DES PLUS IMPORTANTES MISES À JOUR SUR LES PLACEMENTS MONDIAUX AINSI QU'À LA 46^e ASSEMBLÉE ANNUELLE DU FONDS DE CROISSANCE TEMPLETON, LTÉE.

Le jeudi 27 juillet 2000. Cette assemblée sera diffusée à partir de Toronto et Vancouver, et retransmise en direct au site www.templeton.ca ainsi qu'aux endroits énumérés ci-dessous.

Toronto
Roy Thomson Hall
14 h
(Heure de l'Est)

Vancouver
Hyatt Regency Hotel
11 h
(Heure du Pacifique)

Calgary
Westin Hotel
11 h 45
(Heure des Rocheuses)

Winnipeg
The Lombard Hotel
12 h 45
(Heure du Centre)

London
Convention Centre
13 h 45
(Heure de l'Est)

Ottawa
Hôtel Crowne Plaza
13 h 45
(Heure de l'Est)

Montréal
Le Windsor
13 h 45
(Heure de l'Est)



Templeton
Pionnier du placement mondial

PLACEMENTS FRANKLIN TEMPLETON

Carrières

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

DIRECTEUR GENERAL

La Société aéroportuaire de Québec négocie présentement la prise en charge de l'aéroport international Jean Lesage et en assumera la gestion, la mise en valeur et le développement vers la fin de l'année. La Société disposera d'un budget annuel de fonctionnement de 8 millions \$ et comptera sur la collaboration d'environ 50 employés.

Le Directeur général assumera l'atteinte d'objectifs de rentabilité des services et installations aéroportuaires, de promotion et de développement de services et d'activités complémentaires.

La personne recherchée est bilingue et elle possède une formation universitaire dans une discipline appropriée. Elle compte plus de 15 ans d'expérience dont 10 à un niveau de gestion, de planification stratégique et de développement d'affaires. Son cheminement de carrière témoigne de ses succès, de sa grande habileté à transiger et à négocier avec des intérêts divergents, de sa vision périphérique des affaires et de sa grande facilité à communiquer avec des intervenants de tous les niveaux. Une bonne connaissance du fonctionnement de l'industrie aéronautique serait un atout sans être essentielle.

La Société pratique l'équité en matière d'emploi et ce poste s'adresse également aux hommes et aux femmes.

Les personnes intéressées à manifester leur intérêt sont priées d'envoyer leur CV à :

**DELORME
ET ASSOCIÉS**

A/S Monsieur Jean-Marc Labelle
C.P. 70, Succursale Ahuntsic, Montréal (Québec) H3L 3N5

Notre client, une compagnie de technologie oeuvrant sur le marché international, spécialisée dans la conception et l'assemblage de d'équipement d'essai de réacteur/turbine, et de logiciel pour l'industrie aérospatiale, est à la recherche d'un

CONTRÔLEUR

Sous l'autorité du président, les principales tâches sont les suivantes :

- Préparation des états financiers mensuels, analyser les résultats et recommander des actions à prendre;
- Voir à l'implantation et à la gestion efficace des systèmes d'informations de gestion, tels que la comptabilité et les coûts des projets;
- Réviser / Approuver les transactions comptables et financières;
- Supervision des tâches administratives tels que les rapports gouvernementaux;
- Supervision des ressources du département administratif;
- Préparation des budgets, ROI et analyses de ratios financiers;
- Gestion des liquidités et maintien des relations avec les vérificateurs et les banquiers.

Le(a) candidat(e) doit posséder un titre reconnu de CA, CGA ou CMA, et avoir acquis entre 5 et 7 années d'expérience dans des entreprises de taille moyenne, de préférence dans le domaine manufacturier ou de l'ingénierie.

Vous possédez une bonne éthique de travail, de l'initiative, un bon jugement, de bonnes habiletés en communication, êtes autonome, bilingue, capable de travailler en équipe et familier avec Excel, Access et Word.

Si vous êtes à la recherche d'une organisation en pleine croissance, désirez vous impliquer dans son développement et êtes apte à travailler dans un environnement technique où le respect des échéanciers est crucial, déposer votre candidature en transmettant votre curriculum vitae avant le 10 juillet prochain à l'attention de :

William Paquin M.Sc. cmc
354 St-Joseph Ouest, Montréal (Québec) H2V 2N9
paquin@istar.ca

Nous offrons des compensations compétitives avec la possibilité de participer au partage des profits basé sur la performance. Nous remercions les candidats pour leur intérêt, mais seront avisés seulement ceux qui seront contactés en entrevue.



AHUNTSIC-CARTIERVILLE

La Corporation de développement économique communautaire Ahuntsic-Cartierville, mandataire du Centre local de développement (CLD) de Montréal, est à la recherche d'un

CONSEILLER EN FINANCEMENT

Responsabilités :

- Analyser les projets de financement en fonction des objectifs établis dans le plan d'action de la CDEC.
- Analyser les projets d'investissements, valider les informations au dossier et préparer les recommandations à présenter au comité d'analyse et de recommandations. Après approbation des demandes, voir à la préparation des dossiers de demande de financement, les présenter aux différentes instances financières et partager avec vos collègues de travail les diverses dimensions des demandes.
- Assurer le suivi des projets financés.

Qualifications requises :

- Diplôme universitaire de premier cycle ou l'équivalent en administration des affaires ou dans une discipline pertinente.
- Deux (2) ans d'expérience en financement des entreprises.
- Connaître les outils d'évaluation des projets d'investissement.

Conditions salariales :

Selon la politique de gestion des ressources humaines entre 35 156 \$ et 40 288 \$ selon l'expérience (en révision).

Les personnes intéressées doivent expédier leur curriculum vitae avant le **14 juillet, 16h**, à l'attention de :

Ressources humaines, CDEC Ahuntsic-Cartierville
9200, boulevard de l'Acadie, bureau 104, Montréal (Québec) H4N 2T2
Télec. : (514) 858-1153 cdecfin@delegation.ca

Seules les personnes retenues seront contactées.

Messier-Dowty, située à Mirabel à 20 minutes de Montréal, est une entreprise d'envergure internationale spécialisée dans la fabrication de trains d'atterrissage. Grâce à un style de gestion fondé sur la qualité et le savoir-faire, les 220 employés de l'usine sont les premiers à bénéficier d'une philosophie qui fait de Messier-Dowty une entreprise de première classe et un modèle d'innovation dans l'industrie.

Analyste, prix de revient

Responsable de la gestion de l'ensemble des coûts et des prix de revient, vous serez également chargé d'effectuer les analyses de rentabilité qui y sont associées. D'autre part, vous administrerez les inventaires et les budgets s'y rapportant et produirez certains rapports de fins de mois. Enfin, vous apporterez un soutien à l'équipe du service finance.

Vous êtes titulaire d'un diplôme de premier cycle universitaire en comptabilité ou l'équivalent et, de préférence, membre en règle de la corporation professionnelle des CMA ou en voie de le devenir. Bilingue, vous possédez de deux à cinq ans d'expérience pertinente dans l'industrie manufacturière et manifestez un intérêt marqué pour l'informatique. En outre, on vous considère comme une personne ouverte et sociable, persévérante et aimant travailler en équipe avec des groupes multidisciplinaires. Le leadership et la facilité à résoudre les problèmes font aussi partie intégrante de votre personnalité.

Nous offrons un salaire concurrentiel et une gamme complète d'avantages sociaux. Si la perspective de relever ce stimulant défi vous intéresse, faites parvenir votre curriculum vitae, **en mentionnant le numéro de référence 00-01**, à l'adresse suivante : **Service des ressources humaines, Messier-Dowty, 13000, du Parc, Saint-Janvier, Mirabel (Québec) J7J 1P3 • Télécopieur : (450) 434-3410**
Courriel : anouk.rivard@messier-dowty.org

Pour plus d'informations, visitez notre site :
www.messierdowtymtl.com



Messier-Dowty
groupe snecma

Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi.

VOUS DÉSIREZ TROUVER UN EMPLOI, RÉORIENTER VOTRE CARRIÈRE OU ACCÉDER À UN POSTE PLUS IMPORTANT ?

REPÈRES
Emplois

constitue la base de données la plus complète dans le domaine des postes de cadres, de professionnels ou de spécialistes. Cette sélection unique des meilleures offres d'emploi à travers le Québec est publiée chaque semaine dans les pages

Et c'est GRATUIT !

Carrières LES AFFAIRES

et à l'adresse www.lesaffaires.com

**ANALYSTE - FACTURATION
EN TÉLÉCOMMUNICATION**
60 000 \$ à 65 000 \$

Avez-vous un titre de CA, CMA ou CGA et une excellente connaissance de la facturation dans le domaine des télécommunications ? Une excellente occasion vous attend ! Le candidat idéal possède un minimum de 4 ans d'expérience en facturation, secteur de la téléphonie locale et interurbaine, est dynamique et possède beaucoup de leadership et d'initiative.

Cette entreprise oeuvrant dans les télécommunications et dont les affaires se chiffrent à plusieurs millions de dollars est à la recherche d'un analyste facturation pour éventuellement structurer ce département. La personne devra monter et analyser tout le processus de facturation tout en respectant les obligations réglementaires envers le CRTC.

Les personnes intéressées à ce poste doivent faire parvenir leur curriculum vitae à :



1, Place Ville-Marie, bureau 2838, Montréal, Qc, H3B 4R4
Tél. : (514) 875-8585
Fax : (514) 875-8066
Courriel : montreal@roberthalf.com
www.roberthalf.com

**Abonnez-vous.....
au journal
des décideurs**

LES AFFAIRES (514) 392-2010
www.lesaffaires.com 1 800 361-7215

MOLSON **La bière comme on l'aime.**

Depuis 1786, Molson est reconnue pour la qualité et le goût exceptionnels de ses bières. Grâce à l'expérience qu'elle a acquise et à la compétence de son personnel, Molson est devenue le leader de l'industrie brassicole. Nous sommes fiers de notre réputation internationale issue d'un esprit d'entrepreneurship du Québec.

Comptables junior

(2 postes temporaires de un an) Réf. FT00-1

Relevant du directeur de la comptabilité, vous procéderez à l'analyse des comptes de grand livre et participerez à la préparation des états financiers. Vous devrez également préparer différents rapports financiers, en plus d'assister les comptables dans leurs fonctions.

Analyste financier junior

Réf. FT00-2

Relevant de la directrice des finances, vous travaillerez conjointement avec les analystes financiers du service. Plus spécifiquement, vous participerez au processus de planification budgétaire, à la préparation de rapports financiers et à diverses analyses budgétaires, de rentabilité et d'écart.

Exigences :

- Vous possédez un diplôme universitaire en comptabilité ou en finance ainsi qu'un titre professionnel comptable (CA, CMA, CGA);
- Vous comptez deux ou trois années d'expérience dans une entreprise manufacturière;
- Vous êtes bilingue;
- Vous connaissez à fond l'environnement Microsoft Office, notamment Excel;
- La connaissance du système informatique AS/400 serait un atout;
- Vous êtes autonome, capable de travailler sous pression et vous savez gérer vos priorités;
- De plus, vous êtes reconnu pour la qualité de votre travail, votre dynamisme, votre disponibilité et vos aptitudes pour la communication.

Veillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 7 juillet 2000, en mentionnant le numéro de référence approprié, à Barbara Vernet, Service des ressources humaines, Molson Canada, région Québec Atlantique, 1555, rue Notre-Dame Est, Montréal (Québec) H2L 2R5. Télécopieur : (514) 590-7203

Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi.
Nous remercions toutes les personnes qui poseront leur candidature; toutefois, veuillez noter que seules les personnes sélectionnées pour une entrevue recevront une réponse.
Prière de ne pas téléphoner.

CONVERGENCE
Emplois

L'EMPLOI EN 2001

Le prochain cahier spécial de CONVERGENCE EMPLOIS fera le point sur les carrières qui seront les plus en demande en 2001 avec des perspectives d'embauches dans les secteurs névralgiques de notre économie, tels que : télécommunications, informatique, biotechnologies, ventes, enseignement, secteur pharmaceutique, soins de santé...
CONVERGENCE EMPLOIS : une excellente opportunité pour faire du branding de compagnie auprès de futurs employés.
Renseignements : service des ventes publicitaires (514) 392-9000.

PARUTION
9 septembre 2000



Carrières LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

REPÈRES **Emplois** **Carrières** LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

Le détail de chaque poste sur le site www.lesaffaires.com

Visitez le site www.lesaffaires.com.

Dans **REPÈRES EMPLOIS**, cliquez sur recherche avancée, insérez votre numéro de référence et le tour est joué !

Ce site est gratuit pour les chercheurs d'emplois.

Aérospatiale/aéronautique

anouk.rivard@messier-dowty.org
Service des ressources humaines
Messier-Dowty
13000, du Parc
St-Janvier, Mirabel, Qc, J7J 1P3
Télé.: (450) 434-3410
#00-01

Agroalimentaire

CONTRÔLEUR DE LA QUALITÉ Réf:12884
Bombardier Aérospatial
Département des RH
PO Box 6087, Station Centre-ville
Montréal, Qc, H3C 3G9
Télé.: (514) 855-2124
#LPNDT

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:12764
Groupe Compass Canada

Abonnez-vous gratuitement à



« Inscrivez-vous gratuitement à notre service **Vigilance Internet** et recevez chaque semaine la liste de tous les emplois offerts selon les critères de votre choix. »

human-resources@compass-canada.com
Télé.: (905) 568-2964

ANALYSTE, PRIX DE REVIENT Réf:12761
La Brasserie Labatt

50, rue Labatt
LaSalle, Qc, H8R 3E7
#010415

REPRÉSENTANT Réf:8710
Les Belles Bouteilles
3400, boul. Losh, porte 19
St-Hubert, Qc, J3Y 5T6
Télé.: (450) 656-2217

COMPTABLES JUNIOR Réf:12647P
Molson Canada-Québec Atlantique
Barbara Vernet
Service des ressources humaines
1555, rue Notre-Dame Est
Montréal, Qc, H2L 2R5
Télé.: (514) 590-7203
#FT00-1

ANALYSTE FINANCIER JUNIOR Réf:12648P
Molson Canada-Québec Atlantique
Barbara Vernet
Service des ressources humaines
1555, rue Notre-Dame Est
Montréal, Qc, H2L 2R5
Télé.: (514) 590-7203
#FT00-2

Associations/syndicats

CONSEILLER SYNDICAL Réf:12777
CPS
infocps@cpsq.qc.ca
Direction administrative
1001, rue Sherbrooke Est
bur. 850, Montréal, Qc, H2L 1L3
Télé.: (514) 521-0086
#00 07

Assurances

ANALYSTE DE RÈGLEMENTS Réf:12781
Croix Bleue/Canassurance
resshum@qc.croixbleue.ca
Service des RH
550, rue Sherbrooke O., bur. B9
Montréal, Qc, H3A 1B9
Télé.: (514) 286-8475

CONSEILLER JURIDIQUE Réf:12782
Groupe-conseil Aon Inc.
flabossi@gcaon.com
Service des RH
Télé.: (514) 350-7662

Pour annoncer : Hervé Joffroy (514) 392-2085 ou Annie Brisebois (514) 392-2084

« Publiez votre offre d'emploi une fois dans cette rubrique et elle sera automatiquement ajoutée dans notre base de données complète sur le site [lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

Contactez Hervé Jouffroy
jouffroyh@transcontinental.ca • (514) 392-2085 ou
 Annie Brisebois
briseboisa@transcontinental.ca • (514) 392-2084

Commerce / Distribution

REPRÉSENTANT (E) AUX VENTES Réf:12744
 Gestion de documents de L'Estrée
 gde.xerox@sympatico.ca
 4340, Boul. Bertrand-FaBi
 Rock-Forest, Qc, J1N 1V7
 819-563-3600 Téléc.:819-565-0031

RESPONSABLE INFORMATIQUE Réf:12895
 Groupe Gagnon Frères
 Mme Julie Gilbert
 413, rue Racine Est, bur. 205
 Chicoutimi, Qc, G7H 1S8
 (418) 545-1881 Téléc.: (418) 545-0898

ACHETEUR Réf:12810
 Hewitt Équipement Ltée
 personnel@hewitt.ca
 Service du personnel
 5001, route Transcanadienne
 Pointe-Claire, Qc, H9R 1B8
 Téléc.: (514) 630-3143
 #Acheteur

AGENT DE CRÉDIT Réf:12869
 Normand Pinard Inc.
 3079, Milleret
 Ste-Foy, Qc, G1X 1N1

COMPTABLE SENIOR Réf:12866
 Valve & Raccord Québec Inc.
 a/s Directeur des opérations
 1354, rue St-Paul
 Ancienne-Lorette, Qc, G2E 1Z6
 Téléc.: (418) 872-7756

Commerce électronique / multimédia

CHARGÉ DE PROJET INTERNET Réf:12446
 Abacus ressources
 info@cvirtual.com
 finance
 Notre-Dame
 Montreal, que, h3c 1h9
 514-954-4442
 #cpi001

B2B DIRECTEUR DE COMPTE Réf:12898
 Abacus ressources
 info@cvirtual.com
 Vente
 Notre-Dame
 Montreal, que, h3c 1h9
 514-954-4442
 #b2b

ANALYSTE-PROGRAMMEUR INTERNET Réf:12858
 Versalys

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:12859
 Versalys

GESTIONNAIRE DE PROJETS Réf:12860
 Versalys

Communications et médias

CONSEILLER Réf:12870
 XPub
 vparis@xpub.net

Comptabilité

VÉRIFICATEURS Réf:12757
 Harel Drouin Gallant Dupuis SENC
 smleblanc@hdgd.qc.ca
 Mme Suzanne Major-Leblanc, CA
 215, St-Jacques, bur. 1200
 Montréal, Qc, H2Y 1M6
 Téléc.: (514) 845-3859

Construction et matériaux

INGÉNIEUR DE PROJETS - M.C. Réf:11202
 Auger Groupe Conseil
 augergroupe@itr.qc.ca
 Ressources humaines
 2, rue Fusey, bureau 102
 cap-de-la-madeleine, qué, g8t 2t1
 819-370-2875 Téléc.:819-370-2876
 #D2

GÉRANT DE PROJET (INGÉNIEUR) Réf:11256
 Groupe Bernard
 M. Paul Bernard
 5199, rue Sherbrooke Est
 bur. 2720, Montréal, Qc, HIT 3X1

CONTRÔLEUR Réf:12854
 Malenfant Dallaire, CA senc
 rpelchat@malenfantdallaire.com
 a/s Richard Pelchat, CA, associé
 3075 chemin des Quatre-Bourgeois
 bur. 420
 Ste-Foy, Qc, G1W 4Y5
 (418) 654-0636 Téléc.: (418) 654-0639

CONTREMAÎTRE D'USINE Réf:12857
 Métal Presto Inc.
 5085, rue Rideau, local 1
 Québec, Qc, G2E 5H5

Développement économique

COORD. FONDS D'INVESTISSEMENT Réf:12822P
 Assoc. des régions de Québec
 grh@grh.qc.ca
 GRH inc.
 225, boul Charest Est, bur. 100
 Québec, Qc, G1K 3G9
 Téléc.: (418) 648-9814

CONSEILLER EN FINANCEMENT Réf:12497P
 CDEC Ahuntsic-Cartierville
 Cdecfin@delegation.ca
 Ressources humaines
 9200, boul. de l'Acadie bur. 104
 Montréal, Qc, H4N 2T2
 Téléc.: (514) 858-1153

Domaine culturel

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:12873
 Conseil québécois du théâtre
 460, Ste-Catherine O., bur. 808
 Montréal, Qc, H3B 1A7

AGENT DE DÉVELOPPEMENT Réf:12853
 Le Théâtre de Baie-Comeau
 Corporation de gestion de la
 salle de spectacle
 1660, rue de Bretagne
 Baie-Comeau, Qc, G5C 3S3

Droit

CONTRÔLEUR CORPORATIF Réf:12756
 GMRD Avocats
 mdionne@gmr.com
 Maryse Dionne
 Gariépy, Marcoux, Richard, Dubois
 910, rue Sherbrooke O., bur. 200
 Montréal, Qc, H3A 1G3
 Téléc.: (514) 845-9522

Éducation

ADMINISTRATEUR-PARTENAIRE
Domaine de la FORMATION
 Expérience en gestion et informatique
 Disponible temps plein Réf:10863P
 Capital Requis 115 000 \$
 Salaire 52 000 \$ + participation
 Pour rencontre et documentation complète
 M. Nadeau (514) 955-5055
 du lundi au vendredi (10 h à 15 h)
 (s.v.p. votre C.V. requis)
 Sans frais : 1-888-955-8051

ADMINISTRATEUR DE PROGR.-MATH Réf:12896
 Alberta Learning
 HumanResources@ed.gov.ab.ca
 Human Resources Branch
 Commerce Place, 8e étage
 10155 - 102e Rue
 Edmonton, Ab, T5J 4L5
 Téléc.: (780) 422-5362
 #8741-OTIP

DIR. SERV. RH, COMMUNICATIONS Réf:12848
 Cégep de Sorel-Tracy
 francoise_richer@cegep-sorel-tracy.qc.ca
 Mme Françoise Richer, DG
 3000, boul. de la Mairie
 Tracy, Qc, J3R 5B9
 Téléc.: (450) 742-1878
 #H-00/02

CONSEILLER EN GESTION Réf:12835
 Cégep de Trois-Rivières
 Denis Morin
 service de la formation continue
 3500, rue De Courval, CP 97
 Trois-Rivières, Qc, G9A 5E6

COORD. RÉUSSITE DES ÉTUDIANTS Réf:12828
 Champlain Regional College
 jgiard@abacom.com
 Jacqueline T. Giard
 directrice des études
 CP 5000
 Sherbrooke, Qc, J1H 5N1
 Téléc.: (819) 564-3623

ENSEIGNANT, ÉLECTROTECHNIQUE Réf:12755
 Collège de Valleyfield
 sylvie.caron@colval.qc.ca
 Direction des RH
 169, rue Champlain
 Valleyfield, Qc, J6T 1X6
 Téléc.: (450) 377-6035

ORTHOPHONISTE Réf:12861
 Comm. scol. Premières-Seigneuries
 Service des RH
 A l'attention: Serge Fortin
 643, du Gécacle
 Beauport, Qc, G1E 1B3
 #ORTHO-01-2000-2001

ORTHOPHONISTES Réf:12759
 Commis. scol. des Hautes-Rivières
 ca-ressources-humaine@csdhr.qc.ca
 Service des RH
 St-Jean-sur-Richelieu, Qc, J3B 6N3
 Téléc.: (450) 359-1569

COMMIS COMPTABLE Réf:12788
 Conseil scolaire de district cat
 cpelland@csdccc.edu.on.ca
 Ressources Humaines
 110 avenue Drewry
 Toronto, On, M2M 1C8
 416 397-6564 Téléc.:416 397-6651
 #concours : 00-CF1

COORDONNATEUR S A P Réf:12789
 Conseil scolaire de district cat
 cpelland@csdccc.edu.on.ca
 Ressources Humaines
 110 avenue Drewry
 Toronto, On, M2M 1C8
 416 397-6564 Téléc.:416 397-6651
 #Concours:00-SSAP2

PROFESSEUR, COMPTABILITÉ Réf:12890
 M G DeGroot School of Business
 Dr. Vishwanath Babe, Dean
 McMaster University
 1280, Main Street W.
 Hamilton, On, L8S 4M4
 Téléc.: (905) 526-0852

CHARGÉ DE COURS, TOURISME Réf:12877
 MultiCollège de l'Ouest du Qc
 merici@multicollege.qc.ca
 Ressources humaines
 217, rue Montcalm
 Hull, Qc, J8Y 6X1
 Téléc.: (819) 595-4882

PROFESSEUR EN PHILOSOPHIE Réf:12819
 Université de Sherbrooke
 Monsieur le doyen
 Faculté de théologie, d'éthique
 et de philosophie
 Sherbrooke, Qc, J1K 2R1
 #00-1-19

PROFESSEUR EN THÉOLOGIE Réf:12834
 Université de Sherbrooke
 Monsieur le doyen
 Faculté de théologie, d'éthique
 et de philosophie
 Sherbrooke, Qc, J1K 2R1
 #00-1-17

Electronique

DIRECTEUR RESSOURCES HUMAINES Réf:12816
 Siemens Canada Liée
 Ressources humaines
 7300, Transcanadienne
 Pointe-Claire, Qc, H9R 4R6
 Téléc.: (514) 426-6101

Environnement

DIRECTEUR RÉGIONAL DES VENTES Réf:12887
 Manderley Corp.
 VP, ventes
 Téléc.: (613) 225-7752

CONS. ENVIRON. SANTÉ&SÉCURITÉ Réf:12818
 Roy F. Weston
 flynnm@mail.rfweston.com

Fabrication

DIRECTEUR DE PRODUCTION Réf:12228
 Auger Groupe Conseil
 augergroupe@itr.qc.ca
 Ressources humaines
 2, rue Fusey, bureau 102
 cap-de-la-madeleine, qué, g8t 2t1
 819-370-2875 Téléc.:819-370-2876
 #H1

INGÉNIEUR INDUSTRIEL Réf:12230
 Auger Groupe Conseil
 augergroupe@itr.qc.ca
 Ressources humaines
 2, rue Fusey, bureau 102
 cap-de-la-madeleine, qué, g8t 2t1
 819-370-2875 Téléc.:819-370-2876
 #B2

ACHETEUR Réf:12899
 BAUER NIKE Hockey Inc.
 stephane.landry@bauernike.com
 Ressources humaines
 1200, boul. International
 St-Jérôme, Qué, J7Z 5T5
 (450) 436-2292 Téléc.: (450) 436-5531
 #2000-01

DIRECTEUR DES RH Réf:12847
 Emballage St-Jean Liée
 mleclair@embsj.com
 M. Marc Leclair
 80, rue Moreau
 Saint-Luc, Qc, J2W 2M4
 Téléc.: (450) 349-3313

TECHNICIEN, GÉNIE ÉLECTRIQUE Réf:12893
 Industries Aston Inc.
 service des RH
 50, rue Couchesne
 St-Léonard d'Aston, Qc, J0C 1M0

DIRECTEUR, PRIX DE REVIENT Réf:12773
 IPEX Inc.
 fpoltrini@st-amour.com
 St-Amour et Associés
 Fernand Poltrini
 666, rue Sherbrooke O.
 bur. 2000, Montréal, Qc, H3A 1E7
 (514) 288-7400 Téléc.: (514) 288-6745 ou 288-8068

CHEF COMPTABLE Réf:12774
 IPEX Inc.
 fpoltrini@st-amour.com
 St-Amour et Associés
 Fernand Poltrini
 666, rue Sherbrooke O.
 bur. 2000, Montréal, Qc, H3A 1E7
 (514) 288-7400 Téléc.: (514) 288-6745 ou 288-8068

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:12867
 Les Emballages Jean Cartier Inc.
 ressources.humaines@embj.com
 Service des RH
 2325, boul. Industriel
 Saint-Césaire, Qc, J0L 1T0
 Téléc.: (450) 469-1777

DIRECTEUR DES OPÉRATIONS Réf:12852
 Mendes Inc.
 dfontaine@mendes-inc.com
 2425, avenue Watt
 Ste-Foy, Qc, G1P 3X2
 Téléc.: (418) 650-3341

COMMIS COMPTABLE SENIOR Réf:12839
 Produits Bariatrix International
 RH
 1125, 50e Avenue
 Lachine, Qc, H8T 3P3
 #Commis comptable senior

CONTRÔLEUR Réf:12641P
 William Paquin M.Sc. cmc
 paquin@istar.ca
 354 St-Joseph Ouest
 Montréal, Qc, H2V 2N9

Génie

CHARGÉ DE PROJETS Réf:9402
 Auger Groupe Conseil
 augergroupe@itr.qc.ca
 Ressources humaines
 2, rue Fusey, bureau 102
 cap-de-la-madeleine, qué, g8t 2t1
 819-370-2875 Téléc.:819-370-2876
 #AGC1

TECHNICIEN GÉNIE INDUSTRIEL Réf:12112
 Auger Groupe Conseil
 augergroupe@itr.qc.ca
 Ressources humaines
 2, rue Fusey, bureau 102
 cap-de-la-madeleine, qué, g8t 2t1
 819-370-2875 Téléc.:819-370-2876
 #R-1

INGÉNIEUR(E) ÉLECTRIQUE Réf:7010
 AWI Technologies Inc.
 awitech@globetrotter.qc.ca
 Ingénierie

361, avenue Noël
 Sept-Îles, Qc, G4R 1L8
 Téléc.:418-962-1885

CONCEPTEUR MÉCANIQUE Réf:7647
 AWI Technologies Inc.
 awitech@globetrotter.qc.ca
 Ingénierie
 361, avenue Noël
 Sept-Îles, Qc, G4R 1L8
 Téléc.:418-962-1885

INGÉNIEUR EN ÉLECTRICITÉ Réf:2847
 Génium
 info@genium.ca
 Marc Fontaine, ing.
 1135, av. des Érables
 Québec, Qc, G2R 2N3

CHARGÉ PROJET, GÉNIE INDUSTR. Réf:12813
 Merkur Inc.
 rstcyr@merkur.qc.ca
 150, rue Vimy
 Sherbrooke, Qc, J1J 3M7
 Téléc.: (819) 823-0809

TECHNICIEN, GÉNIE INDUSTRIEL Réf:12814
 Merkur Inc.
 rstcyr@merkur.qc.ca
 150, rue Vimy
 Sherbrooke, Qc, J1J 3M7
 Téléc.: (819) 823-0809

DIR. DÉPARTEMENT D'INGÉNIEURIE Réf:12811
 Merkur Inc.
 rstcyr@merkur.qc.ca
 150, rue Vimy
 Sherbrooke, Qc, J1J 3M7
 Téléc.: (819) 823-0809

GÉRANT DE PROJETS Réf:12812
 Pagelco
 pgirard@pageaumorel.com

DÉVELOPPEURS Réf:12821
 Top Log
 toplog@sedi.com
 SEDI
 15, rue du Midi
 Neuilly-sur-Seine, Fr, 92200
 Téléc.: (33) 1.55.62.20.74
 #KG/072000

Gestion

ASSISTANT-CONTRÔLEUR Réf:12885
 Argo Global Capital
 emplois@telesystem.ca
 Telesystem, Département des RH
 1000, rue de la Gauchetière O.
 25e étage, Montréal, Qc, H3B 4W5
 Téléc.: (514) 397-1569
 #Assistant-Contrôleur

Gouvernement/Municipal

INGÉNIEUR-GESTION DE PROJETS Réf:12767
 Commis. serv. électriques de Mt
 Division des RH
 75, rue Port-Royal Est
 bur. 610, Montréal, Qc, H3L 3T1

MÉDECINS Réf:12881
 Gouvernement Territoires Nord-W
 linda_mcdonald@gov.nt.ca
 Ms. Linda McDonald, Team Leader
 Recruitment and Retention
 PO Box 1320
 Yellowknife, NT, X1A 2L9
 1-877-241-9356

SPÉC. SCIENCES DE L'ÉDUCATION Réf:12856
 Ministère de l'Éducation
 Mme France Carrier
 Direction des RH
 1035, rue De La Chevrotière, 27e
 Québec, Qc, G1R 5A5
 (418) 646-9624 Téléc.: (418) 643-8651
 #123G-3503213

DIRECTEUR DE CLE Réf:12855
 Ministère Solidarité sociale
 M. Claude Champoux
 Direction des RI
 425, rue St-Amable, 6e étage
 Québec, Qc, G1R 4Z1
 (418) 360-8100x129 Téléc.: (418) 643-9365
 #656G-7003002

COORDONNATEUR ADJOINT Réf:12878
 Santé Canada
 P. Schellenberg
 Ressources MB
 391, avenue York, bur. 410
 Winnipeg, MB, R3C 0P4
 #00-NHW-PR-OC-096

CONTREMAÎTRE-TRAVAUX PUBLICS Réf:12865
 Ville de Sillery
 Louis Potvin
 1445, avenue Maguire
 Sillery, Qc, G1T 2W9
 Téléc.: (418) 684-2199

Repères-Emplois

Immobilier

ADJOINT, FORMATION CONTINUE Réf:12783
Chambre immobilière du Grand Mt
ginette.poulin@cigm.qc.ca
RH
600, chemin du Golf
Île des Soeurs, Qc, H3E 1A8
Télé.: (514) 762-1854

Informatique

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:12838
Alliances Artquest International
st@artquest.net
Mme Sophie Tanguay
666, boul. Saint-Martin O.
bur. 310, Laval, Qc, H7M 5G4

CONS., SOLUTIONS D'AFFAIRES Réf:12775
Bell ActiMedia
recrutappel@sympatico.ca
Michel Poirier, services conseils
1259, Berri, bur. 210
Montréal, Qc, H2L 4C7
Télé.: (514) 841-1920
#0107

INSTRUCTEUR, SERV. TECHNIQUE Réf:12776
Canon Canada Inc.
hrmontreal@canada.canon.com
Service des RH
5990, chemin Côte-de-Liesse
Montréal, Qc, H4T 1V7
Télé.: (514) 342-7585

DÉVELOPPEURS DE LOGICIELS Réf:12750
CMT
cv@cmtek.com
Ressources Humaines
1212 st Mathieu
Montréal, Qué, H3H 2H7
(514)399-9945 Télé.: (514)393-3834

PROGRAMMEUR ANALYSTE Réf:12766
Fritz Starber Inc.
Service des RH
410, St-Nicolas, suite 300
Montréal, Qc, H2Y 2P5
Télé.: (514) 841-5903

DIRECTEUR DE PROJET Réf:12889
Hotship Inc.
careers@hotship.com
Télé.: (905) 508-6936

GESTIONNAIRES DE PROJETS Réf:12470P
IBM Canada Liée
cvincent@ca.ibm.com
Service des ressources humaines
Référence CV42
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal, Qc, H3B 4W2
Télé.: (514) 938-6700
#CV42

CONCEPTEUR AFF. ÉLECTRONIQUE Réf:12471P
IBM Canada Liée
cvincent@ca.ibm.com
Service des ressources humaines
Référence CV42
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal, Qc, H3B 4W2
Télé.: (514) 938-6700
#CV42

CONCEPTEURS ARCHITECTURE TI Réf:12472P
IBM Canada Liée
cvincent@ca.ibm.com
Service des ressources humaines
Référence CV42
1250, boul. René-Lévesque Ouest
Montréal, Qc, H3B 4W2
Télé.: (514) 938-6700
#CV42

DIRECTEURS DE COMPTE Réf:12886
Insight
icajobs@insight.com
8600, boul. Décarie, local 30
Montréal, Qc
800-INSIGHT Télé.: (514) 344-4244

INGÉNIEURS DE LOGICIELS Réf:12883
Network Associates Inc.
sgray@nai.com
Scott Gray
3965 Freedom Circle
Santa Clara, CA, 95054
Télé.: (408) 346-3417

CONSEILLER-DIRECTEUR Réf:12768
Oracle Québec
recruit@ca.oracle.com
Agent de recrutement
Télé.: 1-888-591-5627
#276

GESTIONNAIRE DE RÉSEAUX Réf:12702
Ronnex services personnel
info@cvjob.com
Informatique
651 rue Notre-Dame, bur 500
Montréal, Qué, H3C 1H9
514-954-4442 Télé.: 514-954-9758

ARCHITECTE ORACLE Réf:12832
SCIENCESCODE.COM
cv@sciencescode.com
C.P. 54034
Québec, Qc, G1N 4T1
#Inscrire poste dans sujet

PROGRAMMEUR VB6 Réf:12780
SIV Data Inc.
andre@siv.com
M. André Simard
Directeur du développement
480, boul. Harwood, bur. 200
Vaudreuil-Dorion, Qc, J7V 7H4
Télé.: (450) 455-5841

WEBMASTERS Réf:12880
TechPartners International
marcus@techpartners.com
Marcus Thorpe
1-888-396-4111

Institutions financières

GEST. PLACEMENT CPTEs FIDUC. Réf:12469P
Fiducie Desjardins
ressources.humaines@fid.desjardins.com
VP Ressources Humaines
Succ. Desjardins C.P. 34
1 Complexe Desjardins
Montréal, Qc, H5B 1E4
Télé.: (514) 285-5459
#400

CONSEILLER/SÉCURITÉ FINANCIÈRE Réf:12793
Services de Placements Bradson
montreal@bradson.com
800 boulevard René-Lévesque O.
Montréal, Qué, H3B 4V7
(514) 874-8014 Télé.: (514) 861-1441
#es000630EP

Machinerie et équipement

ACHETEUR - MAGASINIER Réf:12754
Ancia
ancia.personnel@videotron.net
8032 avenue des églises
Charny, Qué, G6X 1X7
(418) 832-6600 Télé.: (418) 832-6511
#DC-0129-00

TECHNICIENNE COMPTABLE Réf:9788
Entreprise Delstar Inc.
13065, Jean Grou
Montréal, (PAT), Qué, H1A 3N6
(514)642-8220 Télé.: (514)642-8598

SECRÉTAIRE SERV.À LA CLIENTÈLE Réf:12742
Entreprise Delstar Inc.
RH@delstar.qc.ca
13065, Jean Grou
Montréal, (PAT), Qué, H1A 3N6
(514)642-8220 Télé.: (514)642-8598

COORD. ASSURANCE QUALITÉ Réf:12849
Groupe Delom
royjy@delom.qc.ca
Att: Jean-Yves Roy
13 065 rue Jean Grou
Montréal, Qué, H1A 3N6
Télé.: 514-642-8598
#1001

ACHETEUR Réf:12792
Quantum
cawade@quantum.ca
1010, de Sérigny Rez-de-chaussée
Longueuil, Can, J4K 5B1
(450) 651-1313 Télé.: (450) 651-9769

INGÉNIEUR DES VENTES Réf:12882
Raute Wood Ltd.
Directeur, RH
5, Capilano Way
New Westminster, CB, V3L 5G3
Télé.: (604) 521-4035

Matériel de transport

GÉRANT-DÉPARTEMENT DES PIÈCES Réf:12771
DDACE
hph@videotron.ca
Henri-Paul Hamann
DDACE
10955, Côte-de-Liesse
Dorval, Qc, H9P 1A7
Télé.: (514) 636-8590

PLANIFICATEUR Réf:12826
Moteurs Électriques Gosselin Inc
hb@henri-bourassa-assoc.qc.ca
Henri Bourassa et Associés
Boîte postale 561
Sherbrooke, Qc, J1H 5K2
Télé.: (819) 842-2134

SUPERVISEUR, RÉPARATION Réf:12778
Rolls-Royce
Service des RH
9500, chemin Côte-de-Liesse

Lachine, Qc, H8T 1A2
Télé.: (514) 828-1626
#7507

ING., MÉTHODES D'ASSEMBLAGE Réf:12779
Rolls-Royce
Service des RH
9500, chemin Côte-de-Liesse
Lachine, Qc, H8T 1A2
Télé.: (514) 828-1626
#7428

Métallurgie

CONTREMAÎTRE DE PRODUCTION Réf:12894
Fonderie industrielle Laforo Inc
131, boul. Bégin
Sainte-Claire, Qc, G0R 2V0
Télé.: (418) 883-2297

Meuble

DESSINATEUR Réf:12892
Bois et Décor de la Mauricie
805, Houssart
Cap-de-la-Madeleine, Qc, G8T 9C1
Télé.: (819) 378-5857

ESTIMATEUR Réf:12758
Ébenisterie D.L. Inc.
ebenisteried.dianemalenfant@sympatico.ca
M. Daniel Létourneau
Télé.: (450) 245-0235

Papiers et produits forestiers

SUPERV., ENTRETIEN ÉLECTRIQUE Réf:12876
Papiers Scott Liée
Service des RH
20, rue Laurier
Hull, Qc, J8X 4H3
Télé.: (819) 595-5396

TECHNICIEN, SYSTÈME MEASUREX Réf:12824
Uniforêt Inc.
Service des RH (pâte)
CP 4000
175, Porte-des-Mousses
Port-Cartier, Qc, G5B 2V9
Télé.: (418) 766-2818

INGÉNIEUR DE PROCÉDÉ Réf:12840
Uniforêt Scierie Pâte Inc.
Service, RH (Pâte)
175, Portage-des-Mousses
CP 400, Port-Cartier, Qc, G5B 2V9
Télé.: (418) 766-2818

Pétrochimie/plasturgie

TECHNICIEN, GÉNIE INDUSTRIEL Réf:12868
Lefko
asonea@lelko.qc.ca
Directeur de production
1700, boul. Industriel
Magog, Qc, J1X 4V9
Télé.: (819) 843-6885

Pharma/biotechnologie


TECHNICIEN SOUTIEN CLINIQUE Réf:12823
Anapharm Inc.
ressourcehumaine@anapharm.com
Service des RH
2050, boul. René-Lévesque O.
Sainte-Foy, Qc, G1V 2K8
Télé.: (418) 527-3456

INFIRMIÈRE TECHNOL. MÉDICALE Réf:12825
Anapharm Inc.
ressourcehumaine@anapharm.com
Service des RH
2050, boul. René-Lévesque O.
Sainte-Foy, Qc, G1V 2K8
Télé.: (418) 527-3456

DIRECTEUR DES RH Réf:12827
DSM Biologics
Gilles Beaudry,
Service des RH
6000, avenue Royalmont
Montréal, Qc, H4P 2T1
Télé.: (514) 341-1227

CHEF D'ÉQUIPE Réf:12841
Glaxo-Wellcome Inc.
RH
Opérations techniques
7333, Mississauga Road North
Mississauga, On, L5N 6L4
Télé.: (905) 819-7187
#FL-1

DIR., CONCEPTION CENTRE TECH. Réf:12842
Glaxo-Wellcome Inc.
RH
Opérations techniques
7333, Mississauga Road North



Pl@cement étudiant du Québec

Emplois et stages en entreprises

ARCHIVISTE PEQ (052-p07) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 418 643-6967 #Outaouais	Réf:11512Q	STAGIAIRES INTERNATIONAUX PEQ (762-E12) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Mali, Mexique.	Réf:12502Q
ASSISTANT-BIOLOGISTE PEQ (101442) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #New-Richmond	Réf:12393Q	BIOCHIMISTE PEQ (873-p11) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Grande-Rivière	Réf:11510Q
POSTES GÉNÉRAUX /SPÉCIALISÉS PEQ (280-p03) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Côte-Nord	Réf:12001Q	TECHNICIEN EN BUREAUTIQUE PEQ (884-p03) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Québec	Réf:11989Q
EMPLOIS GÉNÉRAUX/SPÉCIALISÉS PEQ (280-p07) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Outaouais	Réf:12005Q	ANIMATEUR DE LOISIRS PEQ (989-Q12) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Saguenay-Lac-St-Jean	Réf:12028Q
COMMIS-COMPTABLE PEQ (314-E06) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Montréal	Réf:12013Q	POSTES EN INFOROUTE PEQ (cij-001) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Partout au Québec.	Réf:12225Q
REPRÉSENTANT DES VENTES PEQ (3661-e06) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Montréal	Réf:12499Q	STAGES COMMERCE INTERNATIONAL PEQ (com03-06) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Québec et Montréal	Réf:12014Q
AMÉNAGEMENT FORESTIER PEQ (547-p10) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Chibougamau	Réf:12009Q	SUPPORT ADMINISTRATIF PEQ (159-106) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Montréal	Réf:12806Q
SECRÉTAIRE PEQ (554-E-06) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Montréal	Réf:12011Q	INGÉNIEUR CIVIL PEQ (326-116) affichage.peq@mic.gouv.qc.ca 800, place D'Youville, 4e étage Québec, Qc, G1R 5Z5 1 800 463-2355 #Cuba	Réf:12805Q

Les entreprises qui désirent afficher des postes communiquent avec le Placement étudiant du Québec au 1-800-463-2355

www.peq.mic.gouv.qc.ca

Mississauga, On, L5N 6L4
Télé.: (905) 819-7187
#FL-2

Pierre Lachance
1, Place Ville-Marie, bur. 2821
Montréal, Qc, H3B 4R4

Ressources humaines

COMMIS AUX COMPTES PAYABLES Réf:12752
Action-PME Inc.
cvactionpme@moncourrier.com
Bergeronnettes
Laval, Qué, H7L 4X1
Télé.: (450) 963-3401

CONTREMAÎTRE-DIRECTEUR USINE Réf:12751
Action-PME Inc.
cvactionpme@moncourrier.com
Bergeronnettes
Laval, Qué, H7L 4X1
Télé.: (450) 963-3401

CONTRÔLEUR CORPORATIF Réf:12753
Action-PME Inc.
cvactionpme@moncourrier.com
Bergeronnettes
Laval, Qué, H7L 4X1
Télé.: (450) 963-3401

TRAVAILLEURS AUTONOMES Réf:8688
Drakkar Recherche de cadres
sherube@drakkar.ca
8746, Côte de Liesse
Saint-Laurent, Qc, H4T 1H2
514 733-6655 Télé.: 514 733-2828

AGENT DE DÉVELOPPEMENT Réf:12875
La Relance Outaouais
a/s Comité de sélection
137, rue Wright
Hull, Qc, J8X 2G8

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:12769
Sirius Personnel Inc.
candidat@siriuspersonnel.com

Santé

ADJ DIR SERV PROFES&HOSPITAL Réf:12820
Centre hospitalier Angrignon
M. Claude Bouchard
Direction des RH
4000, boul. Lasalle
Verdun, Qc, H4G 2A3
Télé.: (514) 762-1416

INFIRMIÈRE CLIN.SANTÉ MENTALE Réf:12770
CHR4
Directeur général adjoint aux RH
275, boul. Hébert
Edmundston, NB, E3V 4E4

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:12864
CLSC de la Vallée-CH d'Amqui
Comité de sélection
À l'attention de Hervé Moysan
135, rue de l'Hôpital
Amqui, Qc, G0J 1B0
#Concours dir. général

ERGOTHÉRAPEUTE Réf:7098
CLSC René-Cassin
dtessier@sss.gouv.qc.ca
Danielle Tessier
RH
5800, boul. Cavendish, # 600
Côte-St-Luc, Qc, H4W 2T5
Télé.: (514) 488-2822

INFIRMIÈRES Réf:12846
CLSC-CHSLD Sainte-Rose de Laval
Direction, serv. administratifs
280, boul. Roi du Nord
Sainte-Rose, Laval, Qc, H7L 4L2

ADJOINT ADMINISTRATIF Réf:12843
Hôpital Charles LeMoine
Mme Johanne Blain
Direction des RH
3120, boul. Taschereau
Greenfield Park, Qc, J4V 2H1
Télé.: (450) 466-5745

CHEF D'UNITÉ Réf:12785
Hôpital Sainte-Justine
pierre_simpson@ssss.gouv.qc.ca
Pierre Simpson, directeur adjoint
Direction des RH
3175, Côte-Ste-Catherine
Montréal, Qc, H3T 1C5
Télé.: (514) 345-4807

GESTION., ANATOMOPATHOLOGIE Réf:12836
L'Hôpital d'Ottawa
mravary@ottawahospital.on.ca
Gestionnaire, Recrutement
Sélection et Tests
1053, avenue Carling
Ottawa, On, K1V 4E9
Télé.: (613) 761-5374
#OH-MP-04

CHEF DE PROGRAMME Réf:12862
Réseau de santé du Témiscouata
Direction des RH
1922, rue Saint-Vallier
Pohénégamook, Qc, G0L 2T0
(418) 859-3000x337 Télé.: (418) 859-1285
#Poste Chef de programme

ASSISTANT DE RECHERCHE Réf:12863
Unité de rech. en santé publique
manon.loisel@ssss.gouv.qc.ca
Mme Manon Loisel
CHUQ-Pavillon CHUL
2400, d'Estimaerville
Beaufort, Qc, G1E 7G9
Télé.: (418) 666-2776

Services (Divers)

CONTREMAÎTRE Réf:12897
Av-Tech Inc.
pagd@avlog.qc.ca
Coordonnateur des RH
2300, Léon-Hamel, bur. 101
Québec, Qc, G1N 4L2
Télé.: (418) 682-5421

DIRECTEUR RÉGIONAL Réf:12888
BlueStorm
ssharky@butler.com

ARCHITECTE/TECH. ARCHITECTURE Réf:12817
Cimaise
info@cimaise.com
100, rue Richmond
Sherbrooke, Qc, J1H 6E1
Télé.: (819) 563-3878

DIRECTEUR, VENTES-MARKETING Réf:12679
Drakkar Recherche de cadres
mbilodeau@drakkar.ca
8746, Côte de Liesse
Saint-Laurent, Qc, H4T 1H2
514 733-6655 Télé.: 514 733-2828

REPRÉSENTANT DES VENTES Réf:12763
Mexx Canada
cv@mexx-canada.com
9855, Meilleur
Montréal, Qc, H3L 3J6
Télé.: (514) 387-1590

Services aux entreprises

CONSEILLER FINAN. ENTREPRISE Réf:12850
Bienvenu Consultants
bienvenu@dsuper.net
Res. Hum.
655-1 Victoria
St-Lambert, qc, j4p 2j7
514.940.1755 Télé.: 450.671.4198
#2000-07-03

SERVICE CLIENTÈLE FORMATION Réf:12830
FCM inc.
recrutement@fcminc.qc.ca
651, Notre-Dame Ouest bureau 200
Montréal, Qc, H3C 1H9
Télé.: 514-393-9092

ACHETEUR Réf:12745
PLACEMENT PERSONNEL
personnel.placement@dr.cgocable.ca
GRH PSYCHO SERVICES
Ressources Humaines & Évaluation
1855, boul. St-Joseph
DRUMMONDVILLE, Qué., J2B 1R1
(819) 477-6366 Télé.: (819) 475-4342

ACHETEUR SR. CORPORATIF Réf:12746
PLACEMENT PERSONNEL
personnel.placement@dr.cgocable.ca
GRH PSYCHO SERVICES
Ressources Humaines & Évaluation
1855, boul. St-Joseph
DRUMMONDVILLE, Qué., J2B 1R1

(819) 477-6366 Télé.: (819) 475-4342

SECRÉTAIRE-RÉCEPTIONNISTE Réf:12747
Services de Personnel Unique
pascalt@uniquepersonnel.com
11450 Cote de Liesse
Dorval, Qué, H9P 1A9
514-631-3341 Télé.: 514-631-2847

TECH. D'AÉRONEFS QUALIFÉS Réf:12760
Wright International
RH
Victor Cabral
Télé.: (905) 677-5310 ou (450) 476-7069

Services communautaires

RESPONSABLE DE LA COLLECTE DE Réf:12833
SUCO
montreal@suco.org
direction
1453 Beaubien est #210
Montréal, Qué, H2G 3C6
(514) 272-3019 Télé.: (514) 272-3097

RESP. COLLECTE FONDS&REL PUBL Réf:12874
SUCO
montreal@suco.org
Concours poste responsable de la
collecte de fonds & des rel publ
1453, rue Beaubien Est, bur. 210

Montréal, Qc, H2G 3C6
Télé.: (514) 272-3097

Télécommunications

DIRECTEUR DE PROJET Réf:12762
Accord Communications Inc.
accord@ml.accordcomm.com
4125, aut. des Laurentides Est
Laval, Qc, H7L 5W5

INGÉNIEUR DE SYSTÈMES Réf:12891
AT&T Canada Internet &E-Business
churkhart@corp.attcanada.ca
RH
905 King Street West

Toronto, On, M6K 3G9
Télé.: (416) 341-5725

INGÉNIEURS RF Réf:12815
Bell Mobilité Cellulaire Inc.
ingenierie@bellmobilitie.ca
Service de l'ingénierie
200, boul. Bouchard, bur. 500
Dorval, Qc, H9W 5X5
Télé.: (514) 953-4851

PLANIFICATEUR Réf:12200
Corvis
rh2000@kromafibre.com

ANALYSTE FACTURATION Réf:12740P
Robert Half
montreal@roberthalf.com
1, Place Ville-Marie, bur. 2838
Montréal, Qc, H3B 4R4
(514) 875-8585 Télé.: (514) 875-8066

ADMIN. DE SYSTÈME UNIX Réf:12794
TECHNORESSOURCES
info@technoressources.com
RECRUTEMENT DE PERSONNEL
1510, boul. René-Lévesque Ouest
Québec, Qué, G1S 1X5
418-681-5911 Télé.: 418-681-1989
#009

INGÉNIEUR DÉVELOPPEMENT LOGIC Réf:12796
TECHNORESSOURCES
info@technoressources.com
RECRUTEMENT DE PERSONNEL
1510, boul. René-Lévesque Ouest
Québec, Qué, G1S 1X5
418-681-5911 Télé.: 418-681-1989
#006

DIR-PLANIF. RÉSEAUX SANS FILS Réf:12748
Télébec ltée
mbellone@telebec.qc.ca
Ressources humaines
7151 rue Jean-Talon est
Anjou, Qc, H1M 3N8
514-493-5337 Télé.: 514-493-5352

PREMIER CHEF DE PROJET Réf:12739P
Venatus Conseil ltee
nathalie@venatus.com
485 rue Mc Gill bureau 601
Montréal, PQ, H2Y 2H4
514-992-1713 Télé.: 514-993-1713
#bacp01

Textile/mode

COORD. PRODUCTION-IMPRIMÉS Réf:12872
Les Boutiques San Francisco Inc.
service des RH
50, rue Lauzon
Boucherville, Qc, J4B 1E6
Télé.: (450) 449-9924

INGÉNIEUR INDUSTRIEL Réf:7704
Les Vêtements Peerless Inc.
tynab@peerless-clothing.com
Tyna Bériault
8888, boul. Pie-IX
Montréal, Qc, H1Z 4J5
Télé.: (514) 593-1281

Tourisme/hôtellerie/ restauration

L'offre de la semaine

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:12741P
Delorme & Associés Inc.
Monsieur Jean-Marc Labelle
C.P. 70, Succursale Ahuntsic
Montréal, Qc, H3L 3N5

DIRECTEUR DES FINANCES Réf:12172
Drakkar Recherche de cadres
jboies@drakkar.ca
Jacques Boies
8746, Côte de Liesse
Saint-Laurent, Qc, H4T 1H2
514 733-6655 Télé.: 514 733-2828

Transports / logistique

DIRECTEUR, SERVICE CLIENTÈLE Réf:12879
CanJet Airlines
hr@canjet.com
Télé.: (902) 873-2622

DIR. DÉPT PIÈCES/ACHETEUR Réf:12837
Western Star saguenay
André Tremblay, dir. gén.
1700, boul. Saint-Paul
Chicoutimi, Qc, G7J 4N1
(418) 698-4567

Pour être à la fine pointe
de l'information sur le
commerce électronique

LES **AFFAIRES**

maintenant accessible

www.lesaffaireselectroniques.com

Un site spécialisé sur

LE COMMERCE ET LES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES

- Des nouvelles quotidiennes
- Des outils pratiques
- Des profils de professionnels et d'entrepreneurs dans ce secteur
- Des babillard d'emplois...

IBM

Bell

Desjardins

VISA



Jamais vu. Jamais entendu parler.

Peu de clients. Alors quel est l'intérêt ?

Dans une nouvelle entreprise de communications
comme la nôtre, on ne suit pas les mêmes vieilles recettes.

Parce qu'on n'a pas de vieilles recettes.

On utilise une toute nouvelle technologie.

Parce qu'on n'est pas rattaché à une ancienne.

On travaille plus fort et plus intelligemment.

Parce qu'on veut attirer des clients et les garder.

On ne se bouscule pas pour faire partie du futur.

Parce qu'on est le futur.

Appelez-nous pour en savoir plus sur notre portefeuille
de services La source. Une seule facture, un seul point de
service pour tous vos besoins en communications d'affaires.

1 877 822-6281 ou www.norigen.com



NORIGEN

Un nouveau monde pour toutes vos communications

Un enregistrement de marque confère une exclusivité pancanadienne

Le fait de posséder un enregistrement de marque de commerce accorde à son propriétaire une exclusivité d'utilisation dans tout le Canada. Cela permet aussi d'obtenir une injonction contre un concurrent afin de l'empêcher d'utiliser une marque qui porte à confusion.

C'est ce qui nous est démontré par le juge **Pierre-Jacques Dalphond**, de la Cour supérieure du Québec, dans un jugement rendu le 27 janvier 2000 dans l'affaire opposant **Multi-Markes** à la **Boulangerie Gadoua**.

Les faits

La demanderesse dans cette affaire, Multi-Markes, est une entreprise qui commer-

cialise divers produits de boulangerie incluant, depuis 1997, des bagels sous la marque *New York New York*. Elle est propriétaire d'un certificat d'enregistrement protégeant cette marque en liaison avec ces produits. La défenderesse, la **Boulangerie Gadoua**, est une entreprise concurrente qui vend divers produits de boulangerie incluant, depuis 1996, des bagels sous la marque *Gadoua*.

Le logo utilisé par la défenderesse Gadoua comportait les mots à la *New-Yorkaise* et *New York Style*. Au printemps 1999, la défenderesse Gadoua décide de modifier la présentation de tous ses produits à saveur étrangère, à l'exception des bagels, selon un emballage identique qui comporte no-

tamment un logo faisant mention de l'origine du produit, par exemple *Texan-Texas*.

À l'automne 1999, la défenderesse ajoute à l'emballage de ses bagels une bretelle de plastique transparent indiquant *bientôt nouvel emballage* avec un spécimen du nouvel emballage projeté.

Ce spécimen comporte un logo montrant les mots *New York New York* arqués l'un vers l'autre et séparés par un globe terrestre.

En octobre 1999, la demanderesse Multi-Markes obtient une ordonnance d'injonction provisoire contre la défenderesse lui interdisant de commercialiser ses bagels dans l'emballage qu'elle s'appropriait à utiliser.

Au début de novembre 1999, Gadoua met sur le marché un emballage identique à celui concerné par l'injonction sauf que le mot *New York* au-dessus du globe est remplacé par le mot *New-Yorkais*. Multi-Markes obtient de nouveau une injonction interdisant la commercialisation de cet emballage.

Au soutien de sa demande en injonction interlocutoire, Multi-Markes prétendait que son enregistrement de marque lui conférait le droit et l'usage

exclusif au Canada de la marque de commerce *New York New York* en relation avec des produits de boulangerie, incluant des bagels, ainsi qu'une protection à l'encontre de toutes marques portant à confusion avec celle-ci, incluant la marque *New-Yorkais New York* de Gadoua.

Prétentions des parties

En défense, Gadoua rétorquait n'avoir commis aucune violation de marque de commerce, utilisant plutôt l'expression *New-Yorkais New York* à titre d'information descriptive de l'origine et du style de ses bagels.

Afin de déterminer s'il devait accorder l'injonction interlocutoire réclamée par Multi-Markes, le juge se devait de vérifier si les trois conditions du test développé par les tribunaux pour l'octroi d'injonction étaient remplies.

Dans un premier temps, le juge devait évaluer s'il y avait apparence de droit en faveur de la demanderesse.

Il relate que, en vertu de son certificat d'enregistrement de marque de commerce, Multi-Markes bénéficie d'une présomption quant à la validité

de son droit exclusif d'utiliser les mots *New York New York* pour la commercialisation de ses bagels au Canada.

Le tribunal souligne que la loi fait en sorte que la commercialisation des bagels sous un nom créant de la confusion avec une marque de commerce protégée constitue une violation de marque de commerce.

Il explique que toutes les circonstances doivent être considérées afin d'évaluer s'il y a confusion, y compris le caractère distinctif inhérent de la marque, le degré de ressemblance des marques impliquées, ainsi que le type de marchandise visé.

Le tribunal applique le critère utilisé dans le cadre de l'évaluation de confusion concernant des marques de commerce, soit celui du consommateur moyen qui n'est pas sur ses gardes. Il évalue qu'il y a confusion entre la marque de Multi-Markes et celle de Gadoua et donc apparence de droit en faveur de Multi-Markes.

Pour ce qui est de la deuxième condition du test, soit l'existence d'un préjudice irréparable si l'injonction n'est pas accordée, le tribunal souligne que la jurisprudence re-

connait que la perte potentielle de clientèle, même si elle est non quantifiable, est un préjudice irréparable.

En ce qui a trait à la dernière condition, soit l'évaluation de la balance des inconvénients, le juge évalue qu'elle favorise la requérante qui pourrait perdre des ventes advenant confusion chez les acheteurs si l'injonction n'est pas accordée.

Les trois conditions pour l'octroi d'une injonction étant remplies, le juge ordonne donc à l'intimée Gadoua de cesser tout usage de la combinaison des mots *New York New York* ou *New-Yorkais New York* ou toute autre combinaison de mots pouvant porter à confusion avec la marque de commerce *New York New York* de Multi-Markes et de ne pas vendre de produits portant ces combinaisons. ■



Caroline Lemoine

Avocate au cabinet Pouliot Mercure, s.e.n.c.

**Boutique
Tout pour le Dos**



Un rendez-vous avec le confort!

Relaxation
exécutive
bien
méritée

Stationnement réservé
1, Henri-Bourassa est 1-800-268-1582 www.toutpourledos.com

le savoir est la valeur
de la nouvelle économie

Gowlings et Lafleur Brown
s'enrichissent

juillet 2000

Gowling, Strathy & Henderson fusionne
avec Lafleur Brown de Montréal, firme réputée en droit des affaires,

formant ainsi l'une des plus grandes firmes
nationales en droit des affaires et en technologie du Canada.

*550 avocats et agents de brevets et de marques de commerce à travers le Canada,
maîtres de la nouvelle économie.*

GOWLINGS

G o w l i n g L a f l e u r H e n d e r s o n s . r . l .

www.gowlings.com

Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, région de Waterloo, Calgary, Vancouver, Moscou

Quels impôts faut-il payer et percevoir sur les ventes en ligne ?

Puisque les frontières sont inexistantes sur le Web, les transactions en ligne remettent en question les règles fiscales canadiennes et l'imposition de ces ventes dans le monde virtuel. Nous répondrons aux principales questions que se posent les entreprises du Québec.

Ventes à des Canadiens

Lorsque votre entreprise vend des biens qui sont livrés ou mis à la disposition d'un acheteur situé dans toutes provinces autre que le Québec, vous devez percevoir la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) seulement. Aux fins des taxes de vente, vos ventes à un consommateur situé, par exemple, en Ontario, constituent des exportations non assujetties à la taxe de vente du Québec (TVQ). De plus, la taxe de vente de l'Ontario, par exemple, n'aura pas à être perçue en autant que votre entreprise ne soit pas inscrite dans cette province.

De plus, les impôts seront payables sur le revenu engendré par vos ventes en ligne aux autorités fiscales fédérale et québécoise. Aucun impôt ne sera payable à une autre province dans la mesure où vous n'y exploitez pas votre entreprise par l'intermédiaire d'un établissement stable dans une autre province.

Ventes à des Américains

La question des ventes à des Américains varie selon que votre entreprise a un établissement stable à l'extérieur du Québec ou non. En vertu des lois, un établissement stable constitue, entre autres, un bureau, une usine ou une succursale. Une filiale ne constitue pas automatiquement un établissement stable pour l'entreprise canadienne.

Lorsque votre entreprise est établie uniquement au Québec et que vous vendez des biens tangibles, vous ne percevez pas la TPS et la TVQ car vous exportez vos biens à l'étranger. La taxe de vente de l'État américain où se trouve l'acheteur n'aura pas à être perçue car votre entreprise n'a pas de présence suffisante dans cet État. Toutefois, l'acheteur américain devrait probablement s'autocotiser, c'est-à-dire payer directement la taxe au fisc américain. L'acheteur américain ignore souvent cette obligation envers le fisc. Il en résulte donc une érosion de l'assiette fiscale pour les autorités fiscales.

Évidemment, les impôts sur le revenu sont payables aux autorités fiscales fédérales et québécoises sur tout revenu engendré par une entreprise du Québec exploitant sur le Web de la même façon

qu'une entreprise plus traditionnelle. Dans la mesure où vous n'exploitez pas votre entreprise aux États-Unis par l'intermédiaire d'un établissement stable, le fisc américain n'aura pas le pouvoir d'imposer vos revenus même si des ventes ont été faites à des consommateurs américains.

Prenons un exemple : vous achetez un disque compact de votre chanteur préféré dans un

magasin spécialisé. Par contre, si vous vous le procurez en le téléchargeant du site Internet du même magasin sur votre ordinateur personnel, avez-vous acquis un bien tangible ou intangible ? La réponse n'est pas claire et peut poser un problème si, par exemple, le Canada impose les revenus tirés de la vente d'un disque compact comme une vente de bien tangible et que les États-

Unis, eux, traitent la même transaction comme une vente de licence, par exemple. Il en résultera une double imposition du même revenu puisque ni le Canada ni les États-Unis reconnaîtront l'impôt payé dans l'autre pays.

La Convention fiscale entre le Canada et les États-Unis assure que les revenus tirés de la vente de biens tangibles et intangibles soient imposés de

la même façon par les deux pays. Toutefois, ils ne se sont pas encore entendus sur la façon d'imposer des biens vendus par Internet.

L'absence de règles définies sur l'imposition du commerce électronique constitue une occasion pour les PME du Québec. Elles auraient avantage à en profiter pour s'ouvrir sur le monde et organiser leurs affaires pour réduire leur fardeau

fiscal global. Elles doivent s'assurer de remplir adéquatement leurs obligations fiscales. ■

Sylvie Brossard

Michel Lagrange

Marie-Andrée Charland

Sylvie Brossard est directrice principale, Michel Lagrange est directeur principal, et Marie-Andrée Charland est fiscaliste au bureau de Montréal de Samson Bélair Deloitte & Touche.

« INUTILE DE SE
RETROUSSER
LES MANCHES



SI ON N'A PAS
LES BONS
OUTILS.»

► En tant que planificateur financier, je dois toujours demeurer au sommet de mon art. Depuis que j'ai joint les rangs du Groupe Investors, je dispose d'un large éventail d'outils de planification financière qui m'aident grandement dans mon travail. Je peux aussi bien offrir les fonds de la série Maître du Groupe Investors^{MC} que les fonds MAXXUM, Sceptre, Beutel Goodman et, depuis peu, les fonds Janus*. Puisque je propose également des services de courtage, de planification en vue de la retraite, de gestion fiscale et de planification successorale, je peux réellement aider nos clients à atteindre leurs objectifs financiers.

Au cours de mes huit années de pratique comme planificateur financier, j'ai compris à quel point il est important de disposer de renseignements de première main et d'être appuyé par une bonne équipe. Je n'ai qu'à composer un numéro 1-800 pour consulter l'un ou l'autre de nos nombreux spécialistes maison. Je dispose également d'équipement informatique et de logiciels parmi les plus avancés, de même que d'une aide technique efficace. C'est ce genre d'outils qui attirent au Groupe Investors certains des conseillers

financiers les plus compétents. De plus, les efforts de marketing du Groupe Investors font en sorte que la clientèle garde toujours cette marque à l'esprit.

Malgré tous ces outils, une des clés essentielles de mon succès réside dans mes relations avec les clients. Et je désire demeurer un élément essentiel dans leur réussite financière. C'est pourquoi j'apprécie les efforts constants du Groupe Investors, une des plus grandes firmes de services financiers au pays, pour ajuster continuellement ses produits et services aux besoins de ses clients, notamment les plus aisés d'entre eux.

Et maintenant, grâce au nouveau programme de rémunération, j'ai la chance de gagner un meilleur revenu et de m'assurer, à moi aussi, une retraite confortable. Je dispose vraiment des bons outils et je suis dans la bonne équipe.

COMMUNIQUEZ AVEC Ray Dallaire

Vice-président principal

ray.dallaire@investorsgroup.com

ou avec Sharon McCormick

Vice-président

1-888-212-8356

Gestionnaire du plus gros actif en fonds communs de placement au pays.

IG Groupe
Investors

DES SOLUTIONS À VOTRE MESURE*

Les Services Investors Limitée
Cabinet de services financiers

* PLANIFICATION ET GESTION DE PORTEFEUILLE * PLANIFICATION DE LA RETRAITE * PLANIFICATION FISCALE * PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
** ASSURANCES *** GESTION DES LIQUIDITÉS * PLANIFICATION SUCCESSORALE * SERVICES DE COURTAGE ***

^{MC} Marques de commerce de Groupe Investors Inc. Utilisation sous licence par les sociétés affiliées.

* Sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation.

** Produits et services d'assurance offerts par l'entremise de Les Services Investors Limitée. Permis de vente d'assurance parrainé par La Great-West compagnie d'assurance-vie.

*** Services de courtage offerts par l'entremise de Valeurs mobilières Group Investors Inc.

La Régie des rentes du Québec en route vers l'équilibre

Pour la première fois depuis 1994, la Régie des rentes du Québec n'a pas eu à puiser dans la réserve du Régime pour payer les rentes et les prestations à ses bénéficiaires.

Au cours de l'exercice terminé le 31 mars 2000, l'actif net du Régime a augmenté de 2,1 milliards de dollars (G\$) pour s'établir à 18,3 G\$. Cette augmentation des fonds, qui sont gérés par la Caisse de dépôt, est attribuable à un rendement global de 19,9 %.

Une stratégie de placement privilégiant les catégories d'actifs à fort potentiel de rendement à long terme a contribué à faire profiter l'actif du Régime. L'augmentation du taux de cotisation - qui passera de 7,8 % à 9,9 % en 2003 - et la per-

formance de l'économie - expliquent ce gain.

Plus de 3,6 M de travailleurs ont cotisé au Régime pour une somme de 4,9 G\$, une hausse de 14,4 % des revenus de cotisations en regard de la même période l'année dernière.

Du côté des bénéficiaires, 1,1 M de personnes ont reçu près de 5,8 G\$ en rentes et en prestations, une hausse de 4 % attribuable à l'augmentation du nombre de bénéficiaires et à l'indexation des rentes au 1^{er} janvier (1,6 % en 2000).

Le ratio des revenus de cotisation sur les dépenses de rentes et prestations a poursuivi sa montée à 85 % pour l'exercice 2000. Pour l'exercice précédent, il était de 78 %, alors qu'il se chiffrait à 70 % pour l'exercice 1998. (LB) ■

Mindready acquiert une firme d'ingénierie britannique

Les Solutions Mindready, une filiale de Nurun, achète Andrew Duncan Associates (ADA), une firme de services d'ingénierie d'essai et de calibration en micro-électronique.

L'intégration d'ADA permettra à Mindready

de répondre aux besoins de Nortel pour ses usines de produits optiques en Grande-Bretagne. Cette acquisition fait suite à l'entente conclue entre Mindready et Nortel, en juin, pour la prestation de services en ingénierie d'essais. (LB) ■

Les Québécois favorables à l'exportation d'électricité

Selon un sondage Léger & Léger, les Québécois se disent favorables aux projets d'exportation d'électricité dans une proportion de 90 %. Ces projets, précise l'étude, doivent cependant être rentables et permettre de répondre adéquatement à la demande québécoise.

Selon l'étude, 81,8 % des répondants sont d'accord avec la construction de lignes de transport pour importer de l'électricité en cas de besoin et d'exporter lorsque c'est rentable.

Le sondage, réalisé auprès de 1 004 Québécois révèle également que 84,2 % des personnes interrogées sont favorables aux nouveaux projets hydroélectriques, à condition que ces

projets n'entraînent pas une hausse du prix de l'électricité. Cette proportion affiche une augmentation de 2,2 % en regard de la dernière étude effectuée en 1988.

Léger & Léger a mené cette enquête pour le compte de la Coalition patronale-syndicale en faveur de la reprise rapide des travaux de renforcement du réseau électrique du Québec. Cette coalition regroupe l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec (ACRGTQ), l'Association des ingénieurs-conseils du Québec (AICQ), l'Association de l'industrie électrique du Québec (AIEQ) et la FTQ-Construction. (LB) ■

Nouvelle usine de transformation du bois au Saguenay-Lac-Saint-Jean

La Coopérative forestière Laterrière vient d'ouvrir une nouvelle usine de production de bois d'ingénierie, destiné à l'industrie de la construction, chapeauté par CFL Structure.

La création de CFL relève d'un triple partenariat : la Coopérative Laterrière (60 %), Abitibi Consolidated (20 %) et Boscus Canada (20 %), une compagnie spécialisée dans la mise en marché de produits de bois d'oeuvre.

CFL, située à Larouche, utilise des pièces d'épinette noire provenant des usines de sciage

de la Coopérative Laterrière et d'Abitibi-Consolidated. La presque totalité de sa production (95 %) est destinée à l'exportation. L'usine emploie une centaine de travailleurs à temps plein et a nécessité des investissements de 27 M\$.

Fondée il y a 40 ans, la Coopérative Laterrière a récemment gagné un prix pour sa contribution au développement régional lors du concours des Mercuriades. Elle a huit divisions dans les régions du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de la Côte-Nord et compte 800 employés. (LB) ■

Disque Améric achète Disques RSB

Disque Améric, l'un des plus importants producteurs de cédéroms et de DVD, vient de prendre une participation majoritaire dans Disques RSB, de Saint-Laurent. Cette dernière se spécialise dans la reproduction de cassettes audio et de cédéroms.

« RSB nous permet de consolider notre position au Québec », dit Robert Doyon, président de Disque Améric. RSB possède un studio de prégravure et de l'équipement de reproduction qui viennent compléter les produits et services de Disque Améric. (SL) ■



Administration de l'aéroport international Macdonald-Cartier d'Ottawa Ottawa Macdonald-Cartier International Airport Authority

DEMANDE D'ÉNONCÉ DE QUALIFICATIONS SERVICES DE CONSEILS FINANCIERS FINANCEMENT PROGRAMME D'EXPANSION DE L'AÉROPORT

L'Administration de l'aéroport international Macdonald-Cartier d'Ottawa (AAIMCO) planifie actuellement une expansion considérable de l'aéroport afin de prendre en charge les volumes de passagers actuels et de faire face à la croissance prévue au cours des 20 prochaines années. Ce programme obéit à une stratégie coordonnée de développement progressif qui fera appel à un investissement de plusieurs millions de dollars affectés à la construction de pistes et d'aires de trafic, d'un nouveau terminal, d'un stationnement et de l'infrastructure connexe.

L'AAIMCO demande des énoncés de compétences de la part de banques, sociétés de fiducie, de courtiers en valeurs mobilières agréés en vertu des lois canadiennes ou américaines sur les valeurs mobilières, ou d'autres entreprises de financement qui désirent fournir des conseils et d'autres services aux fins de placement d'instruments qui serviront au financement de cette expansion. À titre d'organisme constitué sans capital-actions, l'AAIMCO doit mobiliser des capitaux exclusivement au moyen de titres d'emprunt. Au moins un conseiller financier, selon les soumissions formelles reçues, sera invité à conclure une lettre-contrat avec l'AAIMCO aux fins de ce projet.

Cette initiative constitue le premier des deux volets au cours desquels les entreprises, les équipes et les cabinets intéressés sont priés de fournir un énoncé de qualifications, sous forme de court texte descriptif, qui ne dépasse pas cinq pages, exclusion faite de sommaires et des prospectus de présentation de société qui énoncent clairement :

- leur capacité de fournir les services susmentionnés ;
- leur compétence et leur connaissance du milieu aéroportuaire privé, du financement de sociétés constituées selon les dispositions de la section II de la Loi sur les corporations canadiennes, du financement fondé sur les revenus et de projets de construction ;
- la composition de leur équipe de projet complète, qui doit posséder les compétences, la spécialisation et l'expérience appropriées, et qui est apte à se concentrer sur des solutions de financement et à s'engager à les concrétiser.

L'AAIMCO, à partir des soumissions reçues, établira, à son gré, une liste de soumissionnaires admissibles qui seront ensuite invités à participer à l'étape suivante de la sélection, et à produire une soumission plus élaborée. Les soumissionnaires admissibles seront invités à une séance d'information qui aura lieu à Ottawa le 27 juillet 2000.

Les soumissions cachetées seront acceptées à l'adresse ci-dessous jusqu'à 14:00:00 (heure locale), le jeudi 13 juillet 2000 exclusivement. Les soumissions déposées en retard ne seront pas retenues.

Adjoint administratif, Services corporatifs
Administration de l'aéroport international Macdonald-Cartier d'Ottawa
Terminal principal
50, chemin de l'aéroport, bureau 2362
Gloucester (Ontario) K1V 9B4
Tél. : (613) 248-2000, poste 1100

www.ottawa-airport.ca

Professionnels Services

Design

Gabriel Paiement
designer / s.d.i.q., a.d.i.q.
président, directeur général



Design commercial

1180, rue Drummond, bureau 770
Montréal, Québec, Canada H3G 2S1
tél.: (514) 871-8833 fax: (514) 393-1718

Immobilier

Conseillers
Gestionnaires de
relocalisation

Le
Groupe
Omnigestion inc.

Clément Lalonde, ING., MBA
Président

1310, rue Cap Éternité
Laval, Québec
H7E 3K1

Tél. : (450) 661-0730
Fax : (450) 661-0061
E-mail: omni@istar.ca

Développement de carrière

« Quand le
réveil sonne,
l'anxiété
revient... »

... je m'offre une coach professionnelle
MONIQUE JOUCY
psychosociologue
gestion de carrière | bilan de compétences
leadership | confiance en soi
514.524.0840 514.524.8436

Rédaction de curriculum vitae

ConseilPro (514) 499-9414

- Rédaction professionnelle de c.v.
- Présentation efficace • Contenu convaincant
- Réaffectation • Gestion de carrière

Développement organisationnel

Raymond Chabot, Ressources Humaines

Membre de
Raymond Chabot Grant Thornton

- Psychologie industrielle
- Coaching
- Transition de carrière

François Berthiaume (514) 393-4774
Pierre Charbonneau (514) 393-4762
Jules Comtois (514) 393-4803

OFFREZ VOS SERVICES
professionnels à nos 233 000
lecteurs dont 46% participent
à la sélection de fournisseurs
pour leur entreprise
DANS NOTRE RUBRIQUE

**Professionnels
Services**

REJOIGNEZ

121 000 de nos lecteurs qui recommandent les produits ou les fournisseurs pour leur entreprise
DANS NOTRE RUBRIQUE PROFESSIONNELS SERVICES

**Dossier
spécial**

LES AFFAIRES

Les routes et les grands travaux

Alain
Duhamel

Les milliards en travaux d'infrastructures annoncés à Québec et à Ottawa n'ont pas apaisé les inquiétudes de l'industrie québécoise des grands travaux publics.

Cette industrie est amaigrie à la suite d'une disette de chantiers qui dure depuis près de 10 ans. La reprise des grands travaux publics au Québec qui laisse entrevoir des projets d'une valeur de quelque 12 milliards de dollars (G\$) s'amorcera l'an prochain.

Les premiers chantiers importants projetés d'ici à 2010 dans le transport, l'énergie et l'environnement ne s'ouvriront que tard en 2001 ou au printemps 2002. Depuis l'automne dernier, les travaux municipaux sont au point mort en attendant que se précisent les programmes de subventions promis par les gouvernements fédéral et provincial.

« Tout le monde tire la langue, laisse tomber Jean-Paul Dupré, président-directeur général de Construction DJL. De septembre à mars, jamais nous n'avons eu une période avec aussi peu d'appels d'offres. Il n'y a qu'une partie des équipes au travail. »

L'industrie tourne à demi-régime depuis plusieurs années. En 1991, la Commission de la construction du Québec relevait plus de 23 M d'heures travaillées dans le secteur des travaux de génie civil et de la voirie; six ans plus tard, le nombre d'heures a chuté à 12,4 M. Il se maintient depuis à environ 13,5 M d'heures par année. L'an dernier, l'activité

L'industrie garde espoir et piaffe d'impatience

Relance des travaux publics dans un environnement entrepreneurial en mutation

était en baisse de 7 % à Montréal et de 4 % à Québec.

Problèmes de main-d'oeuvre

Le secteur emploie environ 20 000 ouvriers. La moyenne d'âge de la main-d'oeuvre frôle les 50 ans. Dans des métiers clés, l'effectif a diminué du tiers et plus entre 1989 et 1998: 28,7 % chez les grutiers, 27,7 % chez les mécaniciens de chantier, 37,3 % chez les mécaniciens de machines lourdes et 12,8 % chez les opérateurs d'équipements lourds.

L'industrie risque la pénurie de main-d'oeuvre. « Nous

n'avons pas la relève qu'il nous faut parce que nous n'avons pas eu assez d'ouvrage pour faire travailler notre monde », dit Jean-Marc Thouin, directeur de l'Union des opérateurs de machine-lourde, affiliée à la FTQ-Construction.

« Les appels d'offres sont encore bien loin », croit Pierre Asselin, vice-président d'Agra et directeur des Autoroutes du Québec, l'un des consortiums qui espère conclure un partenariat public-privé pour la construction et l'exploitation du pont de l'autoroute 25. « Malgré l'em-

pressionnement du ministre des Transports, Guy Chevette, il reste beaucoup d'étapes à franchir, notamment en environnement. »

L'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec, qui regroupe quelque 450 entrepreneurs et fournisseurs, plaide en faveur d'une action rapide. « Je n'ai pas encore vu le premier contrat de 1 M\$. Je ne sais pas ce qui bloque le démarrage, dit René Brassard, directeur général. Mais si on se fie aux annonces, alors on peut parler d'une reprise des travaux publics. »

La mode est aux regroupements

Les nostalgiques de l'âge d'or des grands travaux ne s'y reconnaîtront plus. L'environnement entrepreneurial est bien différent de celui qui prévalait entre 1960 et 1985 alors que le Québec construisait du même élan des centrales hydroélectriques, des routes, des réseaux d'épuration, des villes de banlieue, des îles, un métro et un parc olympique !

Les rapports entre les entrepreneurs et leurs interlocuteurs gouvernementaux et syndicaux sont en mutation profonde.

Plusieurs firmes d'ingénieurs et des entreprises en

travaux publics du Québec ont été reprises et intégrées dans des groupes internationaux et ont acquis de l'expérience à l'étranger.

« La mondialisation nous rattrape, note Pierre Asselin. Le Québec ne peut rester fermé sur lui-même. Il faudra ouvrir le marché pour obtenir la meilleure expertise et la meilleure qualité. »

L'ouverture des marchés publics québécois à la concurrence externe, la refonte du règlement sur les contrats d'approvisionnement, de construction et de services, le renouvellement des conventions collectives dans la construction, la volonté déclarée du gouvernement de conclure des partenariats entre les secteurs public et privé pour la construction et l'exploitation des nouvelles infrastructures chamboulent la donne.

Désormais, l'entrepreneur en construction s'associe à l'ingénieur, au banquier, à l'équipementier et au fournisseur, d'ici ou de l'étranger, pour constituer un consortium, lequel s'instituera partenaire ou concessionnaire de celui qui lance un projet d'infrastructures publiques.

Ainsi, la Société des Ponts Jacques-Cartier et Champ-lain a invité trois groupements d'entreprises privées pour exé-

cuter le projet de remplacement du tablier du pont Jacques-Cartier, évalué à 100 M\$.

Les trois consortiums comptent au moins un partenaire de l'étranger. Il s'agit d'EBC Walter Roche, formée de EBC, Roche et Walter Construction; Infraroute, formé de Tecult, Janin Atlas, Construction DJL et Du-mez-GTM de France; et SMDB, formé de SNC-Lavalin, Montacier et Demathieu & Bard, de France.

Des six milliards de dollars (G\$) projetés dans les infrastructures de transport dans la région de Montréal, au moins le tiers proviendront du secteur privé à qui le gouvernement du Québec proposera des alliances pour la construction des nouvelles infrastructures.

Au moins trois consortiums seront sur les rangs : Autoroutes du Québec (Agra, Canadian Highways International, Ciment Saint-Laurent), Infraroute et SNC-Lavalin, Dessau-Soprin et la française Egis.

D'ici à l'automne, le gouvernement fera d'ailleurs adopter une loi d'encadrement des partenariats public-privé. « Dans les chantiers importants, il y a de plus en plus partage des risques et partage des expériences », souligne M. Dupré. ■

Pour l'économie

Les études économiques sérieuses le démontrent sans équivoque :

les routes en asphalte coûtent toujours moins cher à court, moyen et long terme.

Les routes d'aujourd'hui : les routes en asphalte.

Pour l'efficacité et la durabilité

Les nouveaux enrobés bitumineux de type haute performance, fruits des intenses recherches scientifiques de la dernière décennie, répondent parfaitement bien aux besoins générés par le trafic lourd de notre économie moderne.

Pour le confort et la sécurité

Douceur de roulement, silence, meilleure visibilité du marquage routier, déglacage plus rapide et sécurité accrue sont quelques uns des avantages des routes en asphalte.

Renseignements : (450) 922-2618

B

Bitume Québec

**L'asphalte,
la voie logique.**

L'État devra adopter un cadre qui favorise l'émergence de concessionnaires

La réussite des partenariats public-privé repose sur un bon partage des risques

Alain
Duhamel

Pour réaliser les grands travaux publics qu'il projette dans les nouvelles infra-

structures de transport, le gouvernement du Québec a résolu de conclure des accords de partenariat avec des entreprises privées. L'initiative demeure pour l'heure en-

core imprécise, mais sa réussite dépendra en bonne part du cadre dans lequel elle prendra forme.

« Pour que ce modèle fonctionne, il faut créer le cadre

qui permet au privé d'agir », prévient le professeur Roger Miller, titulaire de la Chaire Hydro-Québec/CAE en gestion de la technologie à l'Université du Québec à Montréal (UQAM). « Ce sera l'occasion de faire émerger de nouvelles firmes, les concessionnaires, qu'il faudra aider et protéger. »

En collaboration avec le professeur Donald Lessard, du Massachusetts Institute of Technologies (MIT), M. Miller publiera cet automne au M.I.T. Press le fruit d'une longue étude entreprise en 1995 portant sur quelque 60 grands projets mis en chantier depuis le milieu des années 1980 dans le monde. Il s'agissait d'analyser les pratiques managériales les plus innovatrices dans la gestion de grands travaux tels des centrales hydroélectriques, des barrages, des autoroutes, des aéroports.

Parmi les projets analysés se trouvaient le Pont de la Confédération à l'Île-du-Prince-Édouard, le complexe La Grande I à la Baie James, la centrale de cogénération Gazmont à Montréal, l'autoroute 407 à Toronto et même le métro d'Ankara, en Turquie, construit par une firme montréalaise, SNC-Lavalin.

Les promoteurs de ces grands travaux ont adopté, dans certains cas, le modèle dit rationnel et traditionnel, dans d'autres, un modèle émergent dit de gouvernance. Ni l'un ni l'autre modèle n'offre a priori une garantie de réussite ou de performance. « Bien que les éléments essentiels du modèle de gouvernance demeurent encore imprécis, nous serions mieux d'évoluer vers un modèle de gouvernance, constate le professeur Miller. L'ancien modèle permet à des ministères et à des syndicats d'exploiter



PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Roger Miller :
« Il faut aider nos acteurs privés à se hisser au niveau du concessionnaire. »

un système inefficace.

« Autrefois, l'État assumait en bloc les risques d'un grand projet. Aujourd'hui, nous savons qu'il y a des gains à faire en fractionnant les risques et en les affectant aux acteurs les plus appropriés. »

Savoir partager
les risques

Le cadre dans lequel l'État et le concessionnaire privé établissent leurs rapports devient ici essentiel. Le cadre permet d'asseoir le projet dans sa légitimité sociale, économique et politique, sans quoi les acteurs risquent le dérapage.

Au Pont de la Confédération, le gouvernement canadien a pris à son compte le risque politique et une partie du financement en s'engageant à payer l'équivalent des coûts de fonctionnement d'un service de traverse pendant 35 ans; le privé a assumé le risque de construction et du financement en cours de chantier et assume encore le risque de l'exploitation.

En Ontario, l'État, après avoir été partenaire financier dans la construction de l'autoroute 407, a cédé la concession à un autre consortium au

double du prix que lui avait coûté ce financement.

Les grands projets, si vertigineux qu'ils puissent paraître par leur taille et leurs ambitions, demeurent vulnérables aux turbulences de toute nature, internes et externes. De tous les facteurs qui auront une influence sur le bon déroulement d'un projet et le bon fonctionnement d'un équipement, la capacité de prévoir et de bien gérer les turbulences paraît être l'un des facteurs les plus déterminants.

« Si on ne fait que passer le risque à un privé, on se trouve à l'envoyer sur les épaules d'un acteur qui n'en est pas capable, ajoute le professeur Miller. Il ne pourra assumer le risque politique, ni le risque de la légitimité sociale. Le privé peut assumer les risques qu'il contrôle comme le financement, la construction, l'exploitation. Voilà ce qu'est une concession. »

Selon le professeur Miller, le Canada ne compte pas encore d'entreprises que l'on pourrait qualifier de concessionnaires d'infrastructures et d'équipements publics comme on le dit d'entreprises comme l'américaine Enron et la française GTM-Entrepose qui exploite un portefeuille mondial d'équipements. « Le Québec devra aider nos acteurs du privé à se hisser au niveau du concessionnaire », conclut le professeur Miller. ■



Autoroutes Québec Inc.
2001, rue University, 14^e étage
Montréal (Québec) H3A 2A6
Téléphone : (514) 284-3676
Télécopieur : (514) 282-8535

LE PARTENARIAT
une solution gagnante pour la réalisation de nouveaux projets d'infrastructures routières



- Avantage financement
- Avantage coûts
- Avantage temps

AGRA Québec Ltée
INGÉNIEUR DE SOLUTIONS GLOBALES

CIMENT ST-LAURENT

BFC Construction
CORPORATION

Autoroutes Québec Inc.
Partenaire pour l'avenir

Des actions qui rapportent

Depuis 1994, nous avons construit plus de 100 km de chaussées en béton.
Des routes incomparables, durables et sécuritaires, qui contribuent à notre économie.

Autoroute 15 à Montréal • Autoroute 40 à Vaudreuil • Autoroute 440 à Laval • Autoroute 40 Montréal-Est

Plus que des autoroutes, ces actions pavent la voie à l'essor de notre économie!

DEMIX
CONSTRUCTION
Votre partenaire pour le développement durable de notre patrimoine routier

CIMENT ST-LAURENT



Des négociations serrées entre patrons et syndicats

Les discussions sur le renouvellement de la convention collective commenceront cet automne

Alain
Duhamel

La reprise des grands travaux publics apparaît à la fois comme une bonne et une redoutable nouvelle pour les entrepreneurs et les syndicats.

« Si la conjoncture devient trop favorable, on peut s'attendre à de rudes négociations, dit René Brassard, directeur général de l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec (ACRGTQ). L'an prochain, quand Québec démarrera ses grands projets, nous serons en pleine négociation ! »

L'ACRGTQ, qui regroupe quelque 450 entrepreneurs et fournisseurs, agit comme interlocuteur patronal de l'industrie dans le secteur du génie et des grands travaux.

Convergence des intérêts

Son interlocuteur syndical sera le Conseil conjoint de la construction, né de la réconciliation de la FTQ-Cons-

truction et du Conseil provincial du Québec des métiers de la construction (international), qui représente

plus de 72 % des salariés de la construction.

Le processus de renouvellement de la convention collec-

tive, qui expire en avril 2001, s'enclenchera cet automne.

Patrons et syndicats ont conclu de gré à gré la dernière

convention collective, d'une durée de trois ans, en s'inspirant du processus dit de négociation raisonnée fon-

dé sur la convergence des intérêts des parties plutôt que sur la confrontation de leurs positions.

« La dynamique des négociations a changé, convient Jean-Marc Thouin, directeur de l'Union des opérateurs de machinerie lourde. Nous avons été défavorisés par rapport aux autres secteurs parce que nous sommes saisonniers. Nous sommes encore à 50 heures semaines alors que dans le reste de la construction, on en est aux 40 heures par semaine.

« Pour faire travailler notre monde, il nous faut des grosses jobs du genre Baie-James ou Saint-Marguerite. Ce ne sont pas les travaux sur l'autoroute Décarie qui nous font vivre. »

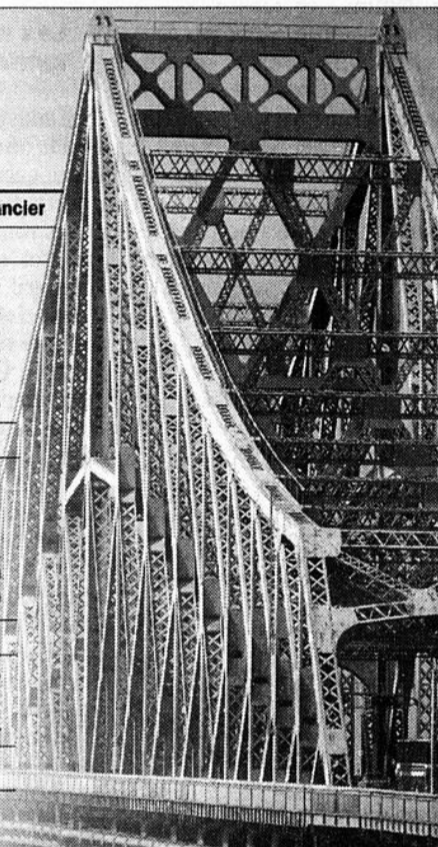
Les quelques 12 milliards de dollars d'investissements projetés d'ici à 2010 embellissent les perspectives. Le syndicat ne serait pas réfractaire à l'idée de conclure une entente de plus de trois ans. « Je ne serais pas contre un contrat de cinq ans. Tout dépend de ce qu'il y a dedans », dit M. Thouin. ■

Principaux projets en chantier ou annoncés au Québec

Secteur	Projet	Situation ¹	Valeur	Échéancier
Énergie				
Gaz métropolitain Hydro-Québec	Expansion du réseau transmaritime	A	400 M\$	2003
	Centrale SM-3	C	2 G\$ ²	2001
	Betsiamites	A	682 M\$	2005
	Renforcement du réseau	C	757 M\$	2002
	Centrale Grand-Mère	A	454 M\$	2004
	Churchill Falls (partie québécoise)	A	1,3 G\$	2006
Transports				
Société des ponts Jacques-Cartier et Champlain Transport Québec	Réfection du pont Jacques-Cartier	A	100 M\$	2002
	Entretien du réseau routier Plan de transport de Québec Plan de transport de Montréal	C	1,1 G\$	2001
		A	350 M\$	2010
	A	6 G\$	2010	
Environnement				
Ressources naturelles	Contrôle des eaux Saguenay-Lac-St-Jean	A	170 M\$	2005
Québec/Villes	Infrastructures municipales	A	175 M\$	2001

1 : A = annoncé/C = en chantier ; 2 : G\$ = milliards de dollars.

Tableau : LES AFFAIRES



Routes en béton: les arguments ne manquent pas.

Rouler sur des routes en béton permet aux camions de réduire de 11 % en moyenne la consommation de carburant*. Les routes en béton durent plus de 30 ans. Les camionneurs peuvent rouler avec un poids maximum durant toute l'année, même en période de dégel.

De plus, comme les routes en béton nécessitent peu d'entretien ou de réfections, il y a moins de bouchons de circulation, donc moins de pollution et de smog. L'argent ainsi économisé sur les coûts d'entretien peut être réinvesti dans les infrastructures, ce qui plaira sûrement aux contribuables québécois! Fait important, on retrouve au Québec tous

les matériaux pour la construction des routes en béton, ce qui crée de l'emploi chez nous. Les routes en béton sont les voies de l'avenir. Elles représentent la véritable solution pour améliorer les infrastructures, et cela, c'est un argument en béton!

**LES MEILLEURES
ROUTES
SONT EN BÉTON**

Les routes en béton, les voies de l'avenir.



Association Canadienne du Ciment
Cement Association of Canada



Selon KPMG, un réseau routier supérieur en béton permettrait au Québec d'épargner 140 millions \$ par an*.

* Étude comparative des facteurs sociaux-économiques relatifs aux chaussées en béton et en asphalte. Groupe conseil KPMG, juin 2000.

† Recherche comparative du Conseil national de recherches du Canada, mars 2000, sur les économies de carburant réalisées par un camion semi-remorque pleinement chargé, roulant à 100 km/h, sur une surface horizontale, à des températures variant de -18°C à 40°C, sur une section en béton de l'autoroute 440 au Québec par rapport à une section en asphalte de l'autoroute 417 en Ontario. Les consommations de carburant sur les surfaces d'asphalte sont variables.

Québec ouvre ses marchés de construction

Adoption d'une nouvelle politique des marchés publics à condition qu'il y ait réciprocité

Alain
Duhamel

En adoptant une nouvelle politique des marchés publics, le gouvernement du Québec a en même temps entrouvert ses marchés de construction aux entrepreneurs de l'extérieur.

La nouvelle politique, en vigueur depuis le début de l'an-

née, remplace la politique de l'achat chez nous qui prévalait dans l'adjudication des marchés publics depuis 1977. Toutefois, les accords sur la libéralisation du commerce interprovincial, et en particulier avec l'Ontario et le Nouveau-Brunswick, l'ont fait voler en éclats.

Les marchés de construction d'une valeur de 100 000 \$ ou plus sont réputés accessibles aux entreprises de l'extérieur du Québec, à la condition qu'il y ait réciprocité avec leur province d'origine.

L'État québécois et ses dépendances (municipalités, commissions scolaires, organismes parapublics, etc.) achètent chaque année des biens et services d'une valeur

de 14 milliards de dollars. Les marchés de construction comptent pour environ 30 % de cette somme.

Les syndicats méfiants

L'industrie québécoise des grands travaux publics ne s'en émeut guère. « Dans les grands projets, les entreprises québécoises vont s'associer à des entreprises étrangères, dit René Brassard, directeur général de l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec. Nous avons des entreprises qui sont capables de jouer le jeu. »

Les syndicats de la construction s'en méfient. « Nous avons une bonne qualité de main-d'oeuvre et nous n'avons pas besoin des autres pour faire notre ouvrage », dit Jean-Marc Thouin, directeur de l'Union des opérateurs de machinerie lourde (FTQ-Construction).

L'écheveau des règlements et des exigences dissuade plusieurs entreprises de percer le marché de la construction au Québec au point où le gouver-

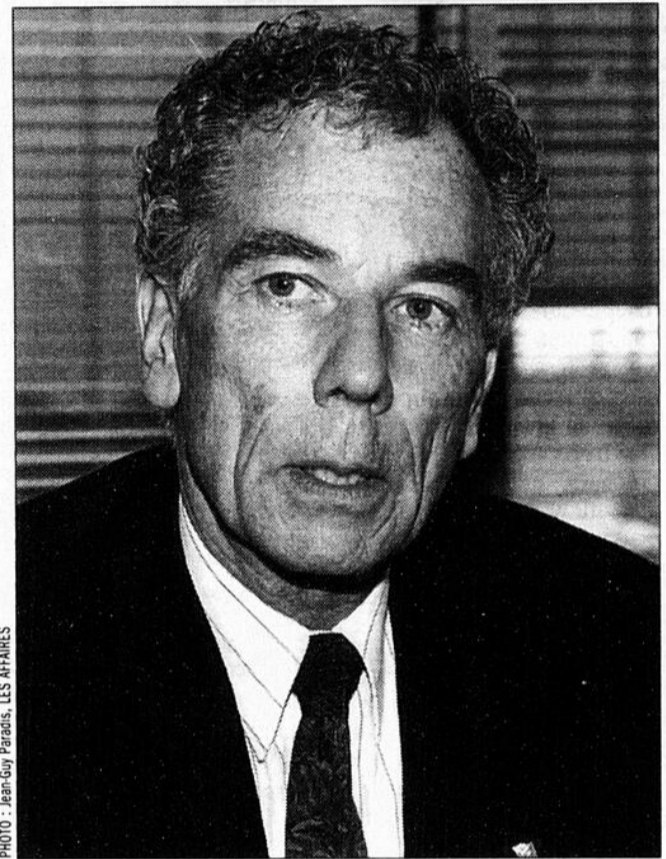
nement ontarien a, l'an dernier, frappé d'un interdit les entrepreneurs et professionnels québécois. L'Ontario a consenti à lever son barrage pendant un an mais tient en garde à vue les chantiers québécois.

Projets de DJL

« L'ouverture des marchés publics diminuera le ressentiment de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick envers le Québec », espère Jean-Paul Dupré, président-directeur général de Construction DJL.

L'entreprise de Boucherville a des projets d'expansion dans les autres provinces où elle envisage des acquisitions ou des prises de participation dans l'actionariat. Sa contribution à la construction du Pont de la Confédération à l'Île-du-Prince-Édouard l'a incitée à installer une filiale au Nouveau-Brunswick.

« Au Québec, nous avons atteint une taille critique. L'économie de l'Ontario est repartie deux ans avant celle du Québec; dans l'Ouest, la reprise économique a aussi été plus rapide. » ■



■ Jean-Paul Dupré : « L'ouverture des marchés publics diminuera le ressentiment de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick envers le Québec. »

DATA/BLITZ
CÉDÉROM MAC/PC

RÉPERTOIRE DES
MÉDIAS DU CANADA
FICHER -PDF-
OU

BASE DE DONNÉES
15 000 inscriptions

TÉLÉCHARGEMENT
DÉMO GRATUIT !
www.datablitz.com

**CLUB DE
PRESSE BLITZ**
(514) 722-5128
1-888-819-3282



**DESSAU
SOPRIN**

LE CHEF DE FILE EN TRANSPORTS

(514) 281-1010

www.dessausoprin.com

Laval • Montréal • Longueuil
Québec • Saint-Romuald
Rouyn-Noranda • Saint-Jérôme
Val d'Or • Sherbrooke
Sorel • Hull

- Planification des transports
- Techniques de circulation
- Ingénierie des infrastructures
- Ponts et ouvrages d'art
- Géotechnique et matériaux
- Environnement

Contrats gouvernementaux : la refonte défavoriserait l'industrie

Les rapports de l'État avec ses fournisseurs seraient modifiés en tenant compte de l'ouverture des marchés publics

Alain
Duhamel

La refonte de la réglementation sur les contrats du gouvernement du Québec ne fait guère l'affaire de l'Association de la construction du Québec (ACQ).

« Selon nous, il y a péril en la demeure, affirme Pierre Hamel, directeur des services juridiques à l'ACQ. Nous commençons à comprendre que le gouvernement propose un cadre pour lui-même. Son projet est dépourvu de toute

obtenu l'approbation du gouvernement ce printemps et en est à l'étape de la publication dans la *Gazette officielle*.

Contrats à forfait

Ainsi, en matière de services professionnels et de technologies, le gouvernement favorisera la conclusion de contrats à forfait plutôt que de recourir à la formule des taux horaires ou des prix unitaires.

Selon M. Hamel, le projet de refonte « ne constitue ni plus ni moins qu'un chèque

« C'est l'évolution des modes de réalisation qui aura le plus d'impact. La réglementation suivra, croit Johanne Desrochers, présidente-directrice générale de l'Association des ingénieurs-conseils du Québec. Il reste qu'étant donné que les professions sont tarifées au Québec, la ré-

gle ne peut pas s'appliquer de la même façon. »

Éliminer les exceptions

En principe, le nouveau règlement devrait s'appliquer à tous les ministères et organismes publics sous l'autorité de

l'État comme la Société immobilière du Québec et Hydro-Québec. L'ACQ redoute cependant la propagation des exceptions à la réglementation générale, une pratique à laquelle le gouvernement a succombé de nombreuses fois depuis 1993.

« Une réglementation uni-

forme pour tous les ministères et organismes du gouvernement, sans exception, constituerait un effort important de déréglementation », rappelle l'ACQ.

« En matière de contrats publics, il faut baliser serré. Il y a un risque d'abus et d'iniquité », ajoute Pierre Hamel. ■

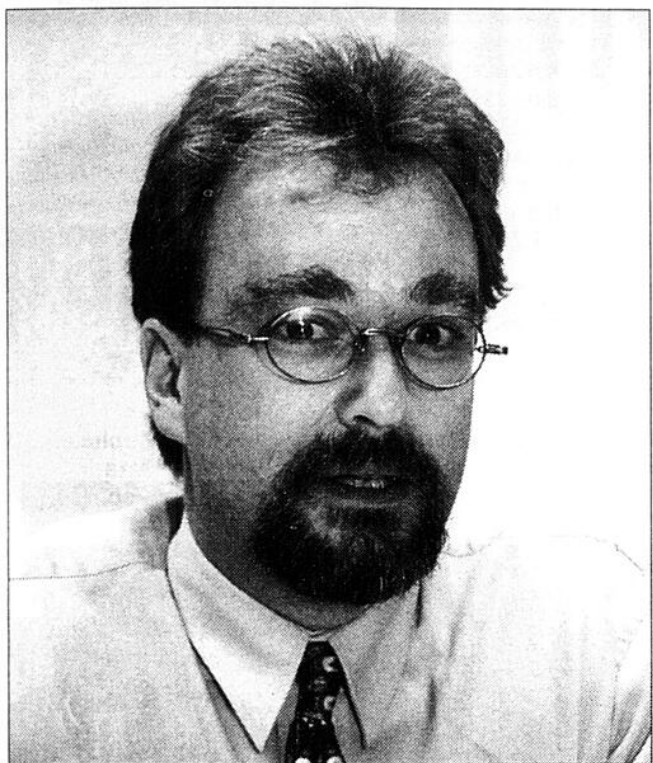


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

■ Pierre Hamel : « Nous commençons à comprendre que le gouvernement propose un cadre pour lui-même. Son projet est dépourvu de toute forme d'équilibre. »

forme d'équilibre. »

Précisons que depuis plusieurs années, le Conseil du trésor prépare un projet de refonte de la réglementation qui reconfigurera les rapports contractuels de l'État avec ses fournisseurs en tenant compte de l'ouverture des marchés publics à la concurrence externe, de la volonté du gouvernement d'alléger le fardeau réglementaire, et de la réforme de la gestion publique inscrite dans la nouvelle *Loi sur l'administration publique*.

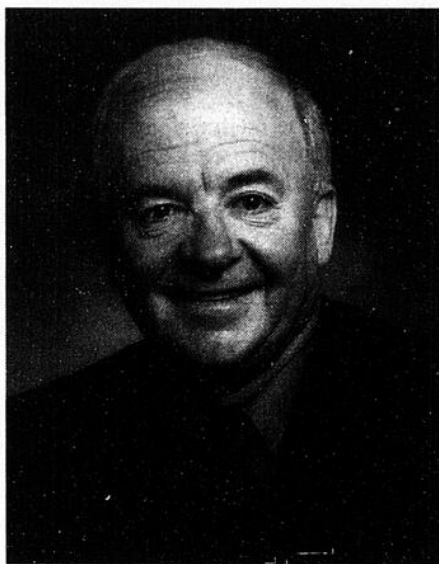
Le Conseil du trésor propose de refondre six règlements distincts sur l'adjudication des contrats en un seul, le *Règlement sur les contrats d'approvisionnement, de construction et de services des ministères et organismes publics*. Le projet de refonte a

en blanc aux administrations quant à la conduite de leurs affaires en matière d'octroi de contrats de construction ».

Face aux donneurs d'ouvrage du secteur public, les entrepreneurs privés se trouveront à découvert dans certaines situations qui, par exemple, toucheront aux délais de soumissions, aux ajouts aux appels d'offres ou encore aux rejets des soumissions, croit M. Hamel.

Le projet de refonte ne satisfait pas non plus les ingénieurs-conseils et les architectes en pratique privée, dans la

mesure où il leur semble ne pas prendre en compte l'évolution de leur pratique dans le cadre de contrats adjudugés dans les formes de clés en main, de concession ou de partenariats public-privé.



Message du Ministre

L'année 2000 restera une année marquante en matière de transport pour la grande région de Montréal. En effet, en plus des travaux prévus à la programmation annuelle du Ministère, s'ajoutent les divers projets et études inscrits au Plan de gestion des déplacements de la région métropolitaine, que j'ai dévoilé en avril dernier.

Résultat de plusieurs années d'étude et de réflexion, le Plan présente une vision globale et intégrée du développement des transports pour l'agglomération de Montréal. Il propose, à ce titre, des orientations et des solutions parfois audacieuses qui visent à répondre aux besoins actuels et futurs en matière de déplacement des personnes et des marchandises.

Le Plan a d'ailleurs été conçu dans le but de consolider l'activité au centre de l'agglomération, véritable plaque tournante de l'économie métropolitaine et québécoise. La priorité est donc donnée à l'amélioration de la desserte de ce centre autant du côté des déplacements des personnes que de ceux des marchandises.

Dans un souci constant d'améliorer la qualité de vie des citoyens et de soutenir le développement économique du Québec, le Plan prévoit en matière de transport routier, de transport en commun et de gestion de la demande de déplacements, sur un horizon de dix ans, des investissements publics de 3,8 MM\$ ainsi que des investissements supplémentaires de 2 MM\$ pour la réalisation de projets spécifiques à l'intérieur d'un partenariat public-privé.

Le gouvernement accorde aussi beaucoup d'importance à une nouvelle approche de gestion en matière de transport : la gestion de la demande. Cette approche consiste à agir davantage en fonction des besoins de déplacements plutôt que de se limiter, comme auparavant, à offrir des services. Contrairement aux moyens traditionnels, la gestion de la demande est axée sur la mise en œuvre de mesures favorisant les modes de transport autres que l'automobile (autobus, métro, vélo, etc.) ainsi que sur la recherche d'optimisation de l'utilisation de l'automobile (covoiturage, stationnements incitatifs, programmes-employeurs, etc.).

Cette année, dans la grande région de Montréal uniquement, vous serez témoins de la mise en œuvre d'une cinquantaine de chantiers majeurs liés tant au transport routier qu'au transport en commun. Les investissements globaux du Ministère dans la région métropolitaine en 2000 sont estimés à près de 570 M\$.

Je suis convaincu que ce plan mobilisateur, combiné à la programmation annuelle des travaux du Ministère, constituera un solide appui au développement économique de la métropole ainsi qu'à l'amélioration de la qualité de vie de ses citoyens et citoyennes, et ce, en toute sécurité.

Le ministre des Transports,

Guy Chevrette



www.lesaffaires.com

Vigilance Internet Vers le premier emploi...

At moins de faire partie de cette poignée d'étudiants se servant de l'institution scolaire comme incubateur d'entreprise - ceux que *Business Week* (www.businessweek.com) désigne comme faisant partie du *student power* -, les diplômés doivent trouver leur premier emploi par une démarche traditionnelle : demande, entrevue, probation et... négociation salariale.

Se familiariser avec ce processus rapporte. Une étude d'**Emploi-Québec** montre que la maîtrise des techniques de recherche d'emploi réduit le temps de chômage entre l'obtention du diplôme et le premier travail (mss.gouv.qc.ca).

Internet constitue aussi un allié sûr, permettant de sauver un temps précieux. Maisons d'enseignement, organisations sociales, comme le **YMCA** (www.ymca.ca), *Carrefour Jeunesse Emploi* (www.cjereseau.org) et Clubs de recherche d'emploi (www.cre.qc.ca) fournissent méthode et encadrement. Simulations d'entrevues filmées, aide à la rédaction d'un

curriculum vitae (CV) et services de covoiturage et de gardiennage sont de la partie.

Parmi les services gouvernementaux spécialisés, le *Répertoire national des diplômé(e)s* (rmd.rescol.ca) affiche le profil des compétences recherché par les employeurs. **Placement étudiant du Québec** fournit pour sa part des stages, du placement en entreprise privée et des emplois d'été (www.placementetudiant.micst.gouv.qc.ca). Son *Guide de recherche d'emploi* fourmille de trucs utiles pour rédiger CV et lettres de présentation. *CyberStages*, du **Collège Bois-de-Boulogne**, donne aussi de bons conseils sur l'art de faire un CV (cyberstage.collegebdeb.qc.ca).

Évidemment, les emplois d'été pour étudiants peuvent représenter un premier pas vers le marché du travail (www.qc.hrhc-drhc.gc.ca).

Aussi, les expériences et savoir-faire acquis durant le stage valent leur pesant d'or : expérience culturelle, familiarisation avec l'industrie et parfois, antichambre au premier emploi. **À la source** offre des stages en entreprise pour diplômés en sciences, génie et administration (www.epi.ca/alasource). **L'ENAP**

(École nationale d'administration publique) répertorie les sites de stages et d'emplois à l'international (enap.uquebec.ca).

L'entrevue est un moment crucial où employeur et candidat constatent s'ils partagent, ou non, des valeurs communes. **Kaplan**, producteur de tests à l'emploi, a bâti une page impressionnante sur la préparation à l'entrevue : de nombreuses pratiques d'entrevues, certes, mais aussi une foule de conseils. (www.l.kaplan.com).

How To Prepare For Your Job Interview propose 40 questions parmi les plus courantes (www.test.com). Le site évalue les réponses et génère des recommandations.

N'oubliez pas, chercheurs d'emploi, des vêtements mal choisis peuvent entraîner l'élimination rapide lors d'une première entrevue. **CareerBuilder** affirme qu'une apparence impeccable compte davantage que des vêtements parfaitement assortis (www.careerbuilder.com).

Une fois l'emploi obtenu, il ne faut pas compter recevoir un suivi pas à pas; c'est en se jetant à l'eau qu'on apprend à nager. Rencontrer son patron au moins une fois par mois est

vital. Il importe de prendre note par écrit de ses bons coups, car le patron peut bien ne se souvenir que des deux dernières semaines (www.usa.today.womenconnect.com)...

La négociation salariale représente l'apothéose pour le nouveau diplômé. Une enquête de la **Society for Human Resource Management** révèle que deux employés sur trois acceptent ce qu'on leur offre, sans prendre la peine de négocier (www.shrm.org)!

CareerCity soutient qu'une négociation salariale se gagne avec des arguments bien mûris, pensés en fonction de l'état du marché du travail (www.careercity.com).

L'employé de 22 ans qui obtient 2 000 \$ de plus à son premier emploi sera plus riche de 150 000 \$ à la fin de sa carrière. Voilà qui bat de nombreux rendements boursiers!

CURIOSITÉS : à la pause, je clique

Après le classement des milliardaires de *Forbes* (www.forbes.com), voici le palmarès des sites américains usant le mieux Internet dans les stratégies d'affaires.

Au tout premier rang, *Inter-*

netWeek a choisi celui de **General Electric** (GE), mastodonte de l'économie traditionnelle. GE a réussi le passage vers la nouvelle économie en repensant radicalement sa façon de faire des affaires.

Le palmarès regroupe 10 gagnants dans 10 catégories (www.inter.netwk.com).

CARRIÈRES : Internet ou pas?

Avez-vous le profil de dirigeant d'une entreprise Internet? **Russell Reynolds Associates**, une firme de recrutement, a développé une série de questions destinées à identifier les chefs de la nouvelle économie. (www.fastcompany.com)

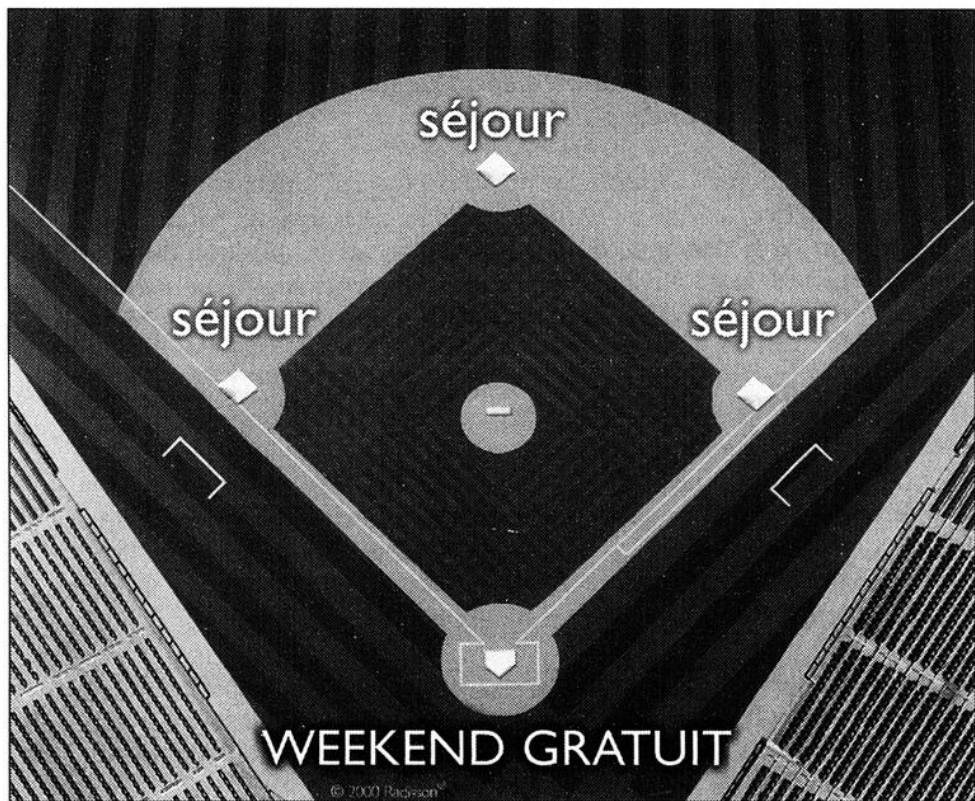
Pour leur part, les consultants **Spencer Stuart** proposent *eQuotient Survey*, un test évaluant les probabilités d'appariement du caractère et de l'expérience par rapport à l'économie Internet (www.spencerstuart.com). ■

Notre site (www.lesaffaires.com) affiche les hyperliens qui permettent d'atteindre directement les sites suggérés dans cette chronique. Cliquez sur *Vigilance Internet* de la rubrique Sites utiles.



Jean-François

Barbe



Gold Rewards de Radisson

Cet été, Radisson vous donne toutes les chances de vous mériter un séjour en weekend gratuit. Vous n'avez qu'à séjourner dans trois hôtels ou centres de villégiatures différents aux États-Unis, au Canada ou dans les Caraïbes entre le 26 mai et le 4 septembre 2000 et vous amasserez assez de Gold Points pour obtenir un séjour en weekend gratuit. Et de plus, vous pourrez choisir sans aucune restriction,



la date de votre séjour en weekend gratuit sans être obligé de vous enregistrer à l'avance pour être éligible à cette promotion. Pour devenir membre du programme Gold RewardsSM de Radisson, faites-en la demande dans un hôtel Radisson participant ou visitez notre site web dès aujourd'hui.

www.radisson.com

1 800 333-3333 ou contactez votre agent de voyage.



Modalités : les membres ont le choix de gagner 2 000 Gold Points ou 500 milles aériens par séjour. Des nuits successives dans le même hôtel sont considérées comme un seul séjour. La plupart des tarifs donnent droit à la promotion. Les membres doivent faire des séjours à trois hôtels Radisson différents pour avoir droit au boni de 35 000 Gold Points. Après trois séjours, ils se voient automatiquement accordés 35 000 Gold Points qu'ils peuvent échanger contre un certificat leur donnant droit à un séjour en weekend dans la plupart des hôtels Radisson en Amérique du Nord. Un séjour en weekend se définit comme un séjour de deux nuits consécutives incluant un vendredi, samedi ou dimanche soir. Des modalités plus détaillées sont disponibles à www.radisson.com ou dans les hôtels Radisson participants.



Chambre de commerce et d'industrie de l'Est de l'île de Montréal

en collaboration avec



Chambre de commerce et d'industrie de l'Ouest de Montréal



Chambre de commerce et d'industrie de Montréal-Nord



Association des industriels d'Anjou

Vous mettez le cap sur la croissance de votre entreprise? Venez chercher des outils pour mieux gérer cette croissance!

INSCRIVEZ-VOUS MAINTENANT!

...et profitez de 40 % de rabais avant le 31 juillet 2000

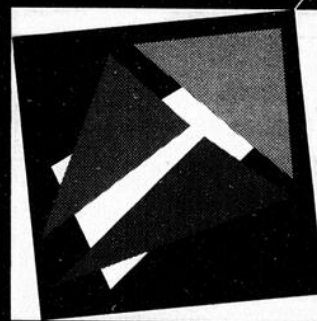
514 354 5378

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

8 ateliers interactifs animés par des experts pour vous aider à :

- Développez votre clientèle et de nouveaux marchés
- Augmentez votre productivité
- Mesurez votre rentabilité
- Devenez plus créatif et innovateur
- Découvrez de nouveaux outils de gestion
- Partagez vos expériences et vos idées

FORUM
DES
CAP PME
SUR LA
CROISSANCE



24 OCTOBRE 2000

CENTRE DE CONGRÈS RENAISSANCE

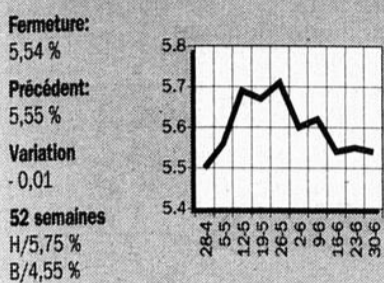
Québec
Ministère des Affaires municipales et de la Métropole

Desjardins

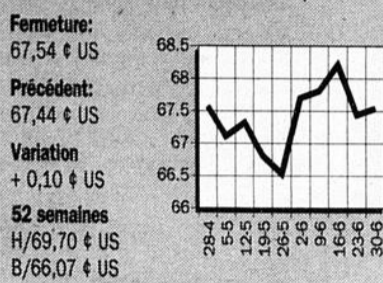
Investir

Ordipian Inc.
e-processus
e-relations
e-entreprise
www.ordipian.com

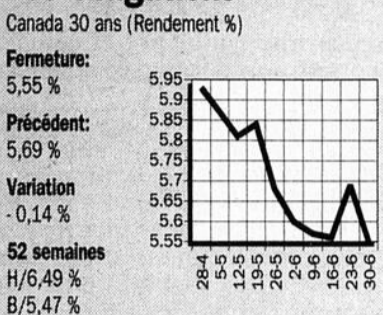
Bons du Trésor (3 mois) %



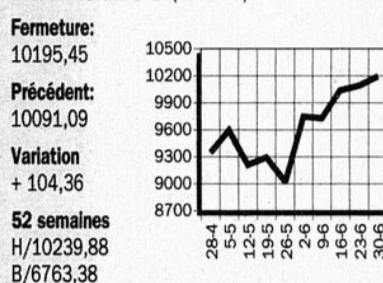
Le dollar (\$ canadien en \$ US)



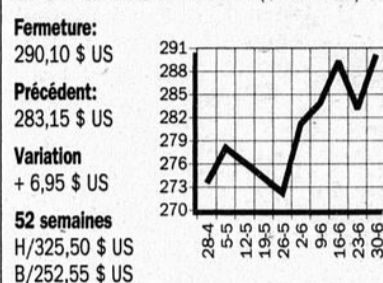
Les obligations



La Bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



Source : Addenda Capital

Les premières enchères du cellulaire n'épatent pas la galerie

De nouvelles dépenses et la concurrence accrue risquent de repousser davantage la rentabilité de cette industrie

Guy Paquin

Les enchères de cet automne sur les 56 nouveaux permis régionaux de services cellulaires de troisième génération vont ajouter à l'incertitude boursière qui plane sur les trois acteurs du secteur. Déjà que ces entreprises à capital ouvert de cellulaire avaient beaucoup souffert depuis le début d'avril, perdant en moyenne 39 % de leur valeur. L'enchère de quatre bandes de spectre dans 14 marchés régionaux créera des occasions à long terme pour de nouvelles sources de revenus, mais beaucoup d'interrogations à moyen terme, selon les experts.

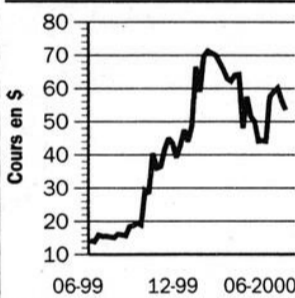
Bernard Courtois, chef de la stratégie chez Bell Canada, résume le bon côté de l'enchère. Selon lui, elle permet aux compagnies existantes de communications sans fil d'offrir la totalité de leurs services de pointe (notamment la transmission des données à haute vitesse) sur l'ensemble du territoire canadien. Telus Mobility pourra sortir de son cadre géographique actuel, Bell Mobilité aussi.

Profits : la fuite en avant

Mais M. Courtois ne s'illusionne pas sur les effets à moyen terme de l'opération. La possibilité d'offrir aux clients corporatifs le Net à haute vitesse sur cellulaire sera une source de croissance des revenus pour Bell Mobi-

Microcell (Toronto, MTIb, hebdo.)

Du 30 juin 1999 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

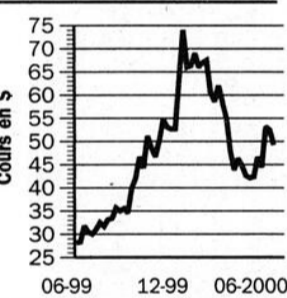
lité, mais pas pour les bénéfices, reconnaît-il. Cela à cause d'une concurrence accrue provoquée par l'éclatement des dernières cloisons géographiques.

Toujours selon M. Courtois, tous les acteurs ouverts déjà en place, les Microcell Telecommunications (Tor., MTIb, 53,55 \$), Clearnet Communications (Tor., NETA, 41 \$) et Rogers AT&T (Tor., RCM.B, 49,25 \$), « (...) vont voir l'accès à la rentabilité reportée ».

Les raisons en sont évidentes. D'abord, les enchères vont coûter cher aux participants, de 4 à 6 milliards de dollars (G\$), selon Mark Quigley, analyste au Yankee Group. Un encan semblable tenu récemment en Grande-Bretagne a rapporté 36 G\$ US au gouvernement de sa Majesté. La population moindre, sa plus faible densité et la limite à la participation de riches sociétés étrangères (33 % de

Rogers AT&T (Toronto, RCM.B, hebdo.)

Du 30 juin 1999 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

l'actionnariat) mettent un plafond aux revenus de l'enchère canadienne.

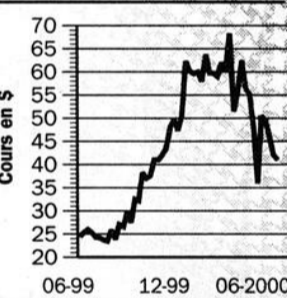
Autre raison pour le report des écritures en noir dans le bilan des entreprises de cellulaire canadiennes, la concurrence. On l'a dit, Telus débarquera chez Bell Mobilité et vice-versa. Dans chaque territoire, quatre tranches de bande passante sont offertes et il y aura au moins cinq concurrents.

Dvai Ghose, analyste aux Marchés mondiaux CIBC, s'inquiète de la pression à la baisse sur les prix à la consommation que cette concurrence accrue exercera. Il note que les prix des communications cellulaires sont déjà très faibles au Canada. Et actuellement, seulement quatre concurrents se font la lutte. À l'issue de l'encan, il y en aura cinq au moins.

De nouveaux arrivants se sont annoncés. Richard Buckingham, président du con-

Cleartnet (Toronto, NETA, hebdo.)

Du 30 juin 1999 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

seil de Mosaic Technologies (CDNX, MAC, 1,50 \$) et fondateur du réseau de télévision par satellite Star Choice, a annoncé le 7 juin dernier son intention de lutter pour des parts de bande passante lors des enchères. À l'époque, M. Buckingham croyait que seuls les nouveaux arrivants pourraient participer aux enchères, ce qui ne s'est pas avéré.

L'arrivée des nouveaux acteurs inquiète Dvai Ghose. Il estime que si, par exemple, l'enchère se soldait par l'arrivée de trois nouvelles entreprises vouées à la transmission de données à haute vitesse sur cellulaire, « (...) on pourrait presque garantir que (l'un ou l'autre des nouveaux entrants) ferait faillite ».

Enfin, la terre promise du bénéfice s'éloigne parce que les gagnants aux enchères vont devoir déployer l'équipement pour les réseaux à haute fréquence pour lesquels



ils auront gagné le droit d'exploitation. Voilà encore des millions qui s'ajoutent dans la colonne des dépenses.

Côté revenus, les analystes de marché du groupe Cahners In-Stat ont de bonnes nouvelles. Cette année, aux États-Unis seulement, 13 M d'employés des grandes entreprises vivent sur leur cellulaire. En 2004, il y en aurait 29 M. Cette année, le géant corporatif américain moyen a 96 bureaux répartis autour du monde, et on en comptera 153 dans quatre ans.

Appétits variables

Les cinq acteurs actuels n'ont pas tous un appétit égal pour les nouvelles bandes de spectre offertes à l'automne. Selon John Grandy, analyste chez Yorkton valeurs mobilières, ni Rogers Cantel ni Microcell ne semblent éprouver un problème d'engorgement limitant pour le moment leur capacité à offrir la transmission de données. Leurs besoins de bande additionnel-

le ne concernent que l'avenir, soit les nouveaux services à très grande capacité.

John Grandy croit que Bell Mobilité et Clearnet sont les plus affamées. Bell, parce qu'elle ne détient que 10 MHz de largeur de bande dans le spectre numérique, et Clearnet, parce qu'elle entretient deux réseaux numériques (les SCP Clearnet et Mike) de front au Canada. En général, l'analyste voit l'enchère comme source de dépenses prochaines et de bénéfices lointains.

De tout ceci, M. Grandy conclut que les prix actuels des trois entreprises ouvertes reflètent déjà la valeur des nouvelles bandes. Il craint que les marchés punissent les enchérisseurs trop affamés et qu'ils punissent aussi ceux qui ne font aucun gain de nouvelle bande de spectre. Il en reste donc à ses cibles de la fin du premier trimestre de l'année en cours, un peu au-dessus du cours actuel de Rogers et Clearnet, et juste au cours présent de Microcell. ■



Certains diront que nos ingénieurs ont eu le champ libre trop longtemps.

Des pédales en aluminium perforé. Des instruments de style chronographe. Un levier de vitesses chromé. À première vue, la nouvelle IS300 ne ressemble pas aux autres Lexus. Ni aux autres automobiles, en fait.

Il y a six ans, la IS300 n'en était qu'au stade de l'épure. Et constituait un sujet d'inspiration passionnant pour nos ingénieurs.

« Les voitures d'aujourd'hui sont dotées de systèmes de contrôle de plus en plus dynamiques, » explique notre ingénieur en chef, Nobu Katayama, « ce qui rend la conduite plus monotone. »

M. Katayama est bien placé pour le savoir. C'est après des années de travail sur les

grands circuits internationaux et celui du Mans qu'il a jeté son dévolu sur la IS300.

« Menez-la à fond ! » s'écrie-t-il.

Comme pour faire écho à cette invitation, il a infusé à la IS300 un six cylindres en ligne de 215 ch à système de distribution à calage variable intelligent (VVT-i), une propulsion arrière, une tenue de route et une suspension tellement remarquables que les journalistes automobiles ont eu du mal à trouver les adjectifs appropriés pour les décrire.

« Des performances époustouflantes », déclare l'un d'entre eux. « Alliées au genre de réponses tactiles qui, en comparaison, rendraient bien plate une soirée passée

avec Liz Hurley¹, ajoute un autre.

Bien entendu, les seuls commentaires qui manquent sont les vôtres. Alors, qu'attendez-vous pour venir faire un essai ?

Pour en savoir davantage, appelez ou visitez le site Web de la IS300.

1 800 26-LEXUS ♦ www.etcestunelexus.com

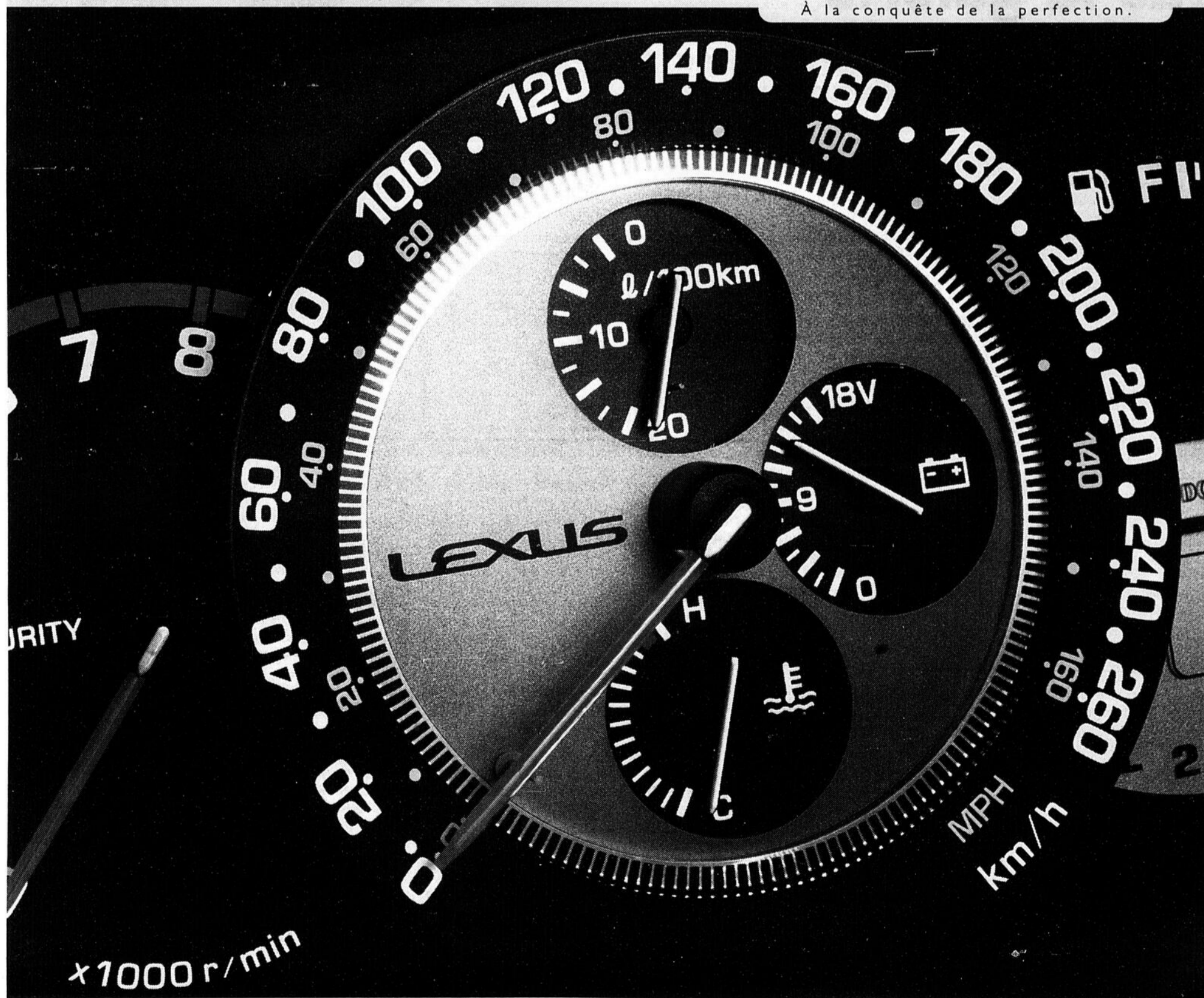


La IS300 2001. Bien équipée à partir de 40 830 \$.

¹www.motoringnetwork.com / Grabam Whyte - Éditeur www.drivingnow.com



À la conquête de la perfection.



À surveiller

Coreco double sa taille grâce à une acquisition

L'entreprise de Saint-Laurent domine maintenant le marché de la vision artificielle

Guy
Paquin

En finalisant l'acquisition d'Imaging Technology (ITI) le 15 juin, Coreco (Tor., CRC, 5,20 \$) fait plus que doubler ses revenus.

ITI a enregistré des revenus de 22 M\$ l'an dernier, comparativement à 17,3 M\$ pour Coreco. Selon Keith Reuben, président et chef de la direction de Coreco, la part de marché de l'entreprise passe de 10 à 20 %, ce qui en fait le plus important acteur dans le secteur des cartes électroniques d'acquisition et de traitement d'images.

L'acquisition a coûté 14,5 M\$ US, soit un peu moins d'une fois les revenus annuels, a révélé Louis Daigneault, vice-président, finances, de Coreco. De cette somme, 9 M\$ proviennent des liquidités de l'entreprise, le reste, 5 M\$, constitue son unique emprunt.

Les milieux financiers estiment que l'acquisition d'ITI fera passer les revenus de 17,3 M\$, en 1999, à 30 M\$, en 2000, et à 47 M\$ dès 2001. Cela représente une croissance de 73 % et de 57 %.

Quant aux bénéfices avant amortissement, ils passeront de 5 M\$, en 1999, à 6,6 M\$, en 2000, puis à 12,1 M\$ en 2001. C'est une croissance moyenne de 57 % pour les trois années considérées.

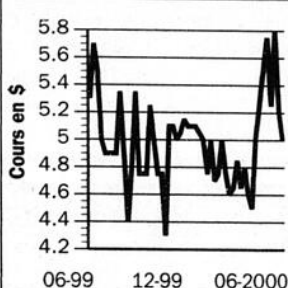
« Le bénéfice avant amortissement de l'achalandage doublera rapidement », estime Pierre-Yves Terrisse, analyste chez Yorkton Valeurs mobilières, qui croit que l'amortissement de l'achalandage d'ITI se fera en deux ans. Il est d'avis que la direction de Coreco ne mettra que trois trimestres pour doter ITI des mêmes marges brutes qu'elle affiche elle-même, soit près de 66 % en 1999.

Dans l'obscurité boursière

La bonne nouvelle est passée totalement inaperçue. Le titre, qui navigue près de 5 \$

En Bourse (Toronto, CRC, hebdo.)

Du 25 juin 99 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

depuis un an, se négociait à 5,30 \$ le 4 juillet. Coreco a émis son action à 7 \$ en juin 1996 et celle-ci n'a jamais atteint le sommet de 12 \$ enregistré en 1997. Coreco paie ainsi le prix de ne pas être assez connue des investisseurs torontois dans le créneau des titres à faible capitalisation.

Les analystes consultés s'accordent pour dire que le titre de Coreco est une aubaine, compte tenu des multiples accordés dans l'univers de la haute technologie. Brian Piccioni, de BMO Nesbitt Burns, s'étonne du fait que l'action ne s'échange qu'à neuf fois les bénéfices prévus pour les quatre prochains trimestres.

Quant à M. Terrisse, il compare le comportement boursier de Coreco à celui de Dalsa (Tor., DSA, 9,70 \$), qui oeuvre aussi dans le secteur de l'électronique adaptée à la vision artificielle (caméras numériques spécialisées). « Comment se fait-il que Dalsa ait un multiple cours-bénéfice deux fois plus élevé que Coreco avec deux fois moins d'actions en circulation ? » se demande-t-il.

Cela semble indiquer que Coreco n'est pas punie pour sa petite taille, même si elle n'a que 5 M d'actions en circulation libre. Dans cette niche, on juge d'ordinaire les entreprises sur la valeur de leurs gestionnaires, fait valoir M. Terrisse.

Et ici, pas de problème,

Les résultats pro forma après l'acquisition

	1999(a)	2000(p)	2001(p)
Revenus	17,3 M\$	30,0 M\$	47,0 M\$
Bén. avant amort.	5,0 M\$	6,6 M\$	12,1 M\$

(a) annoncés ; (p) prévus

Sources : Coreco, Yorkton Valeurs mobilières
Tableau : LES AFFAIRES

■ Selon Keith Reuben, président et chef de la direction de Coreco, la part de marché de l'entreprise passe de 10 à 20 %.

l'acquisition d'ITI en fait foi. Coreco a déboursé pour la société l'équivalent d'une fois les revenus annuels, rien d'excessif selon les barèmes habituels. Quant à l'entreprise montréalaise elle-même, elle n'a pas connu un seul trimestre négatif au cours des cinq dernières années. L'année 1998 ne fut peut-être pas glorieuse, avec un bénéfice en léger recul par rapport à 1997, mais la crise asiatique explique une bonne part de cette situation.

De plus, lors du dernier trimestre, les trois nouveaux produits mis en marché en 1999 ont représenté 28 % des ventes, un résultat promettant une forte croissance à moyen terme, selon M. Piccioni.

Trop discrète

Pierre-Yves Terrisse note deux ombres au tableau. La première est la discrétion de la direction de Coreco. « L'entreprise entre régulièrement dans la clandestinité, ironise M. Terrisse, et pendant un bon moment, on n'entend à peu près pas parler d'elle. » La relative popularité boursière de Dalsa s'explique, selon l'analyste, parce qu'elle fait parler d'elle régulièrement dans les milieux financiers.

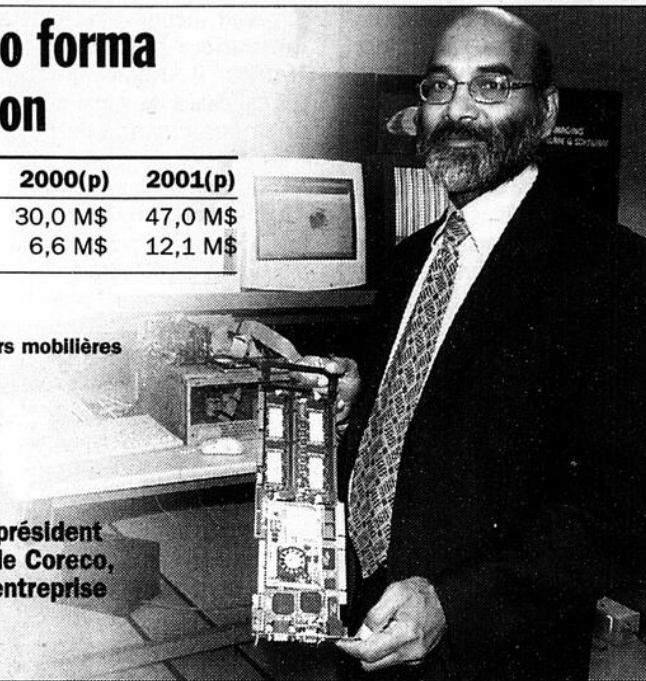


PHOTO : Jean-Guy Paradis, LES AFFAIRES

« Côté négatif, il y a eu un avertissement de bénéfice moindre que prévu pour le second trimestre de 1998. Cela correspondait avec le dur été asiatique, rien qui ne concernait la gestion de Coreco elle-même », explique M. Terrisse. Puis la frénésie des dot com s'est emparée des marchés. Mais les esprits se sont refroidis et on revient aux valeurs fondamentales : croissance des revenus et du bénéfice.

L'analyste ajoute que si l'ensemble du marché de la vision

35 % annuellement, le sous-secteur particulier où oeuvre Coreco grandit plus lentement. « Cela peut entraîner les investissements vers des sous-

secteurs plus rapides. » M. Reuben note que la croissance des fonds autogénérés était de 10 % annuellement avant l'acquisition d'ITI et qu'il pense la porter plus près de 40 % par la suite.

Tout en appuyant entièrement cette prévision, l'analyste de Yorkton espère que d'autres acquisitions, dans les segments de marché à forte croissance, porteront le taux d'augmentation du bénéfice plus près de 30 %. Il souhaite aussi que ces acquisitions soient financées par l'émission d'actions pour augmenter le nombre d'actions en circulation et ainsi, faire mieux respirer le titre.

Pierre-Yves Terrisse pense que l'année se terminera avec des revenus de 30 M\$ et un bénéfice avant taxe de 0,55 \$ par action. Il calculera à nouveau sa cible pour tenir compte de l'acquisition d'ITI et assure qu'elle se situera entre 10 et 12 \$.

Calendriers de bureau Agendas corporatifs

À votre image et à un prix imbattable

Nous fabriquons 2 millions de calendriers de bureau chaque année dont ceux du Mouvement Desjardins.

IMPRESSIONS Alliance 9000 1 800 950-5256

Estimation gratuite
Dents ou Pascal
www.Alliance9000.com

Réservé aux «tigres»

Avez-vous ce qu'il faut pour faire croître votre entreprise? Faites le test du Tigre Esso. Cochez toutes les affirmations qui correspondent à votre personnalité.

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Je suis un meneur. | <input type="checkbox"/> Je suis fier du travail que je fais. |
| <input type="checkbox"/> Je sais motiver les autres à viser l'excellence. | <input type="checkbox"/> J'apprécie les contacts personnels avec les clients. |
| <input type="checkbox"/> J'ai le souci du détail. | <input type="checkbox"/> Je suis prêt à investir du temps et de l'argent (pour l'inventaire d'essence environ 50,000\$ et équipement automobile) dans mon propre avenir. |
| <input type="checkbox"/> J'ai une vision très positive de l'avenir. | |
| <input type="checkbox"/> J'ai des antécédents professionnels stables. | |

Si vous avez coché toutes les cases, l'Impériale a une proposition d'affaires intéressante pour vous, comme détaillant Esso.

Appelez le 1-888-298-6307 pour une demande.

Visitez notre site Web:
www.imperialoil.ca/francais/esso/retailer/default.htm



Nota : L'Impériale étudie présentement les demandes des candidats qui désirent exploiter des postes d'entretien dans la grande région de Montréal.

L'Impériale



™Marque de commerce d'Exxon Corporation. Pétrolière Impériale, licencié.
*™Marques de commerce de la Compagnie Pétrolière Impériale Ltée, Pétrolière Impériale, licencié.

AVIS DE DIVIDENDES



Le 28 juin 2000, 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		Date de référence	Payable le
	No.	Montant		
Par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif rachetable :				
• Série Q	19	0,43125 \$	1 ^{er} août 2000	1 ^{er} septembre 2000
• Série U	13	0,34625 \$	1 ^{er} août 2000	1 ^{er} septembre 2000
• Série W	12	0,340625 \$	1 ^{er} août 2000	1 ^{er} septembre 2000
• Série Y	11	0,2875 \$	1 ^{er} août 2000	1 ^{er} septembre 2000

Marc J. Ryan
Secrétaire de la Société
BCE Inc.

Le prix du gaz naturel augmente

Le prix du gaz naturel continue de grimper sur les marchés nord-américains en raison de la forte demande d'électricité et de la rareté des approvisionnements.

De nombreuses centrales électriques nord-américaines utilisent le gaz naturel comme source d'énergie pour produire de l'électricité, une ressource fort en demande durant l'été pour actionner les systèmes de climatisation.

Sur le marché à terme du **New York Mercantile Exchange**, le prix du contrat pour le gaz naturel échéant au mois d'août a atteint 4,67 \$ US le million de BTU (environ 5 \$ le 1 000 pieds³), un sommet de 52 semaines. Le vendredi 30 juin, le prix est revenu à 4,47 \$ US.

Plusieurs dirigeants de l'industrie gazière ont averti les consommateurs de gaz naturel que les prix pourraient être très élevés au cours de l'automne et de l'hiver prochains. En effet, les contrats à terme négociés par les distributeurs à des prix largement inférieurs s'éteignent progressivement et sont renouvelés par ceux ayant des prix voisinant les cours actuels. Les hausses pourraient atteindre plus de 75 % dans certains cas.

En 1999, les producteurs de l'Ouest canadien ont reçu 2,85 \$ le 1 000 pieds³ en moyenne pour leur gaz naturel. **Ian Ollers**, analyste du marché du pétrole, établit ses prévisions de bénéfices des producteurs en 2000 et 2001 à partir d'un prix de 4 \$ le 1 000 pieds³. (FR) ■

La surproduction frappe l'industrie du bois d'oeuvre

La semaine dernière, à la suite de la baisse de la demande et d'une surproduction, le prix du bois de sciage a touché un plancher inégalé depuis un an et demi.

Sur le **Chicago Mercantile Exchange**, le prix du contrat de juillet est descendu jusqu'à 268 \$ US le 1 000 pieds planche pour remonter le vendredi 30 juin à 275 \$ US. Le contrat de juillet a touché un sommet de 368 \$ US depuis son lancement.

Même la grève des travailleurs forestiers de la Colombie-Britannique n'a pu renverser la tendance. D'ailleurs **Canfor Corp.**, un des plus importants producteurs de bois d'oeuvre de la province, a annoncé la signature d'une entente avec ses employés, laquelle leur accorde une hausse de salaire de 6 % sur trois ans. Le salaire horaire moyen des travailleurs de Canfor atteindra 21,94 \$ l'heure à la fin du contrat. (FR) ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 30-06-00	Fermeture 23-06-00	Variation (%)	
Métaux¹				
Aluminium (\$ US la livre)	0,71	0,70	1,43	
Argent (\$ US l'once)	5,02	4,95	1,41	
Cuivre (\$ US la livre)	0,80	0,80	0	
Nickel (\$ US la livre)	3,73	3,59	3,90	
Or (\$ US l'once)	288,15	285,80	0,82	
Platine (\$ US l'once)	560,00	560,00	0	
Zinc (\$ US la livre)	0,52	0,51	1,96	
Indice CRB	226,33	224,49	0,82	
Indice Goldman Sachs	3682,73	3689,74	-0,19	
Pétrole (prix par baril, \$ US)				
West Texas Intermediate	32,41	34,71	-6,63	
Brent (Mer du Nord)	31,44	31,08	1,16	
Bois de sciage				
(Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties)				
Bois vert (Montréal) \$ CA	380,00	390,00	-2,56	
Prix composés				
Toronto \$ CA	326,63	329,09	-0,78	
Columbus \$ US	305,99	316,19	-3,22	
Marché à terme (Comex)				
	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	juillet	5,03	4,96	1,41
	septembre	5,08	5,01	1,40
Cuivre (\$ US la livre)	juillet	0,80	0,81	-1,23
	septembre	0,82	0,82	0
Or (\$ US l'once)	août	291,50	284,80	2,35
	octobre	294,50	287,60	2,40
Platine (\$ US l'once)	juillet	565,50	551,10	2,61
	octobre	542,50	541,10	0,26
Café C (\$ US la livre)	juillet	0,87	0,87	0
	septembre	0,92	0,90	2,22
Coton 2 (\$ US la livre)	juillet	0,55	0,54	1,85
	octobre	0,57	0,59	-3,39
Sucre 11 (\$ US la livre)	juillet	8,50	8,49	0,12
	octobre	8,48	8,45	0,35

1 : London Metal Exchange (LME)

2 : Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

Source : Reuters

Mazarin voit la société Niobec lui filer entre les mains

François
Riverin

Cambior (Mtl, CBJ, 0,70 \$) avait identifié la **Société minière Mazarin** (Mtl, MAZ, 0,70 \$) dans le choix des candidats en vue d'acquiescer sa participation de 50 % dans **Niobec**, le seul producteur de niobium au Québec.

À la dernière minute toutefois, Cambior a préféré hypothéquer sa participation.

« Le financement compor-

taut 50 % de dette et 50 % d'avoir. Le niobium est un métal industriel qui tombe en plein dans notre mission. Nous continuons à surveiller ce qui va se passer », a affirmé **Pierre Labbé** le nouveau directeur des finances de Mazarin aux AFFAIRES.

Lors de l'exercice financier terminé le 31 mars 2000, Mazarin a subi une perte nette de 1,85 M\$ (0,05 \$ par action) par rapport à des revenus de 9,6 M\$, comparativement à

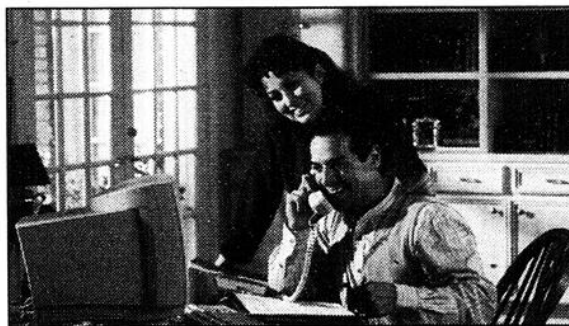
une perte de 0,6 M\$ pour des revenus de 8,6 M\$, un an plus tôt. À la fin de l'année, l'encaisse s'élevait à 3,7 M\$, la dette à long terme à 12,1 M\$. La valeur comptable de l'action est de 1,07 \$.

La filiale de l'entreprise, **AlumiCa**, a encaissé une perte de 2,3 M\$, attribuable à la mise au point du procédé de fabrication de l'aluminate de calcium, en regard des ventes de 3,26 M\$. Au dernier trimestre de l'année, AlumiCa a at-

teint sa cadence maximale de 2 500 tonnes par mois. Selon **M. Labbé**, au prix actuel des intrants et des produits, AlumiCa devrait être rentable cette année. Quant au secteur de l'amiante (maintenant appelé de la fibre chrysotile pour des raisons de mise en marché), la quote-part de Mazarin dans le bénéfice net de la **Société en commandite LAB** a fondu de plus de la moitié au cours de l'exercice 1999-2000, pour atteindre 842 000 \$. ■

100 000 \$ de récompense!

Appelez dès maintenant pour obtenir les instructions d'utilisation pas à pas des services téléphoniques bancaires ou du web.



Les services téléphoniques bancaires et du web. Facile. Rapide. Toujours ouvert.

Appelez-nous dès maintenant pour bénéficier d'une présentation pas à pas qui met l'accent sur la simplicité des services téléphoniques bancaires ou du web. Nous nous occupons de vous inscrire et de vous montrer la simplicité de la démarche avant de vous laisser l'essayer. Vous vérifierez vos comptes, vous transférerez des fonds, vous réglerez vos factures et davantage. Où que vous vous trouviez et lorsque le besoin se présentera, nous serons là pour vous servir.

Payez vos factures par téléphone ou par le web et gagnez 100 000 \$.

À titre de client de La Banque TD ou de Canada Trust, vous êtes inscrit automatiquement au tirage du Grand prix de 100 000 \$ lorsque vous réglez une facture par téléphone ou par le web. Et vous pourriez gagner aussi 1 des 50 prix hebdomadaires de 100 \$. Plus vous vous servez du téléphone ou du web pour payer vos factures, meilleures sont vos chances de gagner!*

APPELEZ LE 1 888 572-8925

Visitez une succursale TD ou une succursale Canada Trust.
Le concours se déroule du 5 juin au 13 août 2000.

BANQUE TD Canada Trust

*Jusqu'à concurrence de 20 inscriptions. Visitez la succursale pour les détails complets du concours. Aucun achat n'est exigé. Le prix total a une valeur de 150 000 \$, soit 1 Grand prix de 100 000 \$ et 50 prix hebdomadaires de 100 \$ pendant 10 semaines qui seront accordés nationalement. Les chances de gagner dépendent du nombre total d'inscriptions admissibles. Les gagnants doivent répondre à une question réglementaire.

Rendement des fonds mutuels pour la semaine se terminant le 30 juin 2000

Fonds mutuels

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Main table containing fund names, VANPA, and Chg.% across multiple columns.

Explication des cotes

Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses: (I) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au REER; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (H) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (chg%) variation % depuis la dernière évaluation; (y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (x) ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques de dividendes devant être envoyés. La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif net par action ou VANPA du fonds du vendredi, 10 jours précédant la date de publication.

La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés. La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente. La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$.

Source : Fundata Canada

INVESTIR

Fonds mutuels

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various fund names and their performance metrics.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various fund names and their performance metrics.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various fund names and their performance metrics.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various fund names and their performance metrics.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various fund names and their performance metrics.

Table of mutual funds with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various fund names and their performance metrics.

Fonds mutuels

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%
USCro gr soc C\$	5.33	+2.30	FONDS DISTINCTS			Ind Ac Mdt(TDCQ)(y)	11.67	-32	Euro Equity (S)(y)	301.54	+1.81	MB Rev Fixe 3(r)	5.04	+8.0
USPISocC\$	21.48	+4.22	AIC DIST-GAR-75%(TRANSAM)			Ind AcCan(TDCQ)(r)	15.54	+44	Gr entre (M)(r)	239.58	-1.61	MB Rev Fixe 4(r)	5.04	+8.0
mond télé C\$	5.41	+5.6	Avantage Univer	4.95	+41	Ind ObCan(TDCQ)(r)	10.23	+77	Hypothécair (G)(r)	227.31	+27	MB Equil Cr 3(r)	5.10	+20
santé/biotechC\$	6.59	+3.78	Cible Amér	4.76	+21	Ind Equil(TDCQ)(r)	12.12	+42	Indice-Act (G)(r)	291.86	+4.04	MB Equil Cr 4(r)	5.10	+20
TMP - FRANKLIN SR US			Dist Act RevAmér	5.29	+19	Int'l Pt RSP (F)(r)	10.35	-02	Int'l Opport (P)(y)	505.92	+1.92	MM 1(r)	5.75	+17
Technology US	4.07	+2.78	MM (L)(r)	10.59	+10	Supér séc (y)	13.44	-09	MM (G)(r)	181.23	+09	MM 2(r)	5.71	+18
US Crois dyn US	3.44	+3.30	Mod Conserv Con(r)	10.61	+10	Supérieur Cr Al(r)	11.04	-10	Mid Cap Cda (G)(r)	424.56	+1.29	MM 3(r)	5.77	+17
USCro gr soc US	3.60	+2.27	Mod Cr Dyn Con(r)	11.14	+01	Supérieur Int (y)	14.55	+18	Oblig Can (G)(r)	229.53	+10	MM 4(r)	5.74	+17
USPISocUS	14.50	+4.09	Mod Cr Max Con(r)	12.16	-26	Supérieur crois(r)	11.07	-98	Oblig Gov (G)(r)	250.87	+09	Pet Ent NA 1(r)	6.27	+48
mond télé US	3.65	+27	Mod Crois Con(r)	11.01	+05	Supérieur div Al(r)	12.16	+10	Oblig Int'l (G)(r)	217.05	+25	Pet Ent NA 2(r)	6.23	+48
santé/biotechUS	4.45	+3.73	Mod Modéré Con(r)	11.24	+16	Supérieur diver(r)	12.16	+10	ObligActions (G)(r)	329.06	+92	Pet Ent NA 3(r)	6.29	+48
TRADÉX GESTION INC.			NA Equity (E)(r)	11.28	-15	Supérieur hyp Al(r)	10.85	+11	Obligations (S)(r)	232.75	+16	Pet Ent NA 4(r)	6.29	+48
Action Mondial	10.78	-40	Ob Can Ct (S)(r)	10.35	+33	Supérieur inter(y)	14.62	+20	Pet entre (M)(r)	287.09	+65	Revenu 1(r)	6.20	+98
Actions(r)	17.11	+74	Oblig Int (L)(r)	9.90	+92	Supérieur obl Al(r)	10.63	+86	Revenu 2(r)	6.14	+99	Revenu 2(r)	6.21	+98
Crois Can(r)	10.66	+17	Oblig Int (L)(r)	8.67	+102	Supérieur oblig(r)	10.57	+85	Revenu 4(r)	6.16	+115	Revenu 4(r)	6.16	+115
Obligations(r)	9.63	+107	Paneuro (S)(y)	12.84	-74	Equilibré Tril(y)	11.33	+36	Equil Mond 3(r)	5.18	+58	Equil Mond 4(r)	5.17	+58
TRIMARK (FONDS MUTUELS)			Pet Cap (B)(r)	11.04	-36	Equilibré Vie(y)	11.37	+36	INDUSTRIELLE-ALLIANCE			ABS Ac Cdn Bdn(r)	12.10	+44
Actions REER(r)	7.64	+39	Port Int'l (F)(y)	12.21	+01	CONCORDIA VIE(n)			Advant Cdn N(r)	14.28	-50	Advant US Ur(r)	14.76	+23
Amériques C\$	9.04	+2.03	RER Act Mond	6.06	+66	Actions(r)	25.07	+82	Américain	151.05	-1.20	ANL Actions(r)	9.16	-61
Amériques US	6.11	+2.35	Dist Act Rev Am	5.27	+19	Cross spéc(r)	25.10	+95	Act amér (G)(y)	193.34	+26	Act Can Cr MB(r)	10.82	-42
Can Crois Séll(r)	8.60	+12	Dist Act Revu(r)	5.25	-76	Act Nord-am (B)(r)	17.23	+32	Act amér (G)(y)	237.99	-26	Actions(r)	158.99	-38
Canadien DSC(r)	19.36	+41	Dist Av mondial	6.48	+109	Act Nord-am (B)(r)	13.97	-07	Act amér (G)(y)	243.95	-45	Actions RT(r)	10.72	+08
Can Rev DSC(r)	18.35	+44	Dist Avant Il(r)	4.87	+21	Act Nord-am (B)(r)	16.72	-81	Act amér (G)(y)	253.27	-63	Actions S-2(r)	13.67	-10
Crois Rev DSC(r)	7.66	+26	Dist Can Divers(r)	5.11	-97	Act Nord-am (B)(r)	73.34	+1.73	Act amér (G)(y)	276.24	+80	Advant Cdn N(r)	12.57	-52
Crois Rev SC(r)	7.63	+13	Dist Av Amér	5.90	-84	Act Nord-am (B)(r)	195.88	+1.73	Act amér (G)(y)	268.47	-67	Américain	14.76	+23
Crois Séll C\$	14.38	+1.05	Dist Mar Mondial	5.28	+19	Act Nord-am (B)(r)	276.01	-75	Act amér (G)(y)	216.26	+1.18	BBSobligBissett(r)	9.96	+93
Crois Séll US	9.71	+1.15	Dist Valeur	4.70	+1.73	Act Nord-am (B)(r)	83.94	+83	Act amér (G)(y)	459.04	+1.09	BNL Obligr	10.55	+08
Découverte C\$	13.46	+3.62	Dist Divers Univer	5.00	+40	Act Nord-am (B)(r)	83.16	+84	Act amér (G)(y)	441.44	+1.28	DNL Divers(r)	10.16	+40
Découverte US	9.09	+3.77	APEX FUNDS NORTH WEST LFE(n)			Act Nord-am (B)(r)	106.97	-31	Act amér (G)(y)	296.91	+76	DO Diver Opp(r)	12.76	+18
Entreprises(r)	6.42	-1.68	Actions Amér	9.20	+1.02	Act Nord-am (B)(r)	224.70	-30	Act amér (G)(y)	325.58	+26	DS Divers Secur	11.30	+74
Equilibré Séll(r)	8.02	+5.0	Actions Cdn(r)	6.67	-93	Act Nord-am (B)(r)	109.33	+07	Act amér (G)(y)	384.54	+1.31	Diversifié(r)	31.52	+31
Equilibré US	6.28	+2.4	Actions mondial	8.24	+37	Act Nord-am (B)(r)	103.94	+07	Act amér (G)(y)	270.32	+59	Dividend V(r)	11.31	-1.37
Europlus C\$	4.24	+2.4	Actions hypothécaire(r)	5.01	+15	Act Nord-am (B)(r)	100.58	-33	Act amér (G)(y)	373.65	+3.33	Eclif A Act(r)	22.27	-40
Europlus US	7.03	+1.74	Asie Pacifique	4.74	+90	Act Nord-am (B)(r)	193.49	-42	Act amér (G)(y)	116.32	-72	Eclif ANL Act(r)	9.00	-63
Indo-Pacif C\$	4.75	+1.93	Crois Can (AGF)(r)	8.72	+42	Act Nord-am (B)(r)	95.44	+43	Act amér (G)(y)	259.22	+1.56	Eclif B Obligr	15.48	+1.14
Indo-Pacif US	3.59	+2.28	Croissance & Retr	6.12	-44	Act Nord-am (B)(r)	106.20	-19	Act amér (G)(y)	209.66	+16	Eclif BBS Obligr	9.28	+37
Int'l soc US	5.32	+2.11	Marché(r)	1.03	+09	Act Nord-am (B)(r)	108.38	-13	Act amér (G)(y)	231.82	-20	Eclif BNL Obligr	10.48	+1.07
Int'l socités	5.32	+2.11	Revenu Fixe(r)	5.08	+1.08	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	299.56	+1.81	Eclif D Diver	9.98	+38
Md obl rend éé	3.40	-5.9	Yal Can Dyr(r)	6.88	-1.01	Act Nord-am (B)(r)	95.59	+43	Act amér (G)(y)	236.89	-1.62	Eclif DO Div Op(r)	11.17	+7.3
Mond Equil US	3.93	+1.29	Yal Can Dyr(r)	6.88	-1.01	Act Nord-am (B)(r)	106.20	-19	Act amér (G)(y)	224.19	+27	Eclif DS DivSecr	11.17	+7.3
Mond Equilibré	5.81	+1.04	Equilibré (AGF)(r)	6.51	+5.6	Act Nord-am (B)(r)	108.38	-13	Act amér (G)(y)	287.82	+4.04	Eclif G Ob G(y)	8.68	+1.07
Md Avantagé(r)	5.77	+5.2	Equilibré (Dyr)(r)	5.77	-0.9	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	304.83	+91	Eclif G Ob G(y)	8.68	+1.07
Md canadiennes(r)	5.45	+1.11	BATIRENTE(n)			Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	279.61	+47	Eclif H Act(r)	14.32	+31
Md Entreprises(r)	8.54	-1.04	Actions can(r)	31.43	+18	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	149.34	-1.21	Eclif H Act(r)	16.81	+2.06
Md Pet Cap(r)	5.45	+7.4	Actions intl(r)	22.55	+59	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	227.39	+81	Eclif H Act(r)	14.06	+10
Md RER Amér(r)	5.95	+2.06	Act amér (G)(y)	20.00	-06	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	247.64	+08	Eclif H Act(r)	12.34	-53
Md RER Découvert(r)	6.85	+3.63	Act amér (G)(y)	20.00	-06	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	214.26	+24	Eclif H Act(r)	10.72	+60
Md RER Europlus(r)	5.38	-	Act amér (G)(y)	29.67	-30	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	324.51	+92	Eclif H Act(r)	24.49	+3.01
Md RER Indo-Pacif(r)	5.62	+1.63	Act amér (G)(y)	30.75	-15	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	225.66	+23	Eclif H Act(r)	14.37	-05
Md RER Int'l Soc(r)	4.99	+2.04	Act amér (G)(y)	19.31	-1.03	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	230.13	+16	Eclif H Act(r)	14.49	+21
Md RER Md Ob Rd Étr(r)	5.16	+1.9	C.U. FONDS DISTINCT(n)			Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	227.39	+81	Eclif H Act(r)	11.26	-1.37
Md RER Mond Equil(r)	5.63	+4.0	CanindTSE35 RG(r)	16.28	+2.20	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	232.63	+25	Eclif H Act(r)	11.99	+43
Md RER Mond Equilibré	5.74	+1.9	Ind act amér(r)	14.00	+70	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	284.35	+64	Eclif H Act(r)	10.69	+70
Md RER croiss séll(r)	5.30	+9.5	Ind intern 70(G)	14.95	+1.01	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	250.21	+35	Eclif H Act(r)	14.13	+2.26
Md RER croiss SC	4.72	-7.4	Ind obl can(r)	10.44	+97	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	279.61	+47	Eclif H Act(r)	10.84	-97
Md RER Revenu gour(r)	4.74	+4.2	Répart act(r)	11.98	+1.35	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	149.34	-1.21	Eclif H Act(r)	14.15	-51
Md RER Soc amér US	4.22	+2.4	C.I. GIF (TRANSAM)			Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	191.16	+25	Eclif H Act(r)	13.40	-1.10
Md RER Sociétés amér	6.25	+1.6	BPI Act RER Md	10.19	+1.39	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	287.47	+17	Eclif H Act(r)	10.72	+60
Md RER Trimark OS DSC(G)	27.57	+1.4	BPI Am Act RSP	10.61	+1.82	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	247.64	+08	Eclif H Act(r)	10.69	+70
Md RER Trimark US DSC	18.62	+1.31	BPI Am Val Réel	10.70	+1.90	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	250.21	+35	Eclif H Act(r)	14.13	+2.26
Md RER Trimark US SC	17.89	+1.30	BPI Int Val Réel	9.55	-63	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	279.61	+47	Eclif H Act(r)	10.84	-97
LES FONDS AVE UNIVERSITE			BPI Md Val Réel	10.22	+1.49	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	279.61	+47	Eclif H Act(r)	10.77	+61
Amér pet cap	14.07	+2.44	FGP Harbour(r)	12.73	-1.39	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	216.26	+1.18	Eclif H Act(r)	14.19	+2.27
Can Pet Cpr	15.57	-1.84	FGP MM(r)	10.50	+10	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	191.16	+25	Eclif H Act(r)	13.40	-1.10
Canadien(r)	5.11	+9.9	FGP RER act mnd(r)	13.52	+52	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	287.47	+17	Eclif H Act(r)	10.51	-1.19
Crois Amér	25.18	-1.06	FGP RER amér(r)	12.53	+1.79	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	247.64	+08	Eclif H Act(r)	10.72	+60
Equilibré(r)	13.29	+2.6	FGP RER éq int(r)	14.95	+1.01	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	250.21	+35	Eclif H Act(r)	17.29	+2.07
Mondial	16.31	+12	FGP RERecoDémMnd(r)	15.23	+1.26	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	279.61	+47	Eclif H Act(r)	10.93	-96
VALEUR STRATÉGIQUE			FGP américain(r)	12.97	+1.81	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	149.34	-1.21	Eclif H Act(r)	8.28	+39
Actions Amér	13.23	+1.46	FGP can Sign(r)	14.95	+13	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	191.16	+25	Eclif H Act(r)	13.40	-1.10
Actions Canadien	12.66	-	FGP mondial(r)	10.09	+57	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	287.47	+17	Eclif H Act(r)	10.72	+60
Appré Act Cap(r)	8.58	+2.3	FGP obl can(r)	10.17	+99	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	214.26	+24	Eclif H Act(r)	10.72	+60
Asie & Mar Éme	4.72	+3.28	FGP rebat Cr Hbr(r)	11.54	-1.03	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	324.51	+92	Eclif H Act(r)	8.69	+1.07
Commonwealth	10.81	+8.4	FGP Revenu can(r)	11.42	-7.9	Act Nord-am (B)(r)	108.52	-14	Act amér (G)(y)	225.66	+23	Eclif H Act(r)	73.75	

Barrick Gold entre à son tour dans la vague de consolidation de l'industrie aurifère

François Riverin

Barrick Gold (Tor., ABX, 26,70 \$) profite de sa force financière et de la faiblesse de ses concurrents pour acquérir, pratiquement sans opposition, les meilleurs gîtes d'or disponibles.

La semaine dernière, Barrick a offert d'acheter toutes les actions émises de **Pangea Goldfields** (Tor., PGD, 6,85 \$) au prix de 7 \$ au comptant, accordant ainsi une prime de 52 % par rapport au cours de clôture de la journée précédente.

Pangea est une société d'exploration minière de premier ordre qui a joué un rôle de pionnier dans l'exploration aurifère en Tanzanie, un pays où Barrick a aussi accru substantiellement sa présence au cours des dernières années.

Barrick s'intéresse particulièrement à la participation de 70 % de la propriété **Tulawaka**, en Tanzanie, de Pangea. Cette propriété est située près de la mine d'or **Bulyanhulu** que Barrick a acquise en 1999 par l'achat de **Sutton Resources**.

Dans la zone Est de Tulawaka, Pangea a délimité des ressources de 1,7 M de tonnes à 18,96 grammes d'or la tonne, représentant 1 M d'onces d'or en terre. Il s'agit d'une teneur exceptionnellement élevée pour un gisement d'or qui, en plus, pourra être exploité en partie par une fosse à ciel ouvert.

Les Minières du Nord dans la mire

Les **Explorations Minières du Nord** (Tor., MDN, 1,40 \$) possèdent 30 % de Tulawaka, qui constitue leur élément d'actif le plus important. **Paul Girard**, président des Minières du Nord, évalue présentement les conséquences de la transaction sur sa société. « Il y a beaucoup d'interrogation pour tout le monde là dedans. Nous sommes en train d'étudier tout ça », dit-il.

La valeur de l'action des Minières du Nord dépend en grande partie du nombre d'onces d'or et de la valeur par once que Barrick a attribuée à Tulawaka dans son offre. Grosso modo, Barrick a payé en moyenne entre 70 \$ et 75 \$ CA pour chaque once d'or de ressources répertoriées officiellement pour toutes les propriétés de Pangea.

Toutefois, la forte teneur en or du gisement Tulawaka confère une valeur nettement supérieure aux onces d'or de Tulawaka. En comparant avec les exploitations aurifères de

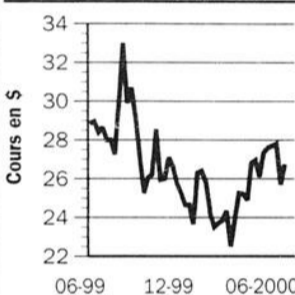
Les producteurs d'or emportés par la vague des fusions et acquisitions

Acquéreur	Société acquise	Type de transaction	Valeur de la transaction
Barrick Gold	Pangea Goldfields	achat	204 M\$
Newmont Mining Corp.	Battle Mountain Gold	échange d'actions	800 M\$
Gold Fields	Franco-Nevada Mining Corp.	fusion	5,1 milliards \$
Thistle Mining	Eurasia Gold	échange d'actions	10 M\$
Dundee Precious Metals	Corporation Aurifère Hope Bay	échange d'actions	50 M\$

Tableau : LES AFFAIRES

Barrick Gold (Toronto, ABX, hebdo.)

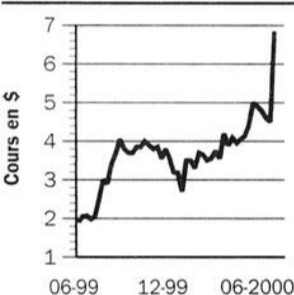
Du 30 juin 1999 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

Pangea Gold. (Toronto, PGD, hebdo.)

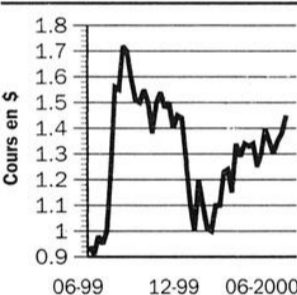
Du 30 juin 1999 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

Minières du Nord (Toronto, ABX, hebdo.)

Du 30 juin 1999 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

la région, il est permis d'entrevoir des coûts d'exploitation inférieurs à 200 \$ CA l'once en surface pour Tulawaka.

Selon M. Girard, la vente de la société à un gros producteur serait le meilleur scénario pour les actionnaires des Minières du Nord, scénario qui éliminerait le problème du droit de premier refus que possède Pangea sur sa participation. La mise en production de Tulawaka en partenariat avec Barrick constituerait un scénario moins avantageux puisque les Minières devraient trouver du financement pour leur part.

Les Minières du Nord comptent 33 M d'actions émises, dont environ 4,6 M sont entre les mains des dirigeants.

Croissance par acquisitions

Avec l'achat de Pangea, Barrick poursuit sa stratégie de croissance par acquisitions. Après avoir acquis **Lac Minerals** en 1994 (2 milliards de dollars US), Barrick s'est payée la découverte spectaculaire d'or au Pérou d'**Arequipa Resources** en 1996 (1,16 milliard \$), puis **Sutton Resources** en 1999.

Pour concurrencer la puissance financière de Barrick et pour contrer la faiblesse du prix de l'or, les autres grands

producteurs mondiaux n'ont d'autres choix que de se regrouper. La semaine dernière, **Newmont Mining Corp.** (NY, NEM, 21,50 \$ US) a offert d'acheter, par échange

d'actions, **Battle Mountain Gold** (Tor., BMG, 3,25 \$), offre que **Noranda** (Tor., NOR, 14,75 \$), le principal actionnaire de Battle Mountain (28 % des actions), a accepté.

Chris Bradbrook, nouvel analyste aurifère des **Valeurs mobilières BLC**, est plutôt sceptique quant à la pertinence de la fusion **Newmont-Battle Mountain**. Selon ses calculs, **Newmont** a payé environ 78 \$ CA pour chaque once de réserve de **Battle Mountain**, ou 105 \$ CA l'once si on ajoute la dette au coût d'acquisition.

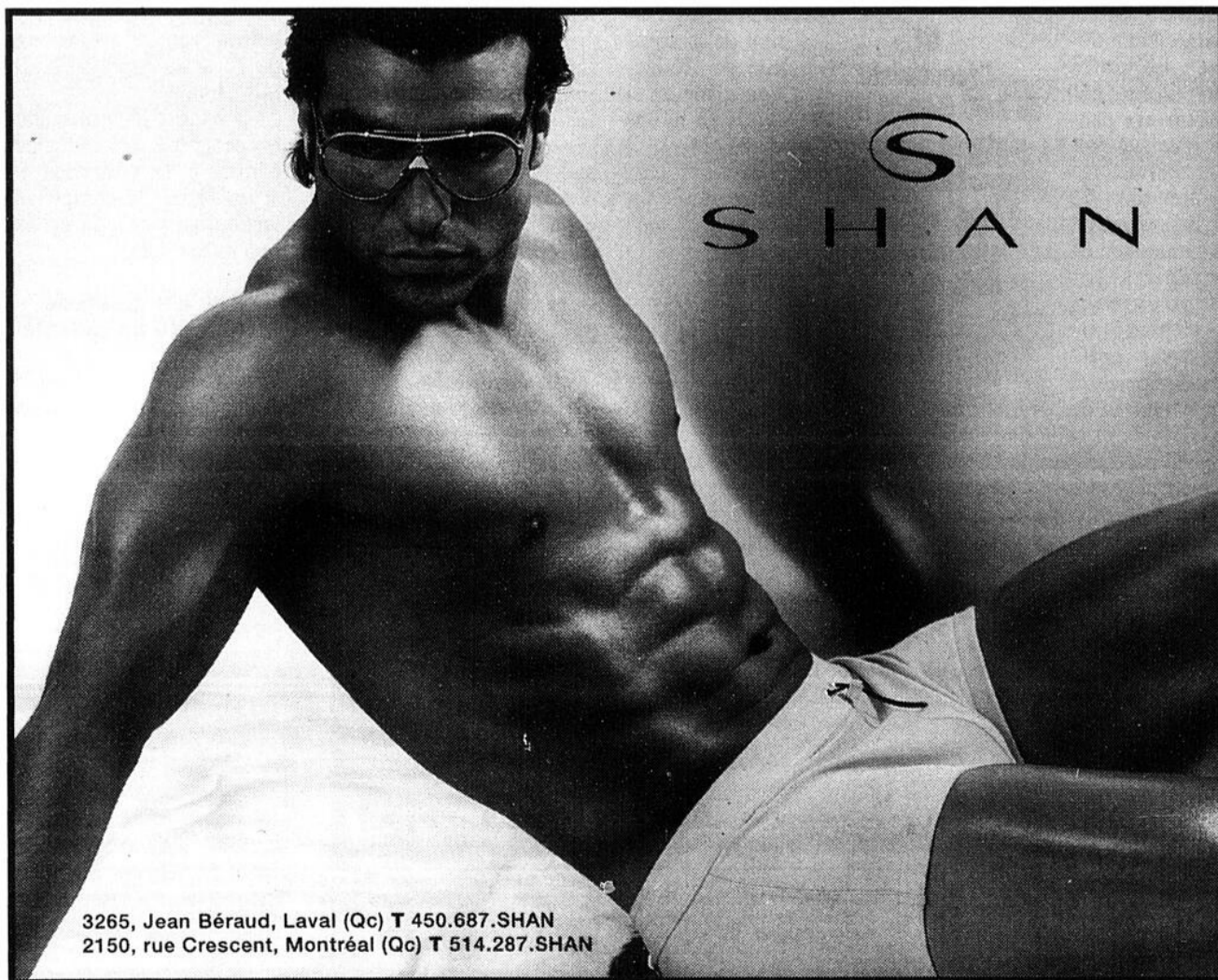
« Beaucoup espéraient la poursuite de la consolidation de l'industrie aurifère. Cependant, on doute que la fusion de **Newmont-Battle Mountain** soit ce à quoi les gens pensaient puisque la transaction ne réduit pas en fait la production d'or et l'efficacité des mines », explique **Chris Bradbrook**.

Newmont estime que la fusion fera économiser quelque

30 M\$ US par année en frais administratifs et permettra de réutiliser pour 25 M\$ US à 30 M\$ US d'équipement pour la mise en production du projet **Phoenix** de **BMG**, situé près de ses mines en exploitations au Nevada.

M. Bradbrook soutient que les deux principales mines de **Battle Mountain** (**Hemlo**, en Ontario, et **Kori Kollo**, en Bolivie), font face à l'épuisement de leurs réserves de minerai, qui sont à peine suffisantes pour cinq années d'exploitation.

L'analyste souligne toutefois que l'acquisition de la mine **Phoenix**, au Nevada, permettra à **Newmont** d'abaisser le seuil de rentabilité (coûts totaux) de ses exploitations à près de 310-285 \$ US l'once. ■



3265, Jean Béraud, Laval (Qc) T 450.687.SHAN
2150, rue Crescent, Montréal (Qc) T 514.287.SHAN

Nortel demeure le métronome du marché canadien

La technologie règne toujours, mais les attentes des investisseurs restent élevées

La Bourse canadienne devance, et de loin, les principales places boursières du monde au premier semestre, avec un gain de 21,2 % pour l'indice TSE 300.

Mais rares sont ceux qui auront pleinement profité de ce rendement puisqu'il provient en bonne partie de la performance éclatante de quelques titres, dont celle de la vedette mondiale de l'optique Nortel Networks (Tor., NT, 104,55 \$), qui a bondi de 40,8 %.

La société de Mississauga est maintenant la coqueluche de la plupart des grands courtiers américains qui lui prédisent une croissance annuelle ininterrompue de 35 % de ses profits par année. Nortel

s'échange à 101 fois les profits attendus en 2000, un multiple qui trahit les attentes élevées des investisseurs pour leurs placements dans les industries de pointe.

L'influence de Nortel est indéniable. À preuve, le 1er juillet, alors que le marché canadien était fermé, Nortel s'est apprécié de 5,8 %, à 72,25 \$ US, à New York en une demi-séance. Le lendemain, l'effet d'entraînement s'est déplacé au Canada pour pousser en matinée le TSE 300 à un nouveau sommet de 10347, avant un repli.

Le S&P/TSE 60, dans lequel Nortel vaut pour 44 %, a battu le TSE 300 de 3,4 % en six mois. En outre, l'indice TSE

Les 10 principaux contributeurs au TSE (dans l'ordre au 1er semestre)

Nortel	+ 40,8 %
Ballard Power	+ 228,8 %
Seagram	+ 34,5 %
Bombardier	+ 35,6 %
GSI Lumonics	+ 305,5 %
JDS Uniphase	+ 51,4 %
Manuvie	+ 41,5 %
B. de Montréal	+ 26,8 %
Cognos	+ 85,5 %
Banque Royale	+ 19,3 %

* Estimé en multipliant le poids du titre par son rendement.

Source : FBN
Tableau : LES AFFAIRES

300 plafonné, qui restreint le poids de Nortel à près de 10 % de l'indice, a fait 5,5 % de moins que l'indice TSE 300 depuis le début de l'année.

Cet indice plafonné est davantage un point de repère pour les caisses de retraite et les fonds communs, car leurs gestionnaires ne peuvent pas ou ne veulent pas consacrer 32,3 % de leur portefeuille à un seul titre. Ce serait l'exposer à un trop grand risque. Cet indice est plus représentatif d'un portefeuille diversifié.

Car même si 9 des 14 sous-indices se sont appréciés depuis le début de l'année à Toronto, force est d'admettre que c'est une poignée de titres qui sont les principaux contributeurs et parmi ceux-ci, la technologie domine toujours, avec un gain de 38 % pour les fournisseurs d'équipements. En revanche, les fournisseurs de logiciels ont eu la vie dure, avec un recul de 11,8 %. Ils ont souffert de l'indécision de leurs clients pour leurs dépenses informatiques et des coûts associés à leur stratégie Internet.

Car malgré la croissance économique mondiale soutenue et la vigueur de celle de notre principal partenaire commercial, les titres cycliques ont brillé par leur absence du palmarès des rendements depuis le début de l'année. En fait, parmi les 300 compagnies du TSE 300, 116 accusent un rendement négatif depuis le début de l'année. Un calcul approximatif attribue la presque totalité du gain du TSE 300 en 2000 à seulement 10 titres (voir tableau ci-contre).

Le Dow et le S&P : un retournement sur 1999

Les craintes de l'effet à venir sur l'économie et les profits futurs de ces entreprises ont, aux aussi, pesé sur le Dow Jones et le S&P 500. Seulement 9 des 30 titres du Dow Jones sont en terrain positif en 2000, et parmi les perdants on retrouve les sociétés

Un coup d'oeil sur le TSE 300 à la mi-année

TSE 300	+ 21,2 %
Mines et métaux	- 25,6 %
Métaux précieux	- 8,6 %
Pétrole et gaz	+ 27,6 %
Prod. de consommation ¹	- 5,6 %
Produits industriels ²	+ 33,8 %
Immobilier et construction	+ 13,0 %
Transport	- 2,7 %
Pipelines	- 1,8 %
Services publics ³	+ 13,1 %
Communications et média ⁴	+ 27,7 %
Commerce de détail	+ 1,8 %
Services financiers	+ 13,0 %
Conglomérats	+ 12,2 %

1 : Dominé par la biotechnologie. 2 : Dominé par Nortel Networks. 3 : Dominé par BCE. 4 : Dominé par Seagram.

Source : Fin. Banque Nationale
Tableau : LES AFFAIRES

traditionnelles telles que **Caterpillar** (NY, CAT, 33,88 \$US), **DuPont** (NY, DD, 43,75 \$US) et **International Paper** (NY, IP, 29,81 \$US). Après deux mises en garde concernant ses profits, **Procter & Gamble** (NY, PG, 57,25 \$US) a perdu 47 %, tout comme **Honeywell** (NY, HON, 33,69 \$US) et **McDonalds** (NY, MCD, 32,94 \$US). Tombée en défaveur, **AT&T Corp.** (NY, T, 31,63 \$US) a perdu la moitié de sa valeur depuis trois mois. Prise à partie pour ses pratiques commerciales déloyales, **Microsoft** (Nasdaq, MSFT, 80 \$US) a culbuté de 31 %. Victime de l'état d'esprit des chasseurs boursiers de croissance, **General Motors** (NY, GM, 58 \$US) a perdu 20 % de sa valeur et ne s'échange qu'à six fois ses profits de 2000.

Intel Corp. (Nasdaq, INTC, 133,68 \$US) et **Hewlett-Packard** (NY, HWP, 124,38 \$US) ont fourni les contributions les plus palpables au Dow avec des gains respectifs de 62 % et de 40 %.

Dans le S&P 500, la perfor-

mance des 20 meilleurs titres du semestre a été fort inégale. Intel a le mieux fait (+ 62,4 %), suivie d'**Oracle** (Nasdaq, ORCL, 84,06 \$US; + 50 %), de **Pfizer** (NY, PFE, 47,63 \$US; + 48 %) et d'**EMC Corp.** (NY, EMC, 76,13 \$US; + 39,5 %). La rotation frénétique entre les différents secteurs du S&P 500 risque maintenant de s'étendre aux titres individuels, selon qu'ils déçoivent ou non les attentes. Les titres d'EMC et d'Oracle s'échangent à un multiple respectif de 104 et de 93 fois les profits de 2000.

Le rressac d'**AT&T**, d'**America Online** (NY, AOL, 52,63 \$US) et de **Home Depot** (NY, HD, 49,94 \$US) a éliminé ces titres du palmarès des 20 poids lourds du S&P 500. Rappelons que le Dow et le S&P 500 avaient gagné respectivement 25,2 % et 19,2 % en 1999.

Tout de même, une série de facteurs ont permis à plusieurs segments du marché canadien de gagner des points en même temps : le bond de 27 % du prix du pétrole et de 92,2 % du

Une moitié d'année mouvementée en Bourse¹

Dow Jones	- 9,1 %
S&P 500	- 1,0 %
Nasdaq	- 2,5 %
TSE 300	+ 21,2 %
TSE 300 plafonné ²	+ 15,7 %
S&P/TSE 60	+ 24,6 %
Obligations can. ³	+ 5,0 %
Dollar canadien	+ 2,6 %
Bons du Trésor	+ 2,6 %

Ailleurs dans le monde

Londres-FTSE 100	- 8,9 %
Allemagne-Dax 30	- 0,9 %
France-CAC 40	+ 8,2 %
Japon-Nikkei 225	- 8,0 %
H.Kong-Hang Seng	- 4,8 %
Australie-All ordinaires	+ 3,3 %

1 : En monnaie locale.
2 : Plafonné Nortel Networks à 10 % de l'indice.
3 : Indice obligatoire universel ScotiaMcLeod.

Source : Fin. Banque Nationale
Tableau : LES AFFAIRES

Le prix du gaz naturel ont nourri le gain de 3,8 % de l'ensemble des ressources à Toronto.

Les titres des secteurs liés à la consommation ont gagné 23 %; les titres sensibles aux taux d'intérêt peuvent même se targuer d'une performance de 16 % et ce, malgré le resserrement monétaire. Un retour aux titres « de valeur » lors de la débâcle de mars-avril et l'entrée réussie en Bourse des compagnies d'assurance ont alimenté un gain de 13 % pour le sous-indice des services financiers. ■



Dominique
Beauchamp

Transactions boursières de la semaine se terminant le 30 juin 2000

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1629	-	3551	-
Titres en hausse	593	36	1917	54
Titres en baisse	817	50	1421	40
Titres inchangés	219	14	213	06
Hauts 52 semaines	136	-	220	-
Bas 52 semaines	127	-	202	-

Tableau : LES AFFAIRES

Indices boursiers

	Fermure		Ratio	52 semaines	
	00-06-30	Variation en 1 semaine		Cours /bén.	Haut
Bourse de Toronto					
TSE 300	10195,45	104,36	30,25	10310,13	6717,51
TSE 200	529,54	- 2,78	n.d.	547,03	409,64
TSE 100	634,05	7,77	24,90	642,54	403,99
S & P /TSE 60	617,91	8,78	n.d.	627,48	390,40
TSE 35	529,09	- 11,94	17,82	544,12	383,08
Mines et métaux	3329,79	- 3,98	19,15	4851,75	3214,40
Or et métaux précieux	4457,98	95,57	n.d.	7333,82	3915,34
Pétrole et gaz	7480,02	- 240,53	25,33	7903,52	5358,22
Pâtes et papiers	4943,71	- 140,43	31,57	6034,90	4721,29
Produits de consommation	17314,40	1081,18	67,78	18907,27	13558,08
Prod. industriels	13095,88	481,53	n.d.	13830,03	5556,31
Immeubles et construction	2275,05	34,89	21,34	2291,28	1806,54
Transport + Envir.	5141,24	170,32	n.d.	6625,28	4327,89
Pipelines	4131,82	- 166,98	26,07	6228,56	3533,98
Services publics	14206,55	- 363,64	5,40	17956,68	7535,57
Comm. & médias	20776,05	- 459,18	33,85	22862,91	14345,35
Commerce	5204,47	- 37,51	n.d.	5568,74	4412,58
Serv. financiers	8377,23	- 157,56	11,08	8783,06	6456,44
Conglomérats	9788,30	- 89,24	11,54	10048,29	7590,39
Biotechnologie	2947,70	210,76	n.d.	3371,85	1993,19

Canadian Venture Exchange					
CDNX	3458,67	- 12,29	n.d.	4526,06	1977,32

Bourses (États-Unis)					
DJ, 30 ind	10447,89	43,14	20,50	11568,80	9063,26
DJ, transport	2645,37	14,66	8,70	3797,05	2623,83
DJ, serv. publics	306,91	- 17,02	13,80	336,03	268,59
DJ, 65 actions	2990,84	- 21,14	n.d.	3369,20	2817,21
DJ, Internet, composé	288,15	5,77	n.d.	506,84	142,24
NYSE, composé	642,93	2,97	n.d.	663,12	462,69
Amex	935,89	2,48	n.d.	1033,33	861,39
S & P 500	1454,60	13,12	28,56	1527,46	1205,46
NASDAQ	3966,11	120,77	n.d.	5048,62	1357,09

Bourses (international)					
Francofort (Dax)	6898,21	- 1,18	n.d.	7975,95	3896,08
Hong Kong (H.S.)	16155,78	2,65	n.d.	17831,86	6660,42
Londres (F.T.100)	6312,70	- 1,23	n.d.	6930,20	4648,70
Mexique (IPC)	6948,33	8,14	n.d.	8177,42	2856,10
Paris (CAC)	6444,54	- 1,51	n.d.	6673,52	2959,97
Tokyo (Nikkei 225)	17411,05	2,64	n.d.	20434,68	12879,97
Eur., Australasia, Ext.-Orient	1076,80	- 14,40	n.d.	1112,60	662,80

Dollar canadien					
	Ferm.			1999-2000	
	00-06-30	00-06-23	00-06-16	Haut	Bas
New York en \$ US	71,02	67,48	68,13	69,51	63,31

Tableau : LES AFFAIRES

Procurez-vous
« La tournée des régions »
édition 2000

Tous les textes sous une même couverture

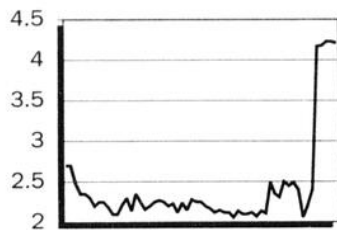
Prix 9,95 \$ + taxes

Outaouais
Laurentides
Montréal
Lanaudière
Côte-Nord
Estrie
Gaspésie et
Îles-de-la-Madeleine
Laval
Centre-du-Québec
Montérégie
Québec - Charlevoix
Abitibi - Témiscamingue
Mauricie
Bas-Saint-Laurent
Saguenay - Lac-St-Jean
Chaudière - Appalaches

Renseignements:
service à la clientèle
(514) 392-2010 ou
1-800-361-7215

INVESTIR

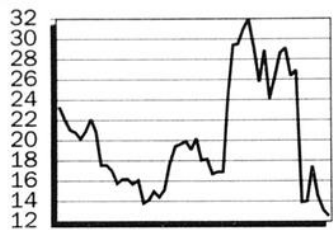
Winspear Diamonds, 4,21 \$, gain de 1,81 \$



Du 07-04-00 au 30-06-00

La multinationale sud-africaine De Beers part à la conquête du marché canadien du diamant en déposant une offre d'achat hostile pour Winspear Diamonds...

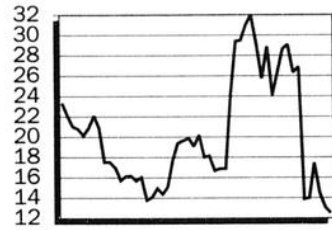
Research in Motion, 66,70 \$, perte de 16,10 \$



Du 09-06-99 au 30-06-00

Les investisseurs ont prêté une oreille attentive aux propos de l'analyste Jason Tsai, de C.E. Unterberg. Il réduit de moitié, à 75 \$ US, sa cible pour Research in Motion...

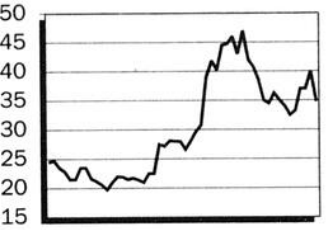
ATI Technologies, 12,50 \$, perte de 0,60 \$



Du 09-06-99 au 30-06-00

Les pertes du fabricant de cartes graphiques ATI Technologies (Tor., ATY) au 3e trimestre ont été pires que prévu. Et certains sont sceptiques concernant les promesses d'un retour à la rentabilité au 1er trimestre 2001.

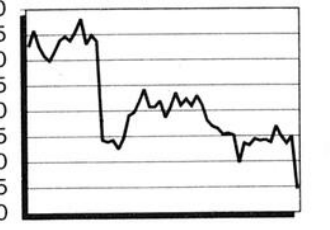
Cogeco, 34,75 \$, perte de 5,25 \$



Du 09-06-99 au 30-06-00

Au cours de la semaine du 26 juin, le titre de Cogeco (Tor., CGO) a cédé 13 % de sa valeur. Les difficultés temporaires de sa filiale de câblodistribution portent ombrage aux résultats du holding trifluvien.

Unisys, 14,50 \$ US, perte de 10,50 \$ US



Du 09-06-99 au 30-06-00

Le fournisseur de services informatiques Unisys (NY, UIS) a vu fondre son titre de 42 %. A l'instar de deux concurrentes, il a averti les investisseurs que les résultats du second trimestre seront inférieurs aux attentes.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 30 juin 2000

Main table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for company names, prices, and changes.

Summary table with sections: LES GAGNANTS, LES PERDANTS, LES PLUS ACTIFS. Lists top performing and active stocks.

Explication des cotes boursières

Table explaining stock market symbols and indicators: 1 Haut 2 Bas 3 Titre 4 Sym. 5 Haut \$ 6 Bas \$ 7 Clôt. 8 Var. 9 Vol. 10 Div. 11 Bén. 12 Cours \$ /ben.

Notes concernant les dividendes: f Taux flottant, annualisé r Dividende en arriéré y Dividende payé en actions p Payé lors des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux u Payé en \$ US v Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement B Bén. \$ Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars. C Cours/bén. Ratio cours/bénéfice, ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres. Caractères gras Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine Autres notes: * Le titre est en \$ US x Le titre s'échange ex-dividende n Le titre a été inscrit à la bourse depuis moins d'un an s Le titre a été fractionné depuis un an c Le titre a été consolidé depuis un an a Le titre de la compagnie a été distribué comme "spinoff" Le titre a des droits de vote inhabituels

INVESTIR

Bourse de Toronto

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours												
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.												
0,95	0,35	CBOC	0,70	0,50	0,70	+0,15	1626		-0,08		10,25	3,15	GenAlta	6,50	6,10	6,10	-0,50	77		0,13	46,9	9,75	1,75	Ognal	5,05	4,75	4,75	-0,20	443		0,16	29,7	6,65	2,10	EMPoint	ELK	4,20	3,90	4,00	-0,35	1153		0,16	25,0

DES CHIFFRES QUI FONT CHAUD AU COEUR. **3,9%**



L'ART de la PERFORMANCE JAGUAR
SCOTTI Céddez à la tentation!
 4305, Métropolitain Est • Saint-Léonard • 514.725.2221

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours												
52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.	52s	52s		\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.												
0,95	0,35	CBOC	0,70	0,50	0,70	+0,15	1626		-0,08		10,25	3,15	GenAlta	6,50	6,10	6,10	-0,50	77		0,13	46,9	9,75	1,75	Ognal	5,05	4,75	4,75	-0,20	443		0,16	29,7	6,65	2,10	EMPoint	ELK	4,20	3,90	4,00	-0,35	1153		0,16	25,0

INVESTIR

Bourse de Toronto

Table of stock market data for Toronto, including columns for stock symbols, prices, and changes. It is organized into several sections: I/J, K/L, M/N, O/P, and a large section for various stock symbols.



L'imagination. Force motrice des affaires.

www.sprintcanada.ca 1-888-888-9579

Table of stock market data for Toronto, section I/J, listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

Table of stock market data for Toronto, section K/L, listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

Table of stock market data for Toronto, section M/N, listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

Table of stock market data for Toronto, section O/P, listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

Table of stock market data for Toronto, section O/P, listing various stock symbols and their corresponding prices and changes.

INVESTIR

Bourse de Toronto

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.
20,00	13,50	PowerEpf		20,00	18,00	20,00	+4,00	5	3,0		
50,50	48,05	PowerB6f		49,80	49,70	49,70	-0,10	8	4,9		
29,95	18,95	PowerFin PWF		29,65	28,15	29,65	+0,45	8052	24	1,90	15,5
23,00	16,25	PowerFrAp		19,00	18,30	18,30	+0,30	164	64		
28,00	25,80	PowerFrBp		26,75	26,50	26,50	-0,10	75	6,6		
26,25	22,00	PowerFrDp		25,00	24,35	24,35	-0,05	138	5,3		
24,90	19,00	PowerFrFp		23,05	21,75	23,00	+1,10	643	6,0		
59,50	27,05	PremDr PD		57,80	51,00	52,20	+2,50	17079	1,88	304	
17,50	10,00	PremDr PDI		13,70	13,00	13,50	+0,25	5917	u-0,03	8,9	
2,30	1,62	PremTechAPT		1,70	1,65	1,70	+0,02	42			
28,25	17,50	PremBrand FFF		23,00	22,00	22,00	-0,50	72	-0,17		
12,55	10,00	PremInca PIC		11,25	10,60	10,85	-0,35	141	1,4	146	7
15,90	14,10	PremIncp		15,25	14,75	15,15	+0,15	159	5,7		
30,00	13,00	Prmetech PME		24,20	23,00	24,00	-0,25	767	0,84	28,6	
8,15	6,00	PrmWst PWT		8,15	7,90	8,05	+0,10	6350	1,71	047	1,71
1,65	1,25	Prmetec PPK		1,65	1,60	1,60	-0,15	1323	1,7	0,92	5,0
2,42	2,31	Printera PAF		2,42	2,37	2,37	-0,05	1009	0,11	44	
3,25	2,20	Promatck PPK		3,00	2,95	2,95	+0,02	39	3,8	0,65	6,1
3,45	3,18	Promatic PPL		3,45	3,32	3,32	-0,12	936			
4,20	2,80	Prnriety PPI		3,00	2,60	3,00	+0,30	214	0,50	78	
22,60	8,55	PrudntSt PPS		22,10	21,05	21,70	+0,20	24855	0,9	0,38	5,71
14,75	9,25	PurStorg PUL		13,00	12,75	13,00	+0,25	25	10,2	142	9,2
0,32	0,09	PureGold PUG		0,13	0,10	0,12	-0,01	5525			

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
52s	52s			\$	\$	\$	\$	00	%	\$/bén.	\$/bén.
122,30	40,95	Q/T	Q/T	115,00	93,00	115,00	+18,25	7081			-0,64
3,80	1,71	Q/Media QMS		2,00	1,76	1,77	+0,23	374			0,35
61,50	34,25	Q/QuebrA QBR		43,75	42,75	43,10	-0,50	201	1,2	74	5,8
62,00	34,00	Q/QuebrB QBS		43,50	43,00	43,00		3605	1,2	74	5,8
37,80	24,00	Q/QuebrWHIQW		37,50	35,55	35,55	-1,166	1366	1,3	u-0,61	3,98
25,00	20,00	QuebrWrp		22,90	22,90	22,90	-0,60	520	5,5		
0,31	0,13	Queenst QRL		0,20	0,16	0,16	-0,02	1341			-0,25
0,61	0,38	QueenstQMI		0,93	0,91	0,91	-0,01	141	-0,05		
11,65	2,50	QueenFin QFH		2,90	2,50	2,55	-0,35	732			-7,69
69,00	40,00	Qswy5,25cb		45,50	45,50	45,50	-4,50	49			
n 3845	35,00	R SplitPI RBS		38,50	37,80	37,80	-1,00	480	6,0		
n 2200	14,75	R Split A		19,75	18,75	19,00	+0,25	448			
0,35	0,20	RG Ppys RGR		0,27	0,27	0,27		7	-0,05		
n 1040	0,99	RPM Tech RPT		0,99	0,99	0,99		3233			0,15
1,85	0,60	RTO Ent RTO		0,70	0,60	0,60	-0,16	588	0,07	8,6	
1,65	0,90	Ranmaker RND		1,34	1,25	1,30	+0,05	238	0,21	6,2	
16,75	7,90	RandTech RND		10,50	9,30	9,65	-0,35	868	0,83	11,6	
0,30	0,25	RangerOil RGO		0,18	0,18	0,18		135	u-0,04		
0,80	0,06	ReComBldg REC		0,18	0,14	0,18		135	0,23	0,8	
c 4,00	1,24	ReaRls RER		3,30	3,30	3,90	+0,64	1521	0,94	8,9	
0,20	0,02	Redaurm RRR		0,05	0,04	0,04		1897			
l 2,15	1,30	Redekop RPI		1,50	1,30	1,50		12	-1,01		
l 8,00	5,00	Redekop db		55,00	50,00	50,00	-5,00	3			
l 0,84	0,23	RedferRs RFR		0,32	0,23	0,23	-0,07	1161	0,03	7,7	
20,95	12,50	RegnCab REG		18,50	14,50	14,75	+0,25	532	0,40	36,9	
l 22,80	16,00	Reitman RET		18,25	16,00	17,50	-1,00	10	4,6	2,08	8,8
23,60	15,75	ReitmanA		19,30	18,25	18,25	-0,35	33	44	2,08	8,8
6,60	2,26	RekoInt REK		3,89	2,65	3,25	+0,55	322	0,96	7,1	
25,35	10,15	RenaSnc RES		15,70	14,20	14,35	-1,05	72257	0,95	15,1	
2,95	1,50	RepadC RPD		1,75	1,72	1,72		94	-0,59		
0,16	0,07	Repap RPP		0,10	0,09	0,09	-0,01	2566	-0,07		
5,00	2,61	ReqstSeis RSH		3,90	3,45	3,90	+0,50	9283	0,53	7	
260,00	26,25	RschMotn RIM		89,10	54,10	66,70	+16,10	68308	u-0,14		
0,70	0,25	RsrVryl RIV		0,08	0,08	0,08	+0,01	59889			-0,34
12,00	9,50	ResidEq REE		11,05	10,90	10,95	-0,05	590	9,0		
2,65	1,84	RevPty RPC		2,15	2,05	2,15	-0,05	428	5,6	0,00	
l 0,12	0,01	RevPty wt		0,03	0,01	0,03	+0,02	90			
l 70,00	70,00	RevPtyYdb		70,00	75,50	70,00	+0,25	9			
94,00	80,05	RevPty db		89,00	86,00	89,00		nt			
85,00	70,00	*RevPtyYdb		75,00	71,05	72,00		nt			
15,20	1,80	RexDiamn RDX		5,70	4,95	5,30	+0,40	9097	u-0,29		
11,15	9,15	RichRad RCH		11,00	11,00	11,00	+0,10	62	0,95	11,6	
5,25	2,30	RichndP RLP		4,00	3,50	3,65	-0,25	1319	0,19	19,2	
l 1,00	1,65	Richnd RLC		1,75	1,65	1,67	-0,08	668	-0,45		
l 1,10	0,22	Richtree RMO		0,38	0,22	0,38	-0,08	1655	1,23		
1,90	0,80	Rider Res RRI		1,27	1,23	1,23	-0,02	231	0,13	9,5	
9,00	3,50	Ridley ROL		5,25	4,50	5,25		62	0,8	0,54	9,7
25,25	13,10	RioAlgom ROM		17,70	17,15	17,30	-0,05	5652	1,6	3,18	
92,00	72,00	RioAlgom db		79,00	76,50	79,00	+1,00	27			
31,20	16,30	RioAlto RAX		26,80	26,80	27,10	-1,90	1999	1,25	21,7	
2,50	0,55	RioArcear RAC		1,24	1,16	1,24	+0,04	1349	u-0,04		
9,95	7,50	RioCan REI		9,10	9,20	9,20		8599	11,7	1,03	8,9
3,25	1,60	RiverGd RIV		2,25	2,15	2,25	-0,23	16	0,02		
23,10	14,00	RivestFor RFP		20,60	15,50	16,00	+0,50	1752	1,5	4,36	3,7
n 23,00	3,80	Rocetst RTT		18,05	18,00	20,85	+1,80	1881	0,4	0,01	
79,60	24,00	RogerCntrBROM		53,10	49,25	49,25	-3,25	3216	-0,17		
52,75	23,95	RogerCntrC		44,75	42,50	43,50	-0,10	53	4,11	10,6	
49,20	22,30	RogerComb		43,90	41,25	41,95	-0,95	3054	4,11	10,2	
71,0	4,30	RogerSug RSI		6,50	6,10	6,10	-0,30	2217	12,9		
6,75	4,85	Rolland RL		5,40	5,40	5,90	+0,40	130	3,1	0,80	7
n 6,75	4,85	Rolland RL		5,40	5,40	5,90	+0,40	130	3,1	0,80	7
1,95	1,00	Roman RMN		1,35	1,26	1,35	-0,05	57	0,26	5,2	
l 1,00	0,95	Romarc R		0,95	0,95	0,95		340	-0,43		
0,13	0,13	Rothmans RMC		0,18	0,18	0,18	-0,25	1473	5,5	1,92	9,5
0,30	0,10	Romark ROM		0,07	0,06	0,07	+0,01	2480			
2,98	1,05	RyLwtrn ROY		1,33	1,25	1,27		317	-0,39		
82,25	54,50	RoyalBK RY		73,00	75,30	75,30	+0,05	24756	3,2	6,18	12,3
100,70	93,10	RoyalBKHP		94,00	94,00	94,00		2	6,2		
28,95	26,10	RoyalBKHP		27,00	26,60	26,75	-0,25	393	84		
28,00	26,90	RoyalBKHP		27,20	26,50	26,85	+0,15	1257	6,6		
25,35	22,25	RoyalBKHP		24,30	23,90	24,10	-0,10	424	4,9		
25,65	20,50	RoyalBKHP		24,30	24,30	24,30		33	5,7		
27,35	25,50	*RoyalBKHP		26,80	26,00	26,00	+0,55	100	7,1		
27,00	23,05	*RoyalBKHP		25,75	24,90	25,60	+0,60	68	6,2		
24,95	20,50	*RoyalBKHP		23,15	22,50	23,15	+0,25	110	6,2		
8,50	4,10	RyGld RGL		4,25	4,25	4,25	-0,55	9	1,7	-0,15	
49,00	24,75	RyGroup RYL		35,40	34,25	35,00	+1,10	2725	1,85	19,0	
7,95	4,90	RyHost RYH		6,00	5,85	5,90	-0,05	3222	1,73	-0,05	
8,75	3,76	RyLaser RYL		4,50	4,15	4,35		134	0,51	8,5	
4,25	0,52</										

INVESTIR

Bourse de Montréal

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 30 juin 2000

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

Table of stock market data for Montreal, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

INVESTIR

Bourse de New York

Source : Star Data Systems Inc. / The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 30 juin 2000

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

Table of stock market data for New York, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

M/R

Table of stock market data for M/R, columns include Haut 52s, Bas Titre, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and \$/bén.

INVESTIR

Bourse de New York

Main table of stock market data for New York Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

S/Z

Table of stock market data for the S/Z section, listing various stocks and their market performance.

INVESTIR

Nasdaq

Source : Star Data Systems Inc., The Financial Post

Revue de la semaine terminée le 30 juin 2000

Main table of stock market data for Nasdaq, including columns for stock symbols, prices, and volume.

H/P

Table of stock market data for the H/P section, listing various stocks and their market performance.

Q/Z

Table of stock market data for the Q/Z section, listing various stocks and their market performance.



Claude Chiasson

La semaine dernière, un lecteur m'a demandé que faire de son placement dans Tecsys (Tor., TCS, 13 \$). Il a acheté des actions de l'entreprise sur marge (c'est-à-dire par emprunt) à 22 \$ l'action.

À mon avis, ceux qui achètent sur marge, se comportent comme de purs spéculateurs : profiter d'une tendance à la hausse des cours pour faire un gain rapide, sans se questionner sur la juste valeur marchande du titre. Ils sont encore moins intéressés à suivre l'évolution de l'entreprise sur plusieurs années, ce qui est pourtant l'exercice que doit faire tout bon investisseur.

Cela dit, Tecsys demeure une entreprise intéressante à suivre. Depuis trois ans, la société a fait grimper ses ventes de 15 à 40 M\$. En peu de temps, l'entreprise de Dorval est parvenue à faire pas de mal de chemin avec ses logiciels *Elite* et *FullStream* destinés à convertir les distributeurs au commerce électronique.

Même avec un taux de croissance annuel de 38 %, Tecsys ne pourra pas franchir le cap du 100 M\$ dans les délais que nous nous étions fixés il y a un an environ pour jauger de la progression de l'entreprise. Si elle maintient ce rythme de croissance, Tecsys atteindra un chiffre d'affaires respectable de 70 M\$ dans deux ans.

Les défis

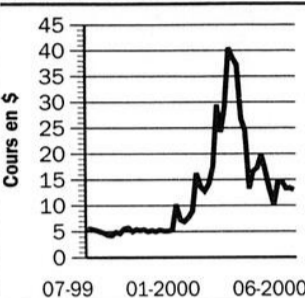
Pour en arriver là, l'entreprise dirigée par les frères **Brerton** devra déployer de grands efforts, d'abord pour conserver son avance technologique. C'est pourquoi elle a investi près de 8 M\$ au cours du dernier exercice dans ses activités de R&D, contre 5 M\$ un an plus tôt. Ces dépenses expliquent pourquoi la compagnie a creusé son déficit annuel à 6 M\$ ou 0,53 \$ l'action.

Ensuite, pour commercialiser ses produits et services. Les frais de vente, généraux et administratifs, sont nettement à la hausse depuis deux ans. Pour vendre ses produits,

En Bourse

(Toronto, TCS, hebdo.)

Du 9 juillet 99 au 30 juin 2000



Source : Reuters
Graphique : LES AFFAIRES

Tecsys doit avoir plus de vendeurs. Et, plus ceux-ci vendent, plus il faut compter d'employés spécialisés en informatique pour donner le service de soutien requis à chaque nouveau client.

Outre ces dépenses plus élevées, Tecsys a dû composer avec une marge brute plus faible, soit 47,7 % des ventes par rapport à 58,3 % un an plus tôt. Cet affaiblissement s'explique par des ventes plus robustes

au niveau des services qui ont des marges plus faibles; les ventes de logiciels qui ont des marges plus élevées ont stagné durant la période.

Rien n'est acquis

Comme on peut le constater, rien n'est acquis pour Tecsys. Les clients ne viennent pas cogner automatiquement à votre porte même si vous possédez l'une des meilleures gammes de produits. Il faut prendre les mesures qui s'imposent pour les vendre. C'est pourquoi Tecsys vient d'engager **Richard A. Cialabrini**, qui était vice-président et directeur des ventes nord américaines de **Descartes Systems Group** (Tor., DSG, 44 \$).

Elle a également forgé une entente de distribution avec **Arthur Andersen**, un leader mondial en consultation de gestion et de technologie. Il y a quelques mois, Tecsys a signé une entente avec **IBM** qui augmente considérablement la notoriété de ses produits. IBM a accepté d'intégrer la série

Elite de Tecsys à son serveur d'applications *WebSphere*.

Ces mesures, combinées à sa propre force de ventes, devraient porter fruits rapidement. Déjà, les ventes de logiciels semblent reprendre du tonus : elles ont plus que doublé à 5,2 M\$ au quatrième trimestre. La compagnie vient par ailleurs d'ajouter à sa liste de clients **Sanyo Fisher**, un important fabricant d'appareils électroniques.

À son cours actuel de 13 \$, l'action semble évaluée justement. Elle s'échange à quatre fois sa valeur comptable (de 3,25 \$ l'action) et à 4,1 fois ses ventes annuelles (de 3,10 \$ par action). **Cognos** (Tor., CSN, 60,95 \$), un allié de Tecsys qui est en mode acquisition, est prêt à payer entre trois et quatre fois les ventes annuelles pour une entreprise de son secteur dont les ventes annuelles se si-

tuaient entre 20 et 80 M\$ US.

Côté bilan, le portrait de Tecsys demeure sans faille : sa dette totale de 1,5 M\$ se compare à un avoir des actionnaires de 43 M\$. Elle n'est donc

pas menacée par un manque prochain de capitaux comme le sont la plupart des firmes Internet.

Pour la première fois, Tecsys a présenté ses résultats financiers en dollars américains. C'est là proba-

blement le prélude à une prochaine inscription au *Nasdaq*.

Pour ceux qui ont acheté les actions à 4 \$ suite à nos chroniques initiales traitant de Tecsys, la firme demeure intéressante. Par mesure de prudence, ils pourraient cependant vendre une partie de leurs actions sur force des cours, de sorte à récupérer leur capital initial investi pour ne laisser courir que les gains accumulés. ■

■
Les investisseurs d'origine pourraient encaisser leur capital investi dans Tecsys et ne laisser courir que les gains.
■

Votre argent

Trois immeubles à revenus suffisent-ils pour prendre une préretraite à 52 ans ?

Mon conjoint et moi sommes âgés respectivement de 45 et 49 ans. Nous avons deux enfants et nous participons depuis 25 ans aux régimes de retraite de nos employeurs respectifs. Notre avoir se présente comme suit : une encaisse de 25 000 \$, des REER de 142 500 \$, une résidence principale de 125 000 \$, un terrain de 10 000 \$ et trois immeubles à revenus d'une valeur marchande respective de 275 000 \$ (hypothèque de 80 000 \$), de 225 000 \$ (hypothèque de 149 000 \$) et de 600 000 \$ (hypothèque de 514 000 \$).

Riche de 10 ans d'expérience dans l'immobilier, nous désirons garder nos immeubles le plus longtemps possible pendant notre retraite. Ensemble, ces immeubles génèrent des revenus annuels de 132 000 \$, les frais totalisant 112 000 \$ (incluant les intérêts).

Selon vous, pouvons-nous envisager prendre notre retraite chacun à l'âge de 52 ans ? Existe-t-il un moyen autre que les dépenses d'amortissement pour réduire la portion imposable des revenus tirés de nos propriétés ?

L.N.M.
Beloel

La beauté d'un immeuble à revenus : tant qu'il n'est pas vendu, il rapporte autant de revenus après impôts que toute épargne investie dans les valeurs mobilières de bonne qualité. Aussi, lorsqu'il s'agit de déterminer votre avoir net après impôts, la valeur des immeubles à revenus moins les dettes peut être comptabilisée comme étant un élément d'actif après impôts. C'est vrai si bien sûr vous conservez lesdits immeubles pendant la plus grande partie de votre

retraite, ce qui semble être votre désir.

L'avoir accumulé dans vos immeubles totalise près de 357 000 \$. À cela s'ajoute la valeur de vos autres éléments d'actif qui après impôts (ici on ne retient que 70 % de la valeur du REER qui lui est un élément d'actif avant impôts) s'élèvent à 236 000 \$. Votre avoir net après impôt totalise donc près de 593 000 \$.

Ce n'est pas tout. Vous et votre conjoint participez au régime de retraite de vos employeurs respectifs. En supposant un taux d'impôt effectif de 40 %, la valeur actuelle après impôts de ces régimes s'élèvent au minimum à entre 120 000 et 180 000 \$. Cette valeur porte donc votre avoir net après impôts entre 713 000 et 773 000 \$, ce qui est suffisant pour la retraite confortable à 52 ans que vous envisagez.

Il vous suffit de préserver le pouvoir d'achat de cet avoir, c'est-à-dire de vous assurer que son rendement après impôts soit au moins aussi élevé que le taux d'inflation annuel.

Et il existe d'autres moyens que celui de la dépense d'amortissement pour réduire la charge fiscale de vos revenus de location. L'avenue la plus plausible consiste à hausser le niveau d'emprunt de vos immeubles et d'utiliser les capitaux ainsi empruntés pour effectuer d'autres placements soit dans l'immobilier, soit dans les valeurs mobilières de bonne qualité. Les frais d'intérêt résultant des emprunts additionnels sont alors déductibles contre vos autres revenus imposables. ■

Claude
Chiasson

édition 2000 leader et rassembleur jeunes relève

diplômés HEC excellence défis futur continuité succès

Une relève qui s'affaire

PRIX RELÈVE
D'EXCELLENCE

Un événement du Réseau HEC

VOUS AVEZ 35 ans ou moins et vous êtes diplômés HEC ?
VOUS RELEVEZ ou avez relevé un défi à la mesure de vos ambitions ?
VOUS ÊTES reconnu pour votre détermination, votre dynamisme, votre leadership, votre sens des responsabilités et de l'organisation ?
VOUS AVEZ l'esprit d'entrepreneuriat et de décision ?

Posez votre candidature au concours Prix Relève d'Excellence 2000 du Réseau HEC et méritez l'un des trophées du Prix Relève d'Excellence, en plus de diverses occasions de visibilité auprès des gens d'affaires.

CATÉGORIES

1. Entrepreneur
2. Petite entreprise (nombre d'employés inférieur à 50)
3. Moyenne entreprise (nombre d'employés inférieur à 250)
4. Grande entreprise
5. Réussite sans frontière

DATE LIMITE POUR LA RÉCEPTION DES DOSSIERS DE MISE EN CANDIDATURE :
LE VENDREDI 28 JUILLET 2000 À 15 H

Téléphonez dès maintenant au (514) 340-3199
et demandez le questionnaire de présentation de dossier.



PRÉSIDENT D'HONNEUR

Jacques Malo,
Président et chef de la direction
nurun inc.

PRÉSIDENT DU JURY

Alain Cornéliier, 77
Directeur, Gestion de la qualité
Gaz Métropolitain

MEMBRES DU JURY

Michel S. Brunet, 72
Belle Isle, Djandji, Brunet
Recherche de cadres inc.

Marcel Choquette, 90
Fonds d'investissement de la
culture et des communications

J.-Denis Duquette, 56
Centre international de
recherche et d'études
en management

Nicole Gadbois Lavigne, 80
Charles Schwab Canada

Pierre Gagnon
Vidéotron Communications inc.

Michel Hamelin, 91
PricewaterhouseCoopers

Raynald Laliberté, 89
ING Canada

Ghyslaine Lauzon
Publications Transcontinental inc.

Marie-Laure Liao, 84
Logic International inc.

Pierre McCann, 83
Northstar,
Financement du
commerce international

Alain Robichaud, 90
Conseillers en gestion
Robichaud inc.

Patrick K. Palerme, 80
GE Capital Canada

3000, ch. de la Côte-Sainte-Catherine, bureau RJ-210, Montréal QC H3T 2A7
Téléphone : (514) 340-6025 / Télécopieur : (514) 340-6508
Internet : www.reseauhec.qc.ca / Courriel : reseauhec@hec.ca

LeRéseau
HEC

nurun

BANQUE
NATIONALE

BDC

DESARRIS DECHAMPE
SILVA MOVIST

Canada

Gaz
Métropolitain

LES AFFAIRES

Meloche Monnex

VOXDATA

Nurun poursuit son développement du côté européen

Guy Paquin

Nurun (Tor., IFN, 42,25 \$) continue sa pénétration du marché européen.

Après Paris, elle attaque Milan en compagnie de quelques uns de ses gros clients parisiens sous le bras, dont L'Oréal.

Nurun acquiert **Quam SRL**, un intégrateur Web qui emploie une cinquantaine de spécialistes, portant à 250 le nombre des soldats Internet européens de Nurun, qui entend doubler ce nombre d'ici 12 mois.

Comme l'explique **Michel Lamontagne**, vice-président exécutif de la société, pour les gros clients, il est coutumier, dans l'univers du marketing et de la publicité, de souhaiter garder les mêmes fournisseurs dans les divers pays où elle fait affaire, à condition que la maison ait des filiales locales. « Le même modèle s'impose dans l'intégration Web, d'où l'acquisition milanaise », dit-il.

Selon **Pierre-Yves Terrisse**, analyste chez **Yorkton Valeurs mobilières**, Nurun a payé 2,2 fois les revenus de Quam, soit 14 M\$. Quam s'occupait déjà du compte Web de L'Oréal en Italie en plus d'ajouter aux clients italiens de Nurun **MTV Italia**, **Nestlé** et **Lancôme**.

D'après M. Lamontagne, après la tête de pont italienne et le solide pied à terre parisien, Nurun met le cap sur l'Allemagne.

Mindready en Bourse

Nurun a aussi acquis **Imagix**, de Québec, pour 1 M\$, soit l'équivalent des revenus prévus cette année. Ce concepteur de sites Internet-intranets et d'événements multimédias compte le gouvernement du Québec comme principal client. « Nurun a fait cette acquisition pour une seule raison : le gouvernement du Québec s'apprête à investir d'importantes som-

mes dans les applications Web et de commerce électronique », explique M. Terrisse.

Nurun paie ses deux plus récentes acquisitions moitié-moitié, au comptant et en actions. D'autre part, la direction de Nurun a confirmé que sa filiale **Mindready** deviendra une société ouverte dès le début de l'automne. Nurun avait hérité de Mindready au moment de l'acquisition d'**Informission**, en septembre 1999. Mindready se spécialise dans la conception de logiciels pour tester les équipements des réseaux de télécommunications, principalement dans le domaine de l'optique et du sans fil.

Michel Lamontagne explique que Mindready, quoique représentant un potentiel très intéressant, ne trouvait plus sa place dans l'univers de

Nurun, celui de l'intégration Web. D'où la séparation des deux entités. Nurun gardera tout de même plus de 50 % de l'actionnariat de la nouvelle société. « Cela pourrait éventuellement représenter une belle monnaie d'échange dans le cas d'acquisitions de la part de Nurun. »

L'inscription en Bourse de Mindready augmentera sa valeur marchande aux yeux de tous, ce qui consolidera la valeur de Nurun, estime l'analyste. Quant à **Nortel Networks** (Tor., NT, 110 \$), elle investit 10 M\$ dans Mindready, l'équivalent de 10 % de son actionnariat actuel.

Pour l'instant, selon **Carlo Vachon**, analyste de **Valeurs mobilières Desjardins**, Mindready a un contrat de cinq ans avec Nortel, sans garantie de volume minimal. L'analys-

te évalue les revenus actuels attribuables à Nortel à environ 15 M\$. Le 30 juin, Mindready a acquis une société britannique, **Andrew Duncan Associates** (ADA), afin d'offrir à la filiale anglaise de Nortel les mêmes services de tests qu'à Saint-Laurent.

Cette société de services d'ingénierie réalise des revenus de 1 million de dollars et dégage des marges nettes de 20 %.

M. Terrisse maintient son cours-cible de 74 \$ pour Nurun et sa recommandation d'achat. À son cours actuel, l'action de Nurun s'échange à un multiple de 4,8 fois les revenus de 255,5 M\$ prévus en 2001. L'analyste projette une perte de 0,38 \$ par action en 2001 ou un bénéfice avant amortissement de 0,38 \$ par action. ■

Fonds de placement Valeur nette de l'actif

Q-Vest Mutual Fund III Corp.	1,79 \$CA par part	20-06-00
Q-Vest Mutual Fund IV Corp.	0,37 \$CA par part	21-06-00
BDC-Billets Internet - niveau du panier	13,27 \$US par part	31-05-00

Tableau : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an 2

	Rendement % Cotes hebdomadaires			
	26-05-00	23-06-00	16-06-00	14-05-99
Ass. des pompiers de Mt				
•Fonds A.P.M. équilibré	15,30	13,285	13,303	12,258
Barreau du Québec				
•Équilibré	14,33	14,511	14,574	12,859
•Obligations	1,58	10,236	10,335	10,455
•Actions	n.d.	13,097	12,985	n.d.
Féd. des policiers du Québec				
•Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	110,97	13,395	13,387	13,561
Maitres-électriciens				
•Fonds CORMEL Équilibré	17,82	17,326	17,337	14,895
Maitres-mécaniciens en tuyauterie (Fonds REMEC)				
•Équilibré	11,51	14,335	14,321	13,624
Médecins Omnipraticiens du Québec				
•Omnibus	10,00	22,884	22,889	80,732
•Fonds de placement	17,24	24,732	24,785	21,861
•Marché monétaire	4,80	10,014	10,014	10,014
•Obligations	-9,55	9,191	9,280	10,166
•Actions canadiennes	22,33	19,568	19,330	15,739
•Actions internationales	12,36	10,982	11,056	11,090
•Équilibré	16,40	13,212	13,231	11,079
Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle				
•Équilibré	16,07	61,709	61,644	51,614
•Obligations	0,01	13,113	13,245	12,773
•Actions	28,44	13,712	13,773	10,495
Ingénieurs du Québec-Férique	29-02-00	29-06-00	21-06-00	18-05-99
•Revenu à court terme	4,70	34,691	34,650	34,462
•Obligations	0,70	35,945	35,812	37,214
•Actions	27,20	53,304	53,591	43,730
•Équilibré	16,20	49,348	49,512	46,301
•International	16,50	10,158	10,297	10,236
•Américain	7,00	14,362	14,666	14,629
•Croissance	37,50	14,673	14,804	11,672
Professionnels du Québec	30-04-00	30-06-00	23-06-00	30-04-99
Fonds de retraite				
•Équilibré	5,50	12,720	12,629	12,281
•Actions américaines	-15,30	8,378	8,478	11,020
•Actions asiatiques	27,60	17,061	16,870	13,605
•Actions canadiennes	27,50	25,353	24,989	18,805
•Actions européennes	11,30	11,972	11,886	10,932
•Obligations	-0,30	10,809	10,742	11,318
•Court terme	4,70	9,499	9,532	9,054
•International- actions	5,20	15,097	15,087	14,641
•Croissance et revenus	4,50	11,561	11,509	11,421
•Mondial diversifié	n.d.	10,626	10,584	n.d.

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

Tableau : LES AFFAIRES

Les devises Le 30 juin 2000, pour un dollar, vous aviez ...

Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA	Pays	Unité monétaire	1,00 \$ CA
Afrique du Sud (rép.)	Rand	4,5885	Jamaïque	Dollar	28,2650
Afrique française	Franc CFA	462,33	Japon	Yen	70,7800
Allemagne	Mark	1,3785	Liban	Livre	1020,6400
Antilles anglaises	Dollar	1,8214	Maroc	Dirham	7,0053
Argentine	Peso	0,6740	Mexique	Nuevo peso	6,6600
Australie	Dollar	1,1213	Nicaragua	Gold Cordoba	8,4200
Autriche	Schilling	9,7000	Norvège	Couronne	5,7672
Bahamas	Dollar	0,6746	Nouvelle-Zélande	Dollar	1,4335
Barbade	Dollar	1,3492	Pakistan	Roupie	35,1800
Belgique	Franc	28,4300	Pays-Bas	Florin	1,5532
Bermudes	Dollar	0,6746	Pérou	Newsol	2,3462
Brésil	Real	1,2223	Philippines	Peso	28,7400
Chili	Peso	341,4400	Porto-Rico	Dollar	0,6746
Chine	Renminbi	5,5843	Portugal	Escudo	141,3000
Colombie	Peso	1 425,3900	Rép. dominicaine	Peso	10,6600
Cuba	Peso	14,1662	Rép. tchèque	Koruna	25,4655
Danemark	Couronne	5,2590	Roumanie	Leu	14 201,6325
Egypte	Livre	2,3364	Royaume-Uni	Sterling	0,4459
Espagne	Peseta	117,2700	Russie	Rouble	18,9288
États-Unis	Dollar	0,6746	Singapour	Dollar	1,1657
Finlande	Mark	4,1907	Slovaquie	Koruna	29,7600
France	Franc	4,6233	Sri Lanka	Roupie	50,4800
Grèce	Drachme	237,2800	Suède	Couronne	5,9404
Haiti	Gourde	12,7496	Suisse	Franc	1,0984
Hong Kong	Dollar	5,2585	Tunisie	Dinar	0,9024
Inde	Roupie	30,1133	Turquie	Lire	413 825,5500
Iran	Rial	1 178,8300	Union européenne	Euro	0,7048
Israël	New shequel	2,7607	Venezuela	Bolivar	459,7300
Italie	Lire	1 364,7200			

Ces données ont été fournies par la Banque Nationale.

Le journal LES AFFAIRES lance un tout nouveau cahier pour les consommateurs que nous sommes tous !

Tentations

Tendances totalement irrésistibles, objets originaux, qualité de vie rêvée, destinations excitantes... pour tous !!!

Les Chroniques

- mode et accessoires
- sports et loisirs
- plaisirs gourmands et culturels
- cocooning
- véhicules en tout genre.

... nous vous proposons de faire succomber nos 121 000* lecteurs de la région de Montréal aux mille et une tentations de la vie.

Renseignements : Carole Jodoin (514) 392-4111

LES AFFAIRES

Hausse de la cote d'appréciation de la société Quincaillerie Richelieu

De meilleurs résultats que prévu au deuxième trimestre incite **Christiane Dubeau**, des **Valeurs mobilières Desjardins**, à recommander l'achat graduel du titre de **Quincaillerie Richelieu** (Tor., RCH, 11 \$).

Au cours des trois mois terminés en mai, le chiffre d'affaires a augmenté de 19,5 %, à 59,1 M\$; le bénéfice a bondi de 32 %.

Le bénéfice par action dilué de 0,29 \$ du trimestre surpas-

se de 0,03 \$ la prévision de l'analyste. La marge bénéficiaire brute est passée de 12,9 % à 13,3 %.

L'analyste estime que le développement du distributeur de produits de quincaillerie spécialisés passera principalement par la croissance interne. Selon elle, plusieurs facteurs militent en faveur d'une hausse de la cote de la société.

La société a signé une entente de distribution exclusive des produits de finition pour

meubles du manufacturier américain **Mohawk** au Canada qui devrait contribuer pour des revenus de 2,5 M\$ au cours de la première année.

Les revenus de la division américaine devraient totaliser 3,5 M\$ en 2000. Ce résultat permettra d'atteindre le seuil de rentabilité et de procéder au lancement de nouveaux produits. De plus, afin d'accroître la gamme de produits offerts chez nos voisins du Sud, Richelieu expédiera ces

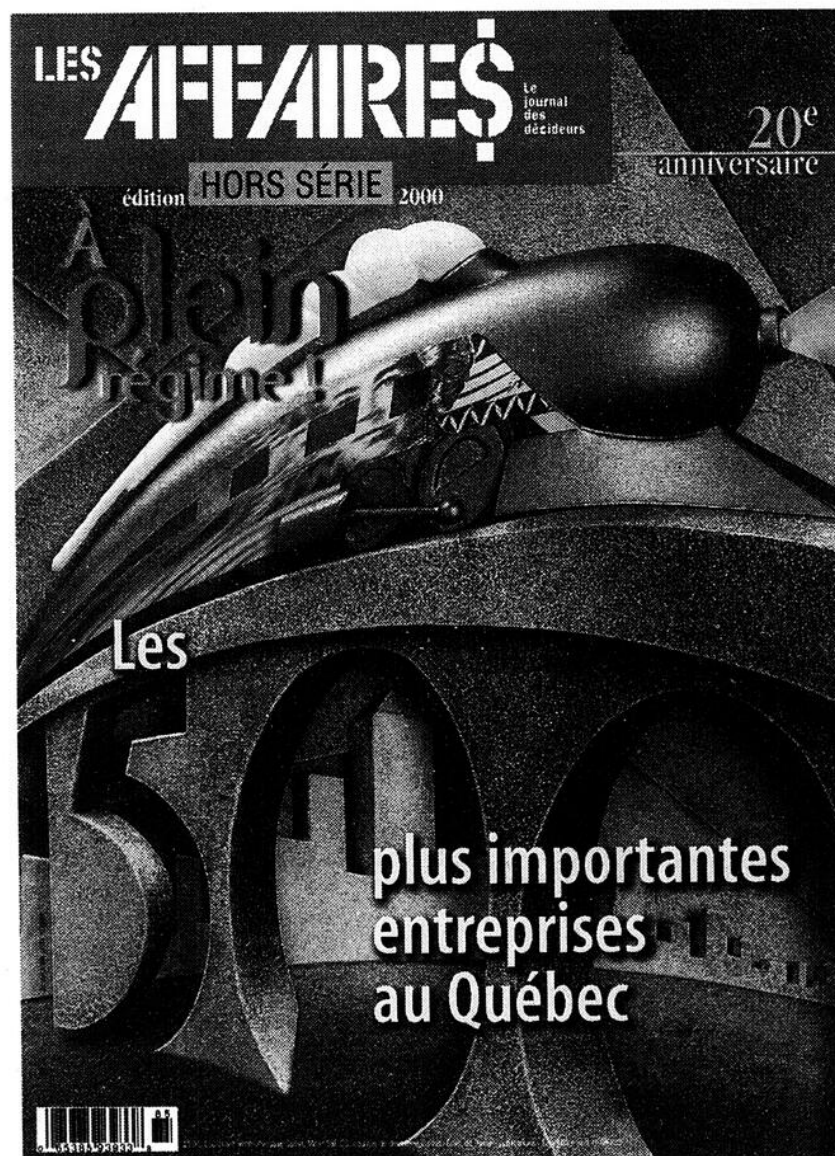
derniers à partir de ses centres québécois.

Finalement, Richelieu profite du déploiement des chaînes de grande surface de matériaux de construction et de rénovation tels que **Réno-Dépôt**, **Rona** et **Home Depot**. Cette clientèle constitue 16 % des revenus.

Christiane Dubeau hausse le bénéfice par action prévu de l'exercice à 0,95 \$. En 2001, il devrait atteindre 0,97 \$. En même temps, elle hausse son cours cible de 1,25 \$, à 12,25 \$, d'ici 12 à 18 mois : un multiple de 11,4 fois ses profits. Elle recommande de

nouveau d'accumuler le titre. De plus, l'analyste s'attend à un acquisition d'ici novembre 2000. Si la société poursuit sa croissance disciplinée aux États-Unis, son titre pourrait mériter un meilleur multiple de 11 fois les profits. (DR) ■

Les 500 plus importantes entreprises au Québec



Présentement en kiosque

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies (000 \$)				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	par action				plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier				
Aber Resources	723	(19)	0,01	0,00	2 474	1 493	3 m.	30-Avr-00
AGF Management	25 015	14 839	0,61	0,36	121 917	83 847	3 m.	31-Mai-00
AlarmForce	46 212	27 931	1,13	0,68	230 977	159 378	6 m.	31-Mai-00
Alliance Atlantis	266	385	0,03	0,05	3 590	2 821	6 m.	30-Avr-00
Angoss Software	8 400	4 700	0,26	0,18	208 400	231 700	3 m.	31-Mar-00
	37 000	(29 400) ³	1,25	(1,44)	771 600	633 400	12 m.	31-Mar-00
	403	(65)	0,01	0,00	1 202	790	3 m.	30-Mai-00
	638	(182)	0,02	0,00	2 333	1 411	6 m.	30-Mai-00
ATI Technologies ¹	(128 786)	18 578	(0,58)	0,09	288 212	302 039	3 m.	31-Mai-00
	(24 126) ²	90 362	(0,11)	0,42	1 081 799	926 607	9 m.	31-Mai-00
Brick Brewing	34	31	0,00	0,00	5 200	6 000	3 m.	30-Avr-00
CamVec Corporation	(404)	(306)	(0,06)	(0,05)	15 946	12 050	3 m.	31-Mar-00
Cancom	1 001	1 591	0,15	0,24	73 463	53 422	12 m.	31-Mar-00
	(17 099)	3 039	(0,33)	0,06	99 915	27 771	3 m.	31-Mai-00
CFE Industries	(49 974)	6 167	(1,08)	0,31	286 222	80 885	9 m.	31-Mai-00
	(241)	(125)	(0,04)	(0,03)	14 109	5 156	12 m.	31-Jan-00
Clemex (Technologies)	313	(510)	0,02	(0,03)	6 414	4 520	12 m.	30-Avr-00
Dia Met Minerals	13 176	3 227	0,40	0,10	32 464	15 948	3 m.	30-Avr-00
Forbes Medi-Tech	(7 782)	(4 359)	(0,46)	(0,30)	1 815	620	9 m.	30-Avr-00
Helix Biopharma	(1 332)	(903)	(0,09)	(0,07)	1 306	1 260	9 m.	30-Avr-00
Héroux	1 900	1 600	0,13	0,11	44 000	38 900	3 m.	31-Mar-00
	3 463	2 740	0,24	0,19	143 737	122 885	12 m.	31-Mar-00
Ibex (Technologies)	(423)	(2 851)	(0,02)	(0,16)	417	226	3 m.	30-Avr-00
	(2 673)	(7 596)	(0,15)	(0,42)	830	682	9 m.	30-Avr-00
Intergold	947	(471)	0,01	(0,26)	8 543	5 741	9 m.	31-Mar-00
Interpower Controls	(4 532)	(7 420)	(0,54)	(0,88)	8 296	22 241	9 m.	30-Avr-00
Irwin Toy	874	(998)	0,16	(0,19)	33 100	14 900	3 m.	30-Avr-00
KnightHawk	166	113	0,02	0,01	6 651	5 173	6 m.	30-Avr-00
Le Château (Magasins)	(1 449)	(315)	(0,29)	(0,06)	33 669	34 945	3 m.	29-Avr-00
Magnotta Winery	339	290	0,03	0,02	4 748	4 285	3 m.	30-Avr-00
Middlefield Bancorp	694	2 169	0,08	0,25	8 767	9 659	6 m.	30-Avr-00
MRRM	975	281	3,85	1,11	10 733	10 959	3 m.	31-Mai-00
O&Y Properties	4 940	3 397	0,09	0,06	72 939	49 969	3 m.	30-Avr-00
Quincaillerie Richelieu	3 441	2 609	0,29	0,22	51 923	43 444	3 m.	31-Mai-00
	5 288	4 026	0,44	0,33	92 138	77 032	6 m.	31-Mai-00
Sobeys	23 100	(39 900)	0,41	(0,72)	2 854 600	2 658 900	3 m.	6-Mai-00
	80 200	(8 100)	1,43	(0,22)	11 006 100	6 231 800	12 m.	6-Mai-00
Technilab Pharma	(686)	(2 916)	(0,05)	(0,22)	34 302	36 216	3 m.	31-Mai-00
	(957)	(888)	(0,07)	(0,07)	103 766	70 351	9 m.	31-Mai-00
Telepanel Systems	(1 340)	(482)	(0,07)	(0,03)	542	1 467	3 m.	30-Avr-00
Upland Global	(3 859)	n.d.	n.d.	n.d.	4 317	15 475	9 m.	30-Avr-00
Urbco	1 525	1 488	0,16	0,16	22 669	29 732	9 m.	30-Avr-00
Viceroy Homes	71	(425)	0,00	(0,03)	14 263	8 186	3 m.	31-Mar-00
	2 343	540	0,20	0,05	66 146	49 580	12 m.	31-Mar-00
Visionwall	(6 293)	(6 011)	(0,12)	(0,13)	13 954	13 360	12 m.	31-Jan-00
Winalta	464	408	0,04	0,03	12 600	12 000	3 m.	30-Avr-00
	671	601	0,05	0,04	21 800	21 300	6 m.	30-Avr-00
Wireless Matrix Corp.	(493)	(1 118)	(0,03)	(0,08)	1 270	715	3 m.	30-Avr-00
	(5 137)	(2 014)	(0,33)	(0,14)	3 423	2 916	12 m.	30-Avr-00
ZCL Composites	(1 120)	1 857	(0,19)	0,26	25 700	24 100	12 m.	31-Mar-00

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1 : en dollars US
2 : inclut un gain non récurrent 3 : inclut une charge non récurrente n.d. : non disponible s.o. : sans objet

Tableau : LES AFFAIRES

Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
MAAX	05 juillet	11 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Magasins Château du Canada	05 juillet	10 h 00	5695, rue Ferrier, Montréal
Industries Pantorama	07 juillet	09 h 00	Holiday Inn, Pointe-Claire
ARCA Explorations	11 juillet	14 h 00	Auditorium de la Bourse de Montréal, Montréal
Ressources Appalaches	14 juillet	10 h 00	Aberge Le Navigateur, Rimouski
Mines d'Argent Ecu	20 juillet	11 h 00	Hôtel des Gouverneurs, Rouyn-Noranda
Exploration Boréale	25 juillet	10 h 00	Château Frontenac, Québec
Saputo	02 août	11 h 00	Sheraton Laval, Laval

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Déclarations de dividendes

- **Canadian Real Estate Investment Trust** : div. mensuel de 0,0975 \$ payable le 10 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Coreco** : div. trim. de 0,025 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 3 juillet.
- **Drayton Valley Power Income Fund** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **FACS Records Storage** : div. trim. de 0,212 \$ payable le 14 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Fidelity Partnership 1994** : div. trim. de 0,6842 \$ payable le 10 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Harris Steel** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 29 septembre aux actionnaires inscrits le 15 septembre.
- **MRRM** : div. trim. de 0,50 \$ payable le 31 août aux actionnaires inscrits le 10 août.
- **Pengrowth Energy Trust** : div. mensuel de 0,26 \$ payable le 15 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Royal Host Real Estate** : div. mensuel de 0,08 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Sobeys** : div. trim. de 0,06 \$ payable le 28 juillet aux actionnaires inscrits le 14 juillet.
- **TransCanada Power LP** : div. trim. de 0,60 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 30 juin.
- **Winalta** : div. spécial de 0,15 \$ payable le 31 juillet aux actionnaires inscrits le 17 juillet.
- **YMG Capital Management** : div. trim. de 0,05 \$ payable le 18 juillet aux actionnaires inscrits le 4 juillet.

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

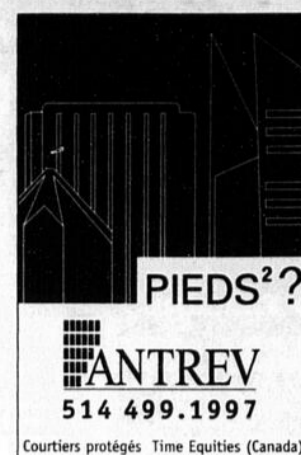
Immobilier

● Les opposants surestiment l'impact de la Cité du commerce électronique

Les prévisions alarmistes quant aux conséquences sur le marché immobilier montréalais s'appuient sur un scénario pessimiste p. 62

● Westcliff abandonne son investissement de 100 M\$ au centre-ville de Montréal

La société immobilière ne construira pas son gratte-ciel de 31 étages au Square Victoria p. 63



Les hausses de prix s'amplifient dans le grand Montréal

La valeur des maisons a grimpé de 7 à 15 % depuis le début de l'année



André Dubuc

La valeur des maisons de la région montréalaise remonte depuis le début de l'année, un phénomène qui devrait se poursuivre, selon deux firmes nationales de courtage immobiliers.

Le prix de la maison typique du grand Montréal a augmenté, selon les villes, de 7 à 15 % au cours des six premiers mois de l'année, affirme Century 21. « On n'a pas vu de telles hausses de prix depuis 12 ans », s'exclame au téléphone Michel Auclair, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de la société immobilière.

De son côté, Royal LePage évalue que le prix moyen des cottages sur l'île de Montréal a grimpé de 2 à 16 % en un an. « Les acheteurs ont été plus nombreux que les maisons à vendre, créant une poussée sur les prix par rapport à 1999 », soutient dans un communiqué la firme de courtage.

Les prix devraient encore augmenter de 3 à 6 % d'ici la fin de l'année, prédit M. Auclair, à la condition que l'inventaire des maisons à vendre reste à son niveau de juin. « Dans la région de Montréal, les prix vont augmenter de façon continue pour les deux prochaines années au moins », se risque-t-il à prédire.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) confirme le mouvement à la hausse. « On prévoit une augmentation de la valeur des maisons neuves de 8 % en 2000 et de 4 à 5 % pour la maison existante dans

Les prix dans certains secteurs

Secteurs	Prix moyen d'un cottage			Prix moyen d'un condo		
	Avril-juin 2000 (en \$)	Avril-juin 1999 (en \$)	Variation (en %)	Avril-juin 2000 (en \$)	Avril-juin 1999 (en \$)	Variation (en %)
Beaconsfield	180 000	155 000	16,1			
Boucherville	140 000	139 000	0,7	90 000	90 000	0,0
Lachine	129 000	119 000	8,4	77 000	73 000	5,5
N.D.G.	178 000	170 000	4,7	125 000	125 000	0,0
Saint-Lambert	163 000	155 000	5,2	110 000	105 000	4,8

Source : Royal LePage

Secteurs	Prix d'une maison type ¹		
	Juin 2000 (en \$)	Décembre 1999 (en \$)	Variation (en %)
N.D.G.	298 000	258 000	15,5
Riv.-des-Prairies	126 000	115 000	9,6
Chomedey (Laval)	88 000	80 000	10,0
Québec (Ville)	92 000	86 000	7,0

1 : Century 21 regarde l'évolution de la valeur de la maison dite représentative du secteur étudié, et non pas les variations observées dans le prix moyen ou le prix médian des propriétés. Des méthodologies différentes expliquent les écarts entre les valeurs de l'étude de Royal LePage et celle de Century 21.

Source : Century 21

Tableau : LES AFFAIRES

la région de Montréal », dit Charles Morissette, analyste de marché.

Les fortes hausses s'expliquent en partie par le rattrapage économique du Québec sur le reste du Canada. On commence à peine à revoir des grues au centre-ville de Montréal et la baisse spectaculaire du chômage n'est vieille que de quelques mois, rappelons-le. Les bas prix des maisons en vigueur pendant l'année de référence contribuent aussi aux hausses importantes en pourcentage, selon Century 21.

Ces dernières années, l'activité s'est surtout concentrée sur l'île de Montréal. Ce n'est plus le cas. « Cette année, la croissance se généralise sur le territoire », indique M. Morissette de la SCHL.

La maison type à Chomedey (Laval) se vend mainte-

nant 88 000 \$, comparative-ment à 80 000 \$ il y a six mois, une différence de 10 %. Autre exemple : le prix moyen d'un cottage à Saint-Lambert a grimpé de 5,2 % en 12 mois. Il se fixe à 163 000 \$, comparativement à 155 000 \$ en 1999.

On observe les hausses les plus fortes dans l'ouest de l'île de Montréal, comme à Beaconsfield, où un cottage se vend 16 % plus cher cette année, à 180 000 \$ en moyenne. La croissance de la valeur de la maison type a aussi été substantielle ailleurs sur l'île de Montréal, dans Notre-Dame-de-Grâce (+ 15,5 %) et Rivière-des-Prairies (+ 9,6 %).

Dans son étude, Royal LePage souligne les nouvelles tendances du marché montréalais. Ainsi, à Westmount, les reventes ont été nombreuses

dans la catégorie des propriétés de moins de 500 000 \$, « dans un quartier où les résidences se vendent souvent plus d'un million ».

Autre constat : Westmount devenant hors de prix, les acheteurs se rabattent sur les quartiers voisins, comme Notre-Dame-de-Grâce (NDG). « La demande y est si vive que les acheteurs sont prêts à payer des prix forts simplement pour l'emplacement, quitte à rénover ensuite leurs propriétés selon leurs goûts », rapporte le courtier immobilier.

Québec en hausse également

La région de Québec connaît aussi une embellie, selon Century 21. « Pour un bungalow qui se vendait entre 70 000 et 80 000 \$, il faut maintenant compter entre

80 000 et 90 000 \$ », note Yves Bertrand, porte-parole de Century 21 Formule.

Une affirmation qui surprend la SCHL. « La tendance est à la hausse, mais l'augmentation du prix de la maison individuelle est de l'ordre de 2 %, soit sensiblement le taux d'inflation », nuance Jean-François Dion, analyste du bureau de Québec.

Les secteurs les plus actifs sont Sainte-Foy, Ancienne-Lorette et la partie nord de la ville de Québec, comme dans les quartiers Duberger, Les Saules Lebourgneuf et Neufchâtel. Le marché résidentiel

se resserre aussi sur la Rive-Sud, près des ponts, à Saint-Jean-Chrysostome et Saint-Nicolas, notamment, où le marché s'approche du point d'équilibre de 10 vendeurs par acheteur.

Tout le monde s'entend cependant au sujet du marché des condominiums, qui est encore difficile. À Montréal, la hausse des prix est modérée et limitée à certains quartiers :

Westmount (+ 14,7 %), Lachine (+ 5,5 %), Saint-Lambert (+ 4,8 %) et Dorval (+ 3,2 %). À Québec, le marché du condo est encore largement favorable aux acheteurs. ■

LES AFFAIRES

cahier spécial

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE



Annoncez vos ordinateurs, périphériques, logiciels, services Internet et votre expertise auprès des décideurs!

date de parution : 26 août 2000

date de tombée : 11 août 2000

Pour informations : (514) 392-9000

Carrefour

LES AFFAIRES

Index

Visitez aussi notre site Internet www.lesaffaires.com

✓ Franchises

page 60

✓ Occasions d'affaires

pages 60 et 61

Agents manufacturiers demandés
Associés demandés
À vendre divers
Avis divers

Boissons et volières
Billets hockey et spectacles
Commerce
Développements résidentiels
Distributeurs demandés
Divers
Échanges
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Formations
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Lolairs
Offres d'emploi

Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services financiers
Services spécialisés
Véhicules récréatifs
Voyages

✓ Immobilier commercial

page 61

Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux

Construction
Divers à vendre - à louer
Entrepôts à louer
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à vendre ou à louer
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre

Immobilier résidentiel

pages 61 et 62

Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Condos à louer
Condos à vendre

Condos vacanciers
Chalets
Co-propriétés
Développements résidentiels
Divers à vendre - à louer
Domaines
Fermes
Hors-frontières
Laurentides
Maisons de campagne
Propriétés à louer
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels
Visites libres

✓ Professionnels de l'immobilier

page 61

✓ Carrefour de l'auto

page 62

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

✓ Pour publication

(514) 392-7782
Jour de tombée:
Lundi avant 17h00
Interurbain sans frais:
Tél: 1-800-361-7210
Fax: (514) 392-8086

✓ Franchises

FINE PIZZA



LA PIAZZETTA

L'expérience sensorielle

Territoires disponibles :
Contactez :
Michel George, téléphone : (514) 910-1838
ou Christian Latour, téléphone : (418) 521-4393
sherpa@videotron.ca

Patrimoine Alliance, entreprise spécialisée en prise d'inventaire de biens résidentiels, commerciaux et successoraux, est à la recherche de personnes crédibles et sérieuses pour développer leur territoire respectif dans un réseau professionnel de licenciés.

Coaching, formation et mise en place assurés avec notre équipe. Communiquer avec la Direction des Ventes / Marketing au 418.650.6661 ou au 1.877.650.6661 www.patrimoinealliance.com

Franchises en alimentation :
animaux domestiques
7800 \$ (taxes incluses)
incluant 2300 \$ inventaire.
(514) 591-0077

Franchises à vendre ?

Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition ...

... nos lecteurs consultent la section Franchises du Carrefour LES AFFAIRES ou visitent notre site Internet www.lesaffaires.com pour trouver les meilleures opportunités.

(514) 392-9000

✓ Occasions d'affaires

✓ Commerces

Résidence pour personnes retraitées
20 ch. construction neuve. Aussi Résidence Famille d'accueil région Estrie
J. Fréchette
agent immobilier affilié
Les Immeubles 04
Courtier Immobilier Agréé
(819) 751-6262

RÉSIDENCES DE PERSONNES ÂGÉES OU EN DÉFICIENCE MENTALE LÉGÈRE
Beloeil, East-Angus, Châteauguay, Ste-Sabine, etc.
Jean Morin
agent imm. aff., Royal LePage H.R.
(450) 349-5883

RÉGION DE QUÉBEC / COMMERCE DE DÉTAIL DANS LE SPORT
Rive sud, en affaires depuis 13 ans, bonne clientèle + beaucoup de potentiel.
(418) 832-9808

☆☆☆☆☆
POURVOIR DE SAUMON DE L'ATLANTIQUE À VENDRE :
www.moisie.com
Paulette Blanchette
1-418-962-1334

COMPLEXE DE SERRES
Lanaudière, 28 000 pi ca., moderne, en pleine production, site enchanteur, maison, bâtiments et équipements.
Ecrire à: C.P. 111 Joliette, J6E 3Z3

✓ Occasions d'affaires

✓ À vendre divers

RECHERCHE
acheteur pour moule de bateaux : Moules pour fabriquer des bateaux en fibre de verre, de 16 pi à 29 pi anciennement modèle Thundercraft.
M. Vaudrin au (514) 636-0362

À VENDRE
Niveuse CHAMPION
720 A, 1978, aile de côté, scarificateur.
(418) 658-6394 ou
Cel. (418) 563-8194

ROUTES ÉTABLIES
depuis plusieurs années dans différents secteurs de la province de Québec, de distributrices à friandises, de marque BEAVER et de manèges d'enfants. Tous les équipements sont en excellente condition. Acheurs très sérieux et qualifiés seulement.
1-888-266-2660

✓ Investisseurs demandés

CHERCHE 25 000 \$
Court terme, domaine rénovation.
SVP, Écrire à C.P. 391, Succursale Beaubien, Montréal H2G 3E1

✓ Distributeurs demandés

Fatigué du 9 à 5 ?
La routine vous ennuie ? Tant mieux. Joignez-vous à l'équipe d'Excel Canada, une société du groupe télé-globe et l'une des meilleures entreprises de Télécommunications au pays. Travaillez où, quand et comme vous voulez, et dites adieu au métro-boulot-dodo !
(514) 940-0544
mturchetta@hotmail.com
Représentant Indépendant Excel Canada

Watkins
3 façons de gagner avec Watkins : 1- Escompte sur 390 produits de consommation, 2- Devenir distributeur à temps plein ou partiel, 3- Se bâtir une équipe pour des revenus illimités. Produits et occasions d'affaires.
(514) 946-6073

✓ Loisirs

Pêche au saumon
Faites changement de golf ! Amenez vos clients à la pêche au saumon sur le LAC ONTARIO
Saison: juillet et août. Prises de 10 à 35 lb. Guide expérimenté. Forfaits disponibles.
Paul Tétrault (514) 984-1973
paul.tetrault@videotron.ca

✓ Entreprises à vendre

À VENDRE ÉBÉNISTERIE ARCHITECTURALE RIVE-NORD
CAPACITÉ DE PRODUCTION : 3 MILLIONS \$ / ANNÉE
TÉL.: (514) 593-4567

PERMIS DE TAXI MONT-TREMBLANT, ST-JOVITE
Pour recevoir les informations pertinentes, veuillez émettre un chèque au montant de 500 \$ au nom de Voizard & Steinackers, notaires en fidécommiss et le faire parvenir au 1080 rue Valiquette, Ste-Adèle, province de Québec, J8B 2M3. Le dépôt sera remboursé ou appliqué le cas échéant sur le prix de vente.
Dès réception du chèque, vous recevrez une offre détaillée.

MARINA À VENDRE
Située à Roses Point, N.-Y., sur le lac Champlain. Cause : retrait des affaires.
Info (514) 572-4042

PME Rentable à Vendre
Distributeur de produits pétroliers. Secteur Banlieue-Est de Mtl. En affaires depuis 1952. Clientèle établie. Cause de la vente: RETRAITE.
(450) 586-1025

✓ Billets hockey - spectacles

BILLETS DE HOCKEY
Intéressé à céder les droits d'une paire de billet, section DD.
Pour plus d'info, communiquez au (514) 277-4976

HOCKEY
Contrat 4 Billets, section 121.
(514) 954-1440

AAA
À vendre. Projet domiciliaire de 140 terrains prêts à bâtir. À 30 min au nord de Montréal. 1 200 000 \$ d'inventaire pour 225 000 \$. Cause: retraite, financement disponible.
(450) 831-8718

PLAN DE VIANDE C1
2 500 pi ca., avec Bâtisse, clientèle hôpitaux et institutions, CA annuel important, banlieue de Mtl.
Pag. (514) 956-1720

RESTAURANT À VENDRE
Situé à St-Jean-sur-Richelieu, licence complète, salle à manger et bar, capacité: 105 places, cause : maladie. Très bon prix.
(450) 346-1711

✓ Associés demandés

DANS LES ÎLES CARAÏBES
île Margarita, un couple de Français cherche associés pour prendre de l'expansion dans une affaire Hôtel-Restaurant, très bon chiffre d'affaires.
Info, Stéphane (819) 669-2003

LAURENTIDES AUBERGE
9 ch., resto 64 places équipée, foyers, terrasse, jardin, lac paisible, paye privée, domaine 3 acres, 2 chalets d'été.
290 000 \$
(450) 563-2790

RÉGION MONT-TREMBLANT
Érablière ultra moderne, 120 000 entailles, au bord d'un lac, maison habitable à l'année.
YVON PELLERIN
Tél.: (819) 828-2828
Fax: (819) 828-3408

ESTRIE
Urgent Resto haut de gamme et bistro, 120 places, possibilités multiples, décor unique, excellent potentiel. Bon prix.
(819) 823-1267

✓ Bateaux et voiliers

BATEAU MAISON
12x55 pi, 2 moteurs Mer-cruiser 130 forces, équipé au complet. UN BIJOU !
(450) 671-1774

✓ Partenaires

RECYCLAGE LASER Fournitures d'impression 3R
Recherche un représentant ayant des contacts dans le monde des affaires, et si possible des connaissances dans les fournitures d'impression. Aucun investissement requis. Nous fournissons la formation et le matériel nécessaire. Partage des profits.
André (514) 893-2241
www.achatlocal.com/3r

RESTOS & AUBERGES
St-Sauveur Knowlton
Ste-Agathe Montréal
St-Jovite Rosemère
Tremblant Magog
Lucyne & Richard
Groupe Sutton
(514) 990-0370
www.immotour.qc.ca

PUB LONDONIEN À ST-JEAN-SUR-RICHELIEU, BON CHIFFRE D'AFFAIRES, BELLE CLIENTÈLE, TRÈS BIEN SITUÉ.
Info : (514) 726-6609 après 13h.

CLUB VIDÉO
sur la Rive-Sud, bon emplacement, établi depuis 9 ans, chiffre d'affaires intéressant. Prix à discuter.
Tél. : (514) 869-5865 ou (450) 652-0897

SOURCE D'EAU À VENDRE
150 gallons/min, appellation «eau de source naturelle», localisée à 5 km de la frontière américaine (250 acres). Étude hydrogéologique et pré-autorisations gouvernementales complétées, réseau 14 puits artésiens forés dont 3 puits jaillissants.
Pour information (450) 641-7344

✓ Restaurants à vendre

RESTAURANT FRANÇAIS À VENDRE
Très bien situé
Établi depuis longtemps
Excellente réputation
Revenu en croissance
Tél. : (514) 981-8867

DRUMMONDVILLE Restaurant à vendre
Renommé, boul. St-Joseph, établi depuis 1956, très bon commerce. Cause: retraite.
(819) 470-2290

BOUTIQUE DE VÉLOS
Terrebonne, clientèle établie, 50 ans d'opération.
Michel
(450) 585-3016

WATERLOO • CANTINE-RESTAURANT
45 places, sortie autoroute 10, très bon chiffre d'affaires. Cause vente : retraite.
Contacter Héliène après 20h (450) 539-4168

RESTAURANT FRANÇAIS À VENDRE
Très bien situé
Établi depuis longtemps
Excellente réputation
Revenu en croissance
Tél. : (514) 981-8867

AUBERGE LAURENTIDES
18 chambres avec s/bains, 6 avec foyer, cuisine, salle à dîner, piscine, tennis. OCCUPATION IMMÉDIATE, FINANCEMENT / PROPRIO.
Century 21 Opt/Immo Inc., Gérard Siegmann (450) 227-3334

TRÈS BEAU RESTAURANT À MTL
Sur 2 étages, murs en brique et pierre, foyer, décor unique, en affaires depuis 30 ans, excellent potentiel.
Pierre (450) 465-7560

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, MasterCard et American Express

✓ Occasions d'affaires

✓ Services spécialisés

Jacques Whitford
Ingénieurs-conseils
Scientifiques de l'environnement
Conseillers en gestion du risque

Au service des gestionnaires de bâtiments depuis 28 ans :

- Évaluation environnementale de type Phases I et II
- Condition physique de la propriété
- Hygiène du bâtiment (COV, amiante, moisissure, etc.)
- Réhabilitation de sites contaminés et enlèvement de réservoirs

Jacques Whitford Environnement Limitée
1255, boul. Laird, bureau 101
Ville Mont-Royal (Québec) H3P 2T1
Tél. : 514-739-0708 Téléc. : 514-739-8499
Site Web : www.jacqueswhitford.com

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

«Excellent taux de réponses, très satisfait, bon service avec LES AFFAIRES.»

*M. Jean-Pierre Ranger,
Parc Safari et Les forêts Québec*

CONCEPT UNIQUE
Devenir son propre patron dans un secteur d'avenir en pleine croissance et inépuisable

- Équipement à la fine pointe de la technologie
- Aucun inventaire à supporter
- Publicité de départ
- Aucuns frais de redevance

Nettoyage de conduits d'air MADA-VAC
Tél. : (819) 827-8826 Sans frais 1-877-827-8826
Président: Michel Sylvestre
En affaires depuis plus de 15 ans dans l'Outaouais

Claude Chapdelaine Enr.
25 ans au service des PME
Démarrage
Gestion d'entreprise
Plan d'affaires
Achat et vente d'entreprises
Tél. : (514) 766-6246

GRUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises
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) 871-0874
E-mail: oligny@generation.net

Robert Landry & Associés
Consultants en entreprise

Entreprises recherchées

Volume 1 million et plus
Fabrication, distribution, services
Dossier confidentiel

Investisseurs disponibles sur notre site Internet
www.ici-landry.com

Bur: (450) 446-0222 • Montréal (514) 990-5805
Ailleurs au Qc 1-888-467-1785

✓ Offres de services

APPRENEZ À DEVENIR UN «DAY TRADER»

Nos instructeurs professionnels sont des négociateurs en valeurs mobilières des plus qualifiés qui connaissent le succès et veulent partager leur précieuse expérience avec vous. Appelez Trade Freedom dès maintenant et apprenez comment prendre part vous aussi à cette activité profitable.

(514) 344-5103
www.tradefreedom.com

«LA» VOIX POUR VOTRE RÉPONSEUR D'ENTREPRISE
Enregistrement de votre message d'accueil, de vos activités, événements...
Accrochez votre client avant qu'il ne raccroche !!
Manon Derocher
narratrice professionnelle
(450) 929-4860

IMMIGRATION CANADA & USA
Visa de travail, résidence permanente et «Green Card», entrepreneurs, investisseurs et autres. **Garanties.**

TRANS VISA
1-450-544-4410

✓ Services financiers

OFFSHORE
COMPTE BANCAIRE
PERSONNEL (À L'ABRI)

EUROPE
(819) 585-2175

Multi-Industriel *Seulement 12 territoires exclusifs, disponibles au Québec*

Franchises

Gamme d'équipement de pointe, Pour l'industrie, le commerce et le gouvernement
Investissement : 25 000 \$ maximum
Daniel Romero (514) 875-6604

✓ Immobilier commercial

✓ Immeubles commerciaux à vendre ou à louer

VIEUX-MONTRÉAL

Immeuble de 5 étages, totalisant plus de 10 000 pi ca. Entièrement restauré, fenestration à couper le souffle. Ce bâtiment «clé en main» est situé à l'angle sud-est des rues St-Paul et St-Sulpice. 1 495 000 \$

Visitez cette propriété au site virtuel : MONTREALHOUSING.COM
Carlos Lefebvre
Michèle Bouchard
(514) 891-2432
Groupe Sutton Centre Ouest Inc.
(514) 933-5800

CENTRE COMMERCIAL À RICHELIEU, tout loué. Prix : 2,1 M.

www.immax.com
Sylvain Cousineau CTR
1-877-359-VEND

TROIS-RIVIÈRES
Imm. commercial à vendre ou à louer, pouvant servir de garage, atelier de fabrication ou entrepôt, avec bureaux attenants. Bon prix.

Info (819) 377-9997

✓ Espace industriel à louer

BÂTISSE INDUSTRIELLE
15 000 pi ca., située dans le parc industriel de Châteauguay, 25 000 pi ca. de terrain.
Jour (450) 691-0002
Soir (514) 979-9961

✓ Espaces commerciaux à louer

MONTRÉAL
Rue Sherbrooke (près Guy)
Local fraîchement rénové
1 500 pi ca. à sous-louer.
TRÈS NÉGOCIABLE
Jusqu'à mars 2003
Tél.: (514) 946-6430

Gestion RSGA Inc.

ANJOU, 7191, Beauvillier Est, à sous-louer local commercial aménagé d'environ 3 700 pi ca., situé à proximité des Galeries d'Anjou.

Courtier immobilier agréé
(514) 987-2988
rsga@rsga.com

✓ Entrepôts à louer

ENTREPÔTS À LOUER À JOLIETTE
Rue Nazaire-Laurin près de l'autoroute 31
Superficie de 1 920 pi ca., 2 040 pi ca., 2 160 pi ca. et 3 000 pi ca. avec ou sans quai de déchargement. Construction neuve avec chauffage au gaz, système d'alarme, porte de garage 14 pi x 14 pi, espace pour bureau administratif, salle de toilettes et très grand espace de stationnement.

Pour info:
(450) 759-1009 ou (450) 752-3242

AUBAINE
R. Sud - 36 000 pi ca. Construction 88 à 93. Terrain 89 000 pi ca. clôturé. **Bas prix pour vente rapide.**

Lise Latour
Groupe Sutton
(450) 446-8600

CHARPENTE D'ACIER
Est une bâtisse de 80 x 80 pi ou 140 pi de profondeur, 15 pi de hauteur, prête à être construite. Inclus le «seal-deck» avec isolation de 80 x 80 pi.

Boite Inter inc.
1003, 8e Avenue, Grand-Mère
Tél. : (819) 533-3363 ou (819) 537-0605

MONTRÉAL, BÂTISSE, équipement restaurant + logement 2 étages. Évaluation : 601 000 \$, prix demandé : 490 000 \$.

CHRISTIANE SANDON
agent immobilier affilié
(450) 227-2986
(514) 919-0007
Les Immeubles du Village

IMMEUBLE DE PRESTIGE
10138, rue Lajeunesse, Montréal

Disponible de 1 000 à 12 000 pi ca., béton, ascenseur, climatisation/chauffage, 12 \$ à 14,50 \$ brut. AMÉNAGÉ SELON VOS BESOINS.
Gestion André Gagné inc.
(450) 627-4605

✓ Immeuble à revenus

BANLIEUE DE QUÉBEC
Immeuble de 15 ou 16 logis, loués à 100 %, très rentable, secteur tranquille.
Info. (418) 655-4295

✓ Bureaux à louer

Vieux-Montréal
19, Cours le Royer
Près du palais de justice, bureaux avec cachet, foyer, mezzanine, rénovés, bien éclairés, chauffés, service de conciergerie. 1 500 et 2 000 pi ca.
(514) 733-1444

ANJOU
De 180 à 7 500 pi ca.
(Climatisation, aménagés, stat. disponible).
Libre immédiatement.
(450) 667-4050

11000 SHERBROOKE EST
32 000 pi ca. (subdivisible), 10 portes de quai, gicleurs, bureaux, construction 1989, chauffage gaz.
(514) 945-4192 (514) 983-3666

✓ Terrains

TERRAINS À MERCIER SUR ROUTE 138
343,76 acres, drainés, zonés commercial et agricole, 8 km de Montréal, près d'un développement résidentiel.
Prix : 1,5 M \$.
Tél. (450) 264-6151

SHERBROOKE
190 acres avec visibilité sans pareille près autoroutes, parc industriel et centre d'achats. Opportunité exceptionnelle pour investisseur, promoteur ou développeur.
(819) 823-0426 ou m.mercier@attglobal.net

COMMERCES À VENDRE

Ayant diversifié mes publicités, la provenance d'appels vient la plupart du temps de lecteurs du journal LES AFFAIRES. Nous avons actuellement 4 acheteurs sérieux. Votre journal est très bien lu.

Céline Coutu, Production Petit Bois

OCCASIONS D'AFFAIRES
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!
Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**

COMMERCES À VENDRE
«Excellentes réponses suite aux annonces du journal LES AFFAIRES.»
Mme Josée Anne Desroches

✓ Professionnels de l'immobilier

La Capitale
La Capitale vend La Capitale vend

ROYAL LEPAGE
Faites confiance à des experts...

Sutton

BROMONT Domaine type ancestral 8,5 acres, boisé, 7 c. à c., poss. d'acquérir lots adjacents 9,7 acres, secteur lac Bromont, TRÈS PRIVÉ.

Luce Deslauriers,
La Capitale performance,
(450) 534-3370

RAWDON
Site de 12 acres avec cotage, 3 c. à c. + garage, vue panoramique, secteur recherché pour sa tranquillité. Mise en vente à seulement 125 000 \$.

La Capitale Rive-Nord,
Pierre Belhumeur
(450) 471-3181

TRÈS RARE, À 3 MIN. DE TROIS-RIVIÈRES
Cottage style canadien, fini extérieur en pierres taillées, garage, piscine creusée 14x28, remise 14x24, s. à dîner avec foyer, boisé à l'arrière de 180 entailles

Richard Lebleu
(819) 691-0000
La Capitale Mauricie

DOMAINE DE 30 ACRES
avec résidence en granit, écurie pour 6 chevaux, garage, étang, magnifique paysagement avec vue sur le Mont-Orford, situé près de l'Université de Sherbrooke

Yves Tremblay, RYL Estrie (819) 838-1697

ST-LAURENT
Beau 5plex, semi-commercial, tout loué, excellents revenus. Très bien situé, bon placement.

F. Laporte
(514) 336-5583
Groupe Sutton courtier

Pour annoncer, veuillez appeler au **(514) 392-9000 poste 263** ou au **1-800-361-7210**

171' AU BORD DU LAC MILLETTE À ST-SAUVEUR
Un traitement de faveur pour des gens très spéciaux. Prix : 399 000 \$.

Marie-Andrée Dupras, agent agréé, Groupe Sutton Laurentides, (450) 227-2611

VOUS CHERCHEZ : ANCESTRALE - RÉSIDENCE D'ÉTÉ - CHALET BORD DU FLEUVE
N'HÉSITEZ PAS À ME CONTACTER !
Richard Lebleu
(819) 691-0000
La Capitale Mauricie

www.lacapitale.com

www.royallepage.ca

www.sutton.com

PROMOTION SPÉCIALE Jusqu'au 17 août 2000

Placez 2 annonces classées dans le même numéro et obtenez-en une 3^e GRATUITE.

Économisez 64 \$ et plus !
Appelez-nous pour plus de détails.

✓ Immobilier résidentiel

✓ Terrains résidentiels

BORD DE L'EAU
St-Paul-de-l'Île-aux-Noix
Pour amateurs de bateau:
1- Presqu'île clôturée, 189, 3e Rue, 19 500 pi ca.
2- Terrain sur 64e Avenue avec façade sur Richelieu et un côté sur le canal, 30 000 pi ca.
(450) 966-9970 ou (514) 321-4985

MASCOUCHE
Terrain de 37 542 pi ca., prêt à construire, 6 lots cadastrés, à 5 min du golf Le Mirage de Terrebonne.
Thérèse Sauvageau
(450) 471-7641
Re/Max des Milles-Îles Inc.

✓ Résidences

Mauricie, Grand-Mère
maison ancestrale rénovée, cachet rustique, 10 pces + gr. terrasse, garage triple, terrain 30 000 p.c., aménagement paysager, voisin du golf et restos, zoné commercial, idéal pour faire resto.
149 000 \$ (819) 538-7958

✓ Développement résidentiel

À MONTRÉAL SUR LE MONT-ROYAL
À développer : Terrain de 48 100 pi ca., comprenant un immeuble multirésidentiel de 33 logements.
Info (514) 254-5273

ST-LAMBERT
Maison de ville à vendre, unité de coin, 3 ch. à c., 2 garages, foyer. Montréal en train = 13 min. Entretien paysagé, déneigement = condo.
(514) 575-1957

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.**

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

IMMOBILIER

Les opposants surestiment l'impact de la Cité du commerce électronique



André
Dubuc

Les prévisions alarmistes quant aux conséquences de la Cité du commerce électronique sur le marché immobilier montréalais s'appuient sur un scénario économique pessimiste.

Si on se fie aux prévisions de création d'emplois du Conference Board, les locataires du centre-ville de Montréal devraient occuper, en 2004, 4,2 M de pi² de plus qu'aujourd'hui.

C'est presque le double de ce que prévoit la firme Secor dans son étude d'impact (2,6 M de pi²), rendue publique à la fin de juin.

Faible demande de bureaux

La faible demande de bureaux que calcule Secor conjuguée à l'arrivée de la Cité du commerce électronique et de la Cité du multimédia, d'une superficie de 4,7 M

de pi², ferait hausser le taux d'inoccupation des bureaux au centre-ville à 18,5 % en 2005.

Il s'agit du même niveau qu'au début des années 1990, en pleine crise économique. Le taux est actuellement de quelque 12,3 %.

La firme Secor établit sa prévision sur la base de la moyenne des pi² absorbés au centre-ville de Montréal pendant la dernière décennie, qui a été l'une des pires qu'a connues l'immobilier. Elle arrive ainsi à une moyenne de 345 000 pi² par année.

En se fiant plutôt à la création d'emplois du Conference Board, le taux d'inoccupation

des bureaux du centre-ville aurait pour effet de demeurer stable avec l'arrivée des 4,7 M de pi² de la Cité du commerce électronique. La demande pour des locaux de bureaux a une forte corrélation avec la création d'emplois.

Or, le Conference Board prévoit une création nette de 177 000 emplois dans la région de Montréal pour la période allant de 2000 à 2004 (voir tableau). Quelque 16 % de ces nouveaux employés logeront dans des bureaux du centre-ville, si on se fie à la répartition actuelle des emplois dans la région.

Sachant que chaque em-

Progression de l'emploi dans la région de Montréal de 2000 à 2004

Année	Taux de croissance annuelle (%)	Nombre total d'emplois prévu	Nombre d'emplois additionnels par année
1999	-	1 655 000	-
2000	2,6	1 699 000	43 000
2001	2,4	1 740 000	41 000
2002	1,8	1 771 000	31 000
2003	1,8	1 804 000	33 000
2004	1,6	1 833 000	29 000
Total 2000-2004			177 000

Source : Conference Board

Tableau : LES AFFAIRES

ployé nécessite 150 pi² d'espace de bureaux, la demande se sera accrue de 4,2 M de pi² dans cinq ans (177 000 X 16 % X 150 pi²).

Les emplois au centre-ville

Pour le ratio du nombre de pi² par employé, nous nous sommes basés sur les estimations dont faisait état le propriétaire immobilier Cominar au cours de sa dernière assemblée annuelle.

Quant à la proportion du total des emplois qui logent au centre-ville, elle est estimée à partir des stocks de bureaux occupés du centre-ville (87,7 % des 44,4 M de pi², soit 38,7 M de pi², selon les

chiffres de la firme d'évaluateurs Desjarlais Prévost). À une moyenne de 150 pi² par emploi, nous obtenons 258 000 emplois au centre-ville, soit 16 % du total des emplois de la région (1 655 000 au quatrième trimestre de 1999).

« Nous avons en partie tenu compte de la situation de l'emploi, explique David Waldron, directeur de Secor; c'est pour cette raison que nous prévoyons une absorption de 700 000 pi² en 2000 et de 520 000 pi² en 2001 ».

D'ici 2005, Secor prévoit une demande de 2,6 M de pi² additionnels au centre-ville de Montréal (700 000 + 520 000 + (345 000 X 4) = 2,6 M de pi²). ■

Immobilier résidentiel

✓ Cantons de l'est

À GEORGEVILLE

Découvrez ce bijou avec foyer de pierres, pce offrant luminosité except., cuisine à faire rêver, terrain avec petit ruisseau, très privé, imm. potentiel.

Murielle Pelletier, crt. imm. agréé
(819) 842-2806
www.muriellepelletier.com

À NORTH HATLEY

Superbe propriété très spacieuse, vue sans pareil, et belle plage privée de 40 pi. Idéal pour B&B.

Murielle Pelletier, crt. imm. agréé
(819) 842-2806
www.muriellepelletier.com

Près NORTH HATLEY

Prestigieux domaine surplombant vallée, vue époustouflante jusqu'à Jay Peak, 35 acres, érablière, plantation, prop. princière

Murielle Pelletier, crt. imm. agréé
(819) 842-2806
www.muriellepelletier.com

FRELIGHSBURG

Terrain en montagne, boisé. Prêt à construire 2 maisons, 14 acres, mont Pinnacle. 42 000 \$.

Laurette DWYER
(450) 298-5341
THE FRELIGHSBURG BROKER

STANBRIDGE EST

Ferme de 136 acres, boisée, pâturage et 1 800 pi de rivière. Jolie maison de pierre, circa 1830. Une perle rare à 287 000 \$.

Laurette DWYER
(450) 298-5341
THE FRELIGHSBURG BROKER

FRELIGHSBURG

Maison de brique style «Loyaliste», 6 ch. à c., 2 acres de magnifiques jardins, arbres matures, granges. 299 000 \$.

Laurette DWYER
(450) 298-5341
THE FRELIGHSBURG BROKER

RÉGION DES LACS

Lac Memphrémagog:
■ 393 pi. façade, chalet suisse: 295 000 \$
■ 100 pi. façade, haut de gamme: 359 000 \$
■ 150 pi. façade, somptueux: 695 000 \$

Lac Massawippi:
■ 116 pi. façade, 3 acres, meublé: 319 000 \$
■ Terrains 175 pi. façade à partir de 89 000 \$

Richard Bourgon 1-800-405-2774
www.bourgon.com
Re/Max d'Abord Ctr. imm. agréé

BORD DE L'EAU

Lac Magog: 150 pi. sur le lac, résidence impeccable, 4 ch. à c., 2 s. de b. Privé, 194 000 \$. Une rareté.

Lac Magog: Résidence chaleureuse. Finition exceptionnelle. Garage double, piscine creusée et plus. 299 000 \$.

Chantal Therrien
agent immo. aff.
Re-Max d'Abord inc.
(819) 822-2222

OCCASION UNIQUE

164 500 \$
Superbe propriété de 1,6 acre, style Tudor, ch. des maîtres avec tourbillon, salon dble, foyer et bcp plus!

Appeler le proprio
(819) 823-1267

BORD DE L'EAU / TERRAINS WEEDON / LAC LOUISE

1- 450x250 pi ou 2 acres, 45 000 \$.
2- 165x250 pi, 33 000 \$.
(819) 569-9277
ou (819) 563-8822

✓ Chalet

ESTRIE
Une rareté, 207 pi. de façade déboisée, sur lac écologique, rénové 97, très éclairé, 4 ch. à c. Prix: 229 000 \$.

(450) 464-8627

✓ Domaines

DOMAINE PRIVÉ AVEC LACS ET GOLF

Magnifique domaine de prestige, région Basses-Laurentides, 137 acres, 2 lacs à la truite et 4 trous de golf. 2 résidences + autres bâtiments.

Pas d'agent. Prix à discuter.

(450) 533-4773
www.clubduparticulier.com/domaine18.htm

DOMAINE DE VILLEGIATURE

Superficie de 170 acres carrés, boisés, érablière en puissance, lac (truites indigènes), chalet spacieux, habitable à l'année, dépendances... Situé à 28 km de Rimouski.

Bur.: (418) 724-4469
Rés.: (418) 723-9833
(418) 735-5859

SUPER DOMAINE 100 ARPENTS

Rive-Sud de Québec, près des ponts, maison et bâtiments, culture et boisé, lac à truite. Un site unique à St-Nicolas. 389 500 \$.

(418) 831-0301
André Allard Ctr. Immo.

NOTRE DAME DE HAM

Mini-Domaine (10 arpents boisés zone blanche). Façade de 800 pieds sur petite rivière, 2 petits lacs avec truites. Chemin privé de 400 pieds + sentiers. Roulotte 26 pieds. Chalet-maison 4 saisons 20 x 40 pieds + extension 12 x 16 pieds Grange 26 x 16 pieds. Serre 3 saisons 24 x 12 pieds. Prix ferme: 75 000 \$.

(819) 344-5137 (450) 467-8618
1-800-363-7576

DOMAINE DE 500 ACRES

Incluant : érablière de 6 000 entailles avec cabane à sucre habitable, écurie (3 boxes), enclos pour chevaux, chalet, 35 acres clôturés pour élevage de gibier (chevreuils) avec bâtiment. Aussi, ruisseau, rivière, 2 beaux lacs naturels, plusieurs étangs à truite. Un vrai paradis sur terre. Région Laurentides, 15 minutes de St-Sauveur.

Prix 595 000 \$.

(514) 984-2999, (450) 621-5800

✓ Fermes

MASCOCHE

Ferme 130 arpents, maison récente, écurie + bâtiments en parfaite condition, 50% boisé, érablière, sentiers, étang, chalet.

(450) 474-6690

FERME ÉQUESTRE

50 stalles, manège, 205 x 80 pi, 100 ha., piste de course, maison

1-888-463-2867 ou
(450) 753-7599

✓ Résidences de prestige

LAC TROIS-SAUMONS

Maison de brique rose, 8 ans, 24x24, verrière 10x12, air climatisé, 2 foyers, 3 c. à c., 2 s. de b., intérieur bois, terrain paysager, pavé uni, 2 patios, remise à bateau. Beaucoup d'extras.

(418) 356-6707

LAVAL-SUR-LE-LAC

Bord de l'eau spectaculaire. Manoir de 4 ch. à c., 5 s. de b., piscine intérieure, sauna, etc. Un coin de paradis !!! Unique !!!

Chantal Billeci
(450) 682-0101
Re/Max 2000 inc.

✓ Appartement

de luxe à louer

LOFT NEUF

Rue Amherst, près de Radio-Canada, fenestration plein mur, 1 000 pi ca. plafond de 12 pi, disponible juillet. 1 200 \$ / mois.

(514) 252-3000
poste 3522
(514) 598-1201 (soir)

✓ Condo

à vendre

MONT STE-ANNE LIQUIDATION

Place au pied du mont, condo tout équipé, 2 ch., foyer, piscine, valeur 95 000 \$ pour 59 000 \$.

(418) 833-7884

MERCEDES 500 SL

Décapotable 1990, 5 litres, mags 16 pouces, seulement 85 000 km, UNE OPPORTUNITÉ !

(450) 464-1001 ext. 0

✓ Carrefour de l'auto

Prix réduit 264 000 \$

OCCASION UNIQUE - CHAMBLY - Superbe victorienne au bord de la rivière l'Acadie, quartier de prestige. Terrain 11 000 pi ca. ent. paysager, à 20 min de Mtl, et très accessible ! Gr. pisc. int. avec superbe fenestration idéale pour la détente... 4 c. à c., 4 s. de b., foyer, A/C et cachet unique ! A voir absolument !

Appelez directement le Proprio M. Lamy (450) 447-1103

PRIX ALLÉCHANT BORD DU FLEUVE TRACY

Secteur très paisible, superbe vue bord du fleuve (près de 200 pi en bordure), 50 000 pi ca., aire habitable 1 700 pi ca., très grandes ch., bain tourbillon, foyer, 2 garages, pisc. cr. chauffée. 239 000 \$.

Pour fiche descriptive complète (514) 217-2349

ÎLE DES SOEURS

Prestigieuse maison de ville, semi-détachée, 2 100 pi ca. Située sur Place du Soleil à distance de marche de 2 mini centres d'achats. Orientation sud-ouest, 5 grandes chambres, une salle d'eau avec bain tourbillon et douche vapeur, fenestration panoramique, foyer, balayouse centrale, échangeur d'air et beaucoup de granite. On demande 349 000 \$, pas d'agent !

Visite sur rendez-vous seulement
(514) 762-1743

✓ Carrefour de l'auto

Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!

OCCASIONS D'AFFAIRES
«Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois.»
M. Normand Chénier, Royal LePage

ENTREPRISES DEMANDÉES
«Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre.»
M. Daniel Chartrand

✓ Pour placer une annonce : (514) 392-7782

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

Westcliff abandonne son investissement de 100 M\$

La société immobilière ne construira pas son immeuble au Square Victoria

André
Dubuc

Westcliff ne construira pas son gratte-ciel de 31 étages au Square Victoria, à Montréal, tel qu'annoncé en mai, à moins que le ministre québécois des Finances, Bernard Landry, accepte d'élargir le périmètre de la Cité du commerce électronique aux autres propriétaires immobiliers du centre-ville.

« La tour ne verra pas le jour. On se contentera de finir le projet de stationnement souterrain au niveau du sol », a déclaré Richard Hylands, premier vice-président de Westcliff, à l'occasion de la conférence de presse dévoilant les résultats de l'étude Secor (voir autre texte en page 62).

Concurrence du gouvernement

Westcliff avait annoncé son projet deux jours avant que le ministre des Finances lance son programme de subventions. La Cité sera construite en neuf phases successives sur cinq ans par le consortium Canderel-Desjardins-Axxor. Il s'agit d'un vaste complexe immobilier de 3 M de pi², situé dans la partie ouest du centre-ville, à une quinzaine de minutes à pied de l'endroit où Westcliff vou-

merce électronique se fait également sentir à la Place Bonaventure, également copropriété de Westcliff, où le taux d'occupation est d'environ 30 %, soit 500 000 pi². « Nous n'y avons pas loué un seul pi² depuis le début de l'année », a-t-il ajouté.

Westcliff n'est pas la seule à déplorer cette concurrence des subventions. Oxford Québec, Polaris, le Groupe Alexis-Nihon, Jayka et l'Institut de développement urbain du Québec (IDU) se sont joints à elle pour commander à la firme d'experts Secor une étude d'impact.

Catégorie S

Selon les auteurs, le gouvernement du Québec est en train de créer une nouvelle catégorie de bureaux, la catégorie S, pour subventionnée, qui va scinder le marché en deux : le segment subventionné et le segment privé non subventionné.

Le premier va attirer les entreprises de la nouvelle économie, admissibles aux subventions, le second se contentera des entreprises de l'économie traditionnelle, dont la croissance est moins vigoureuse.

« En identifiant un quadrilatère précis du centre-ville, en limitant son programme de subvention à ce périmètre et

base toutefois sur un scénario pessimiste de l'économie (voir autre texte en page 62).

Le regroupement de propriétaires suggère au gouver-

nement d'accorder des crédits d'impôt à toutes les entreprises admissibles, en leur laissant la possibilité de s'installer là où elles le désirent. ■

**VOUS DÉSIREZ
TROUVER UN
EMPLOI,
RÉORIENTER
VOTRE CARRIÈRE
OU ACCÉDER À
UN POSTE PLUS
IMPORTANT ?**

www.lesaffaires.com

**REPÈRES
Emplois**

constitue la base de données la plus complète dans le domaine des postes de cadres, de professionnels ou de spécialistes.

Cette sélection unique des meilleures offres d'emploi à travers le Québec est publiée chaque semaine dans les pages

Carrières **LES AFFAIRES**

et à l'adresse

www.lesaffaires.com

ET C'EST GRATUIT!

Ce que deviendrait le marché des bureaux du centre-ville

	En 2000 (milliers de pi ²)	En % du total	En 2005 (milliers de pi ²)	En % du total
Prestige	6 134	13,9	6 134	12,6
Catégorie A	15 249	34,6	15 849	32,5
Catégorie B	22 269	50,5	22 269	45,6
Catégorie S (Subventionnée)	460	1,0	4 560	9,3
Total	44 112		48 812	

Source : Secor

Tableau : LES AFFAIRES

lait ériger sa tour de bureaux.

Les entreprises qui s'y établiront auront droit à une subvention de 10 000 \$ par emploi jusqu'en 2010, en plus de bénéficier d'une exemption de taxes municipales pour les cinq premières années, des avantages auxquels n'ont pas droit les locataires de Westcliff.

« Depuis l'annonce de la Cité, aucun locataire potentiel n'a manifesté de l'intérêt pour notre tour », a dit M. Hylands.

L'impact de la Cité du com-

en invitant les entreprises à s'installer dans des immeubles de catégorie subventionnée, le gouvernement fait fi de toutes les règles du marché », déplore Daniel Dorey, président d'Oxford Québec et président du conseil de l'IDU.

D'après Secor, la nouvelle catégorie S (subventionnée) comptera pour près de 10 % du marché immobilier du centre-ville d'ici 2005. Selon les auteurs de l'étude, cet ajout rapide de pi² replongera l'immobilier commercial en récession, une analyse qui se

OFFRE SPÉCIALE

D'ABONNEMENT

au
journal

LES **AFFAIRES**

Abonnez-vous
pour un an

Seulement
59,95 \$
plus taxes



et recevez

52

numéros
du journal
LES
AFFAIRES

+

6

numéros
hors série
dont LES
AFFAIRES
500

+

12

numéros
du magazine
AFFAIRES
PLUS

ÉCONOMISEZ PLUS DE

55%

Abonnez-vous maintenant et profitez des avantages de cette offre spéciale :

- une économie de 76 \$ sur le prix en kiosque;
- en plus, recevez 12 fois par année le magazine **AFFAIRES PLUS**;
- recevez aussi nos 6 cahiers hors série annuels dont **LES AFFAIRES 500**;
- profitez de la livraison à domicile;
- la liberté d'interrompre votre abonnement en tout temps;
- le service vacances: nous pouvons faire suivre vos numéros à votre lieu de vacances, et ce sans frais (au Canada).

Abonnez-vous dès maintenant!

OUI, je profite de l'offre spéciale d'abonnement.

Je recevrai pendant un an au prix de 59,95 \$ (+ taxes = 68,96 \$) :

52 numéros du journal **LES AFFAIRES**,
+ 12 numéros du magazine **AFFAIRES PLUS**,
+ 6 cahiers hors série, dont **LES AFFAIRES 500**.

● Tél. : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215

● Télécopieur : (514) 392-4724

● Courriel : abonnement@transcontinental.ca

● Poste : Service des abonnements, 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Nom _____ Prénom _____

Nom de l'entreprise _____ Fonction _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Tél. _____

Mode de paiement

Chèque ou mandat à l'ordre du journal **LES AFFAIRES**

Envoyez-moi la facture Paiement par carte de crédit

VISA MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

N° de carte _____

Expiration _____

Signature: _____

Liste d'abonnés : si vous désirez que votre nom ne figure pas sur la liste d'abonnés qu'il nous arrive de mettre à la disposition d'entreprises dont les produits pourraient vous intéresser, veuillez cocher ici



Changez d'ère :

remplacez les micro-ordinateurs par des terminaux intelligents.

Avantage informatique PME^{MC} est un nouveau service révolutionnaire et unique en Amérique du Nord qui a été mis au point ici même par Jitec.

Il permet aux usagers d'une PME, via un terminal intelligent, d'accéder à toutes les applications de dernière génération fonctionnant sous l'environnement Windows^{MD} de Microsoft.

Les terminaux WinBit^{MC}, conçus et développés par Jitec, sont reliés en permanence, par le biais d'un réseau de télécommunication privé, aux puissants serveurs de nos centres d'opérations ultramodernes.

Les PME peuvent dorénavant bénéficier d'une multitude d'outils informatiques sophistiqués et performants qui n'étaient jusqu'à maintenant accessibles qu'à la grande entreprise. Avec le service Avantage informatique PME^{MC}, vous réduirez de 80 %** les coûts d'utilisation de votre système informatique.

Avantage informatique PME^{MC} est déployé sur le réseau de Bell Canada.



À partir de
39,95\$* / mois
(par usager)

JITEC
COM

www.jitec.com

1 800 832-3433

Occupez-nous de vos affaires

Microsoft*

* Certaines conditions s'appliquent. Le service peut ne pas être disponible dans certaines régions. ** Basée sur les coûts d'acquisition des micro-ordinateurs, des logiciels, du renouvellement, de l'entretien et de l'administration du réseau. Données recueillies par Jitec. Avantage informatique PME^{MC} et WinBit^{MC} sont des marques de commerce de Jitec.